



### 3. SOCIEDADES CLAVE

En nuestra empresa, somos 4 socios, eso nos ayuda a reducir riesgos, más optimización del trabajo ya que cada uno puede hacer una tarea distinta y llegar a los objetivos más rápidamente. También al ser 4 socios, tenemos más posibilidades de reunir más capital.

Para empezar nuestro proyecto, no necesitamos gran capital, entre los socios que somos podemos reunir el dinero suficiente para poder comenzar. Lo que sí necesitaremos, son acreedores como entidades bancarias que nos ayuden a dar una imagen de confianza. Como **Caixabank** que tiene un proyecto de apoyo a los principiantes, Para adquirir los recursos necesarios para fabricar nuestro filtro, nos aliaremos con varias empresas para llevar a cabo el montaje del mismo.

Una de las principales empresas es **MeyPlast Álava**, es la encargada de otorgarnos los moldes necesarios para nuestro producto.

Otra de las principales empresas encargada de proveernos de los filtros especiales que usaremos es **Jasun Filtración SL** ubicada en Bizkaia.

Una de nuestras prioridades es aliarnos con empresas del País Vasco, porque creemos que así apoyamos al comercio local y además así introducimos en la red empresarial de la zona para hacer contactos con otras personas empresarias.

Con el tiempo, también buscaremos formar alianzas con talleres, concesionarios y empresas de flotas para ampliar la distribución del producto.

Hablando del tema ventas/clientes, nuestro plan es publicitar en redes sociales con influencers del mundo del automóvil como **“AMILIBIA o YANIBEL DIAZ”**, creemos que podemos tener una buena aceptación pública, lo que nos llevará a obtener más clientes y por tanto más ventas.

Tenemos pensado en principio solo vender online, ya que creemos que nos beneficia más y reducimos los gastos de abrir y mantener abierto un local.