

SOCIEDADES CLAVE

ILNN, SA basa su modelo de negocio en sólidas alianzas con socios clave, entre los que se encuentran instituciones educativas (Colegio la Purísima, Colegio Santo Tomás de Villanueva) y proveedores esenciales como. Un componente crítico de su red de colaboración son las ONGs (Proyecto Libera, Terrazicle...) y varias empresas especializadas en reciclaje como, Ecoplas Reciclados Y Reprocesados S.L., Recuperaciones Xúquer y Recycled Cork. La alianza con empresas de reciclaje es crucial, pues su objetivo es asegurar el suministro de materiales reciclables y biodegradables de alta calidad. Esto beneficia a ILNN, SA al darle acceso a materiales sostenibles a mejor precio, garantizando una producción estable y responsable con trazabilidad ecológica. A su vez, favorece a las empresas de reciclaje al incrementar su volumen de ventas, mejorar su reputación al asociarse con una marca ‘verde’ y generar un ciclo de reciclaje más eficiente.

La estrategia operacional de ILNN, SA se divide en varias áreas clave. En el Área de Ventas, la empresa se centra en el lanzamiento de fundas personalizadas a través de su web o app, el Programa de intercambio que ofrece descuentos a cambio de fundas antiguas y el comercio de Packs ahorro (funda + protector + accesorio ecológico). El Área de Logística promueve la sostenibilidad mediante el uso de embalajes compostables y envío sin plásticos, la optimización de envíos con puntos de recogida sostenibles, y la implementación de un sistema de trazabilidad para los materiales reciclados. El Área de Marketing impulsa la campaña ‘Protege tu móvil y el Planeta’, colabora con influencers eco-friendly o tecnológicos, lanza ediciones especiales por eventos (Fallas, deportes) y mantiene una transparencia eco total sobre materiales y procesos. Finalmente, el Área de Atención al Cliente ofrece chat en la web, una Garantía de devolución ecológica (la empresa recoge la funda rota para reciclarla) y un Sistema de recomendaciones personalizadas.

Para la reducción de riesgos y la optimización del modelo de negocio, ILNN, SA establece alianzas estratégicas que lo protegen contra riesgos operativos, de reputación y de mercado. Esto incluye asegurar a proveedores de materia prima reciclada con contratos a largo plazo para una planificación estable, y trabajar con una agencia de marketing digital para garantizar que el mensaje de sostenibilidad llegue al público correcto, reduciendo el riesgo de campañas fallidas. La optimización del modelo de negocio se logra a través de la eficiencia: el acceso a mercados con creadores de contenido conecta a la marca con usuarios con conciencia ecológica, incrementando la eficiencia; la eficiencia operacional se

mejora con socios certificados GRS, reduciendo costes a largo plazo en producción; y la generación de demanda se fortalece mediante contenido de calidad, lo que reduce costes de marketing y aumenta la fidelidad del cliente (optimizando el Valor de por vida del cliente).



Estrategia de Gestión:

Alto interés, Alta Importancia

Involucrar activamente y mantener la comunicación constante para fortalecer las alianzas a largo plazo.

Alta Importancia, Bajo Interés

Mantener informados de los resultados principales. Consultar periódicamente para mantener su apoyo y evitar que su percepción cambie negativamente.

Bajo Importancia, Alta interés

Informar detalladamente sobre la transparencia eco, el proceso de reciclaje y el impacto positivo para mantener su fidelidad y que actúen como promotores.

Baja Importancia, Bajo Interés

Monitorear el rendimiento de las campañas. Realizar el esfuerzo mínimo de comunicación más allá de las colaboraciones puntuales.