

SOCIOS CLAVE

Dentro de las sinergias clave que vamos a realizar, hay que resaltar que en un principio no somos una empresa muy grande por lo tanto empezaremos realizando alianzas con empresas locales dentro de Logroño. Un claro ejemplo de esto es *Actualfit* o *Gimnasio Colón*, una vez empecemos a escalar crearemos alianzas con gimnasios a nivel nacional como *altafit*, y por último con empresas internacionales para poder expandirnos a distintos países. Por ello como último objetivo será crear vínculos con *dreamfit* o *basicfit*.

Por otro lado, también buscaremos relaciones con empresas de comida como establecimientos de alimentación. De este modo funcionaremos en cierto modo como distribuidores a empresas que venden directamente al consumidor, el sistema de escalado será igual que el que hemos empleado para los gimnasios. Como ejemplos tenemos *Supercor*, *Eroski*, *Mercadona*, *Alcampo* o *Carrefour*.

Dentro del sector más específico de la nutrición, colaboraremos con profesionales particulares del sector, como nutricionistas, médicos privados, dentistas y rehabilitadoras. A parte, también trabajaremos con algunas empresas como *Nutrim*, *Nutricia*, *Centro Julia Farré Dietistas Nutricionistas*, *Odontología Integral*, *Clínica Dental Avanzada*, *Rehabit*, *Centro de Fisioterapia Las Gaunas* o *FisioClinics*.

Por último, como uno de los objetivos finales dentro de la escalabilidad, tenemos colaborar con instituciones más grandes como residencias de estudiantes, de ancianos, hospitales y centros de salud, a los cuales podamos otorgar ciertas promociones.

