

1. Identificación general de socios y proveedores clave

Necesitaremos una empresa especializada en servidores de Minecraft, también necesitaremos contactar con agencias de publicidad y programadores expertos. A parte un proveedor de servicios de internet. La relación será formal. Sin el proveedor del servidor, no será posible desarrollar nuestro proyecto.

2. Razones para establecer estas alianzas

Los socios prestan sus servidores físicos para poder montar el nuestro online para asegurarnos de que esté siempre abierto y que no se queden fuera los usuarios que no puedan jugar en un momento específico. Nos ayudan a evitar riesgos como no tener suficiente conocimiento o que el servidor se cierre. Nos permiten hacer uso de programadores que tengan los conocimientos necesarios para crear un servidor de Minecraft, así como de gente experta en publicidad.

3. Roles y funciones de cada socio clave

El socio de servidores es quien nos da el servidor, es altamente necesario ya que sin él no habría proyecto.

Las empresas de publicidad serán medianamente importantes ya que son nuestra fuente de ingresos más importante.

El proveedor de internet también es muy importante sin él el servidor no podría abrirse. También nos gustaría contar con creadores de contenido que hagan videos de ellos jugando al servidor.

4. Priorización y justificación de socios clave

La compañía de servidores sería imprescindible al igual que las empresas que estén interesadas en publicitarse en los anuncios.

Un socio importante pero no esencial sería youtube, ya que solo serviría para tener anuncios para que la gente juegue también serían los creadores de contenido que quieran hacer videos del servidor.

Si la compañía de servidores no quiere ayudarnos con el proyecto tendríamos un grave contratiempo ya que tendríamos que encontrar un nuevo proveedor de servidores.

5. Plan de acción para contactar y mantener las alianzas

Crearemos cuentas en las redes sociales en las que explicaremos brevemente nuestro proyecto para así poder captar la atención de posibles jugadores.

Vamos a expresar nuestra intención de promover la solidaridad sin perder dinero ni ellos, ni nosotros.

Podemos darles dinero a las empresas y además la fama de estar ayudando a un proyecto con un buen fin.

Para mantener una buena relación a largo plazo se les puede dar más dinero si el proyecto alcanza unos mayores ingresos. Para ello, sería posible fijar un porcentaje de nuestros ingresos que ellos vayan a recibir de vuelta