

SOCIEDADES CLAVE

Los principales **socios** son los propios consumidores y compradores de esta empresa, dependerá de que categoría de la que formen parte dispondrán de unas tarjetas de socio que incluyen diferentes ofertas.

Los **proveedores** de la empresa Hierros y Aceros del Gorbea LS, serán quienes vendan el material necesario para fabricar las botellas, en este caso los materiales que se van a utilizar son el metal o el aluminio. Por otra parte, otros proveedores que forman parte de la empresa es la compañía tecnológica se cuenta con proveedores de limpieza y mantenimiento para asegurar que todo funcione correctamente.

Son **importantes** por que gracias a ellos hace que el proyecto funcione, que la empresa crezca, que ellos mismos cubran sus necesidades, fomenten su bienestar, aprendan a mantenerse hidratados y de tal manera disfruten del consumo de agua.

La empresa establecerá unas alianzas para optimizar su **modelo de negocio**, una de ellas sera optimizar la funcionalidad con sensores que miden la hidratación y la calidad del agua, en cuanto a la conectividad se integrará Bluetooth y desarrolladores de Software para crear aplicaciones para registrar la hidratación de las personas.

En cuanto a los envases y moldes de la botella la producción sera eficiente debido a los materiales resistentes, sostenibles y con acero inoxidable reciclado, y en relación con los gimnasios la venta será directa.

Para **reducir riesgos**, un laboratorio comprobará el buen funcionamiento de la botella, para evitar problemas técnicos o devoluciones, para evitar la dependencia de las propias ventas de la app, en los gimnasios, se distribuirán por la empresa. Al laboratorio le darán un certificado de seguridad para evitar multas y retirada de producto, para no gastar de más y evitar costos inesperados, la empresa contará con proveedores fiables de materiales.

Para **adquirir recursos** la botella inteligente tiene varios ejes de valor, tecnología, diseño y salud, así se reduce riesgos y se obtienen recursos muy rápidos, por ejemplo, se ponen alianzas con distribuidores con el objetivo de acelerar la

llegada del mercado y aumentar la visibilidad. En cuanto a las instituciones de investigación, se innovara la tecnología o la sostenibilidad.