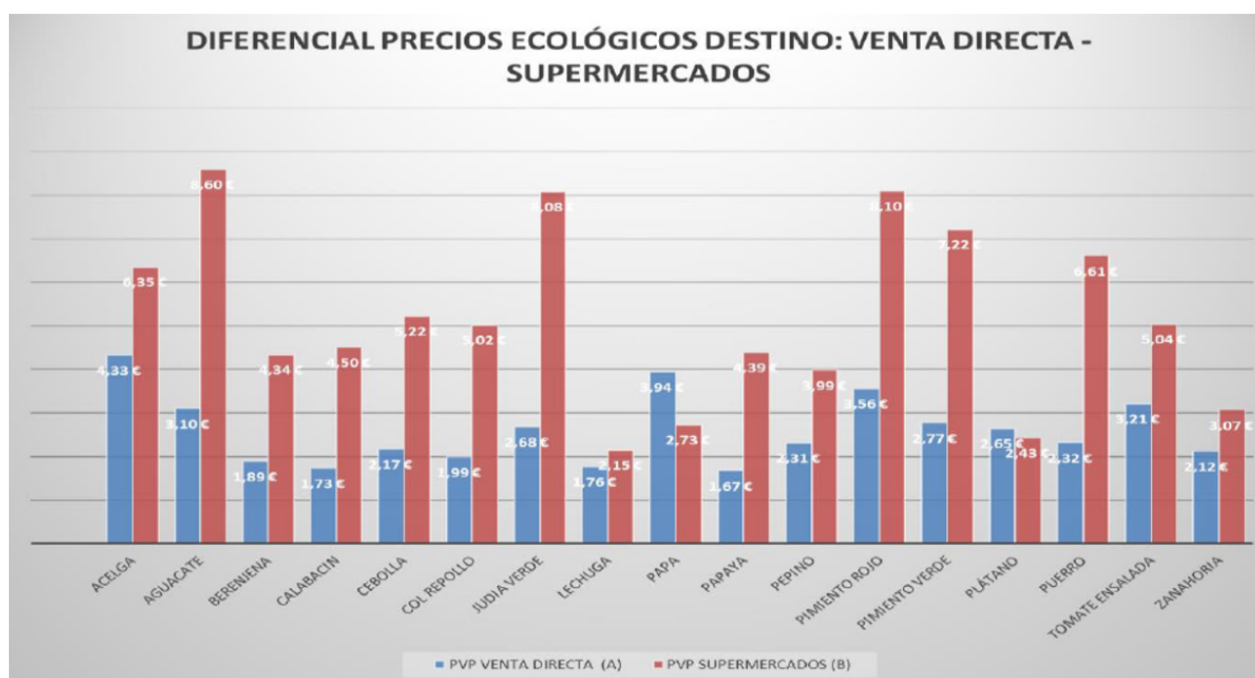


Sociedades clave

Por la propia naturaleza de la aplicación el proyecto depende en gran medida de la red de socios que cree.

Como potenciales socios existen dos perfiles diferenciados por sus características y por la relación de la empresa con ellos:

- **Productores:** (En un principio agricultores y ganaderos locales, si la empresa creciera lo suficiente podría plantearse esta misma asociación con otro tipo de productores). Debido a la gran diferencia de precios que existe entre la venta directa y la venta a través de distribuidores en productos agrícolas resulta mucho más fácil implementar el sistema de descuentos trabajando directamente con los proveedores, de esta manera se podría ofrecer el producto a un precio reducido comparado con el precio que ofrecen los distribuidores, garantizar el comercio justo con los proveedores e incluso costear servicios de entrega a domicilio para clientes vip.



La relación comercial con los productores se basaría en ofrecer la ventana publicitaria que supone la app y un precio superior al de venta directa a cambio de una comisión por venta o un pago mensual.

- **Distribuidores:** Las relaciones se centrarían sobre todo con pequeños distribuidores especializados en productos ecológicos por ser de origen local o por ser producidos con métodos responsables con el medio ambiente (fruterías, carnicerías, tiendas ecológicas especializadas, etc...) y con distribuidores que por su modelo de negocio reduzcan su huella de carbono

(por ejemplo tiendas de compra de producto a granel), ya que las ventajas que ofrece Ecobuy son más interesantes para estos que para grandes distribuidores que ofrecen también productos convencionales ya que para estos el aumento en ventas de productos ecológicos supondría en mayor medida la disminución de ventas de esos mismos productos en su versión convencional.

De la misma manera que con los productores, se ofrecería la publicación en la app a cambio de una comisión por venta o un pago mensual, con la diferencia de que en la etapa de introducción de la app cuando el valor que suponga su publicidad no sea muy elevado el descuento de los productos debería costearlo ecobuy para hacer la asociación interesante para los distribuidores.

- **Asociaciones y ONGs:** Por los valores de la empresa y su potencial impacto positivo en el medio ambiente muchas asociaciones y ONGs ecológicas estarían dispuestas a promocionar la aplicación ayudándola a crecer rápidamente, lo que es de suma importancia ya que el modelo de negocio se basa en la capacidad publicitaria de la app