



3. SOCIOS CLAVE

Es fundamental para ReConecta tener una serie de alianzas con otras empresas relacionadas con la medicina y centradas en el sector de los trastornos alimenticios que permitan desarrollar nuestro proyecto, optimizar el modelo de negocio, reducir riesgos y conseguir recursos, pues una empresa pequeña, en ocasiones no es capaz o es muy complicado acceder a determinadas fuentes financieras.

En primer lugar debemos relacionarnos con las grandes empresas relacionadas con la medicina, **hospitales privados** como: IMED, la Salud, 9 d'Octubre, Peset... y **hospitales públicos** como: La Fe, Arnau de Vilanova... Pretendemos con estos hospitales establecer una relación beneficiosa para ambos. Ellos nos proporcionan ayudas y clientes. Los hospitales son unas instituciones fiables que dan una percepción de profesionalidad y credibilidad, así pues estar asociados con los hospitales permitiría un aumento de clientes y de buena imagen. Además, provocaría una ampliación en la red de contactos debido a la gran cantidad de pacientes, personal médico, proveedores... que participan en las organizaciones sanitarias, esto ampliaría las oportunidades para que más personas conozcan nuestro trabajo.

En segundo lugar, también es importante disponer de socios clave en relación a los nutricionistas, los psicólogos y los entrenadores personales. Se dispondrán acuerdos de colaboración con la **Asociación Nacional de Dietistas, Asociación Española de Psicología Clínica y Psicopatología y Federación Española de Entrenadores Personales y Fitness**. Estos socios nos aportarán profesionales especialistas para anunciarse, que se registren en la aplicación y que presten sus servicios a través de ella.

En tercer lugar, es fundamental relacionarse con una empresa informática, donde programarían los relojes con las diferentes funciones necesarias para su funcionamiento. Dentro de todo el sector de la informática, creemos que es una buena opción crear alianzas con **Xiaomi**, puesto que es una marca excelente para formar alianzas, debido a su modelo de negocio innovador, su enfoque en la diversificación de productos y la gran presencia en el mercado global. Esta empresa es conocida porque ha demostrado ser una empresa abierta a trabajar con otras marcas diversas, como telecomunicaciones o entretenimiento. Un ejemplo es la unión con IKEA para integrar productos de iluminación inteligente. La alianza con Xiaomi puede facilitar la entrada de nuestro producto en mercados internacionales o fortalecer la presencia en mercados emergentes. Encontramos diferentes ventajas que hacen que la unión con esta empresa sea positiva para el crecimiento y consolidación de Mindful Bite. Xiaomi invierte constantemente en investigación y desarrollo, por lo que se producirán unos relojes de alta calidad e innovadores, además de grandes facilidades para conectar los relojes al dispositivo móvil.



Mindful Bite

Una alianza permitirá el acceso a su tecnología punta y a un desarrollo del software del reloj inteligente. Xiaomi ofrece dispositivos de alta calidad a precios accesibles, ya que opera con márgenes de ganancia bajos en sus productos principales, esto nos puede ayudar a llegar a más gente debido a que los consumidores valoran la relación calidad-precio. Xiaomi ha alcanzado relevancia en el mercado y por lo tanto cuenta con una gran comunidad activa, lo que facilitaría la promoción de este producto y lanzar campañas nos ayudaría a intentar ayudar a todas las personas que lo necesiten mediante nuestro sistema de aplicación-reloj. Aliarse con Xiaomi puede no solo aumentar el alcance de nuestro negocio, sino también fortalecer nuestra posición en mercados clave y fomentar la innovación conjunta. Xiaomi es una empresa que nos puede dar una estabilidad gracias a su economía de escala puesto que tiene una cadena de suministro robusta y bien optimizada. Colaborar con ellos podría disminuir costos de producción y adquisición de materiales.

Para poder gestionar y crear la aplicación, debemos aliarnos con una empresa informática, donde nos ayuden a gestionarlo todo de mejor manera. “**Hit Ocean**” es una empresa que nos serviría para el desarrollo de la aplicación, ya que es una empresa que se dedica especialmente al diseño de aplicaciones. “Hit Ocean” nos proporciona soluciones adaptadas en función de nuestras necesidades, además nos daría un enfoque adecuado a las funciones que vamos a necesitar. Todo esto es complejo pero trabajar con ellos nos proporcionaría un ahorro de tiempo y de riesgos, los especialistas tienen experiencia en minimizar riesgos, gestionando tiempos, costos y problemas técnicos para entregarte un producto funcional. Otra de las ventajas de trabajar con esta empresa es que cuentan con diseñadores UI/UX que aseguran que la aplicación no solo funcione bien, sino que también tenga un diseño atractivo y sea fácil de usar para los clientes y en función de la plataforma que elijan se ajuste a las guías de diseño específicas de cada sistema operativo, asegurando una experiencia coherente y óptima.

Debemos tener alianzas con entidades bancarias como Caixa Bank, ya que es uno de los bancos que ofrecen créditos a largo y corto plazo, para poder afrontar los costes iniciales de Mindful Bite. Además nos proporciona **credibilidad, ya que** refuerza la confianza de los clientes, inversores y otros socios y nos da garantías ya que puede actuar como respaldo financiero y mejora la seguridad.