

3. SOCIEDADES CLAVE

Alvaro Soroa

SOCIEDADES CLAVE

Las **sociedades clave** son las personas, empresas e instituciones que ayudan a que el producto se pueda **fabricar, vender y usar correctamente**.

Si alguna de ellas falla, el negocio no funcionaría bien.

En nuestro caso, el producto es un **palo de golf “9 en 1”**, que puede funcionar como nueve palos distintos gracias a una tuerca mecánica. Para que esto sea posible, es necesaria la colaboración de varios agentes reales.

1. Proveedores de materiales y piezas (empresas reales)

Son las empresas que suministran los materiales necesarios para fabricar el palo.

Ejemplos reales:

- True Temper o Nippon Shaft: fabricantes de varillas de acero para palos de golf.
- Golf Pride y Lamkin: empresas líderes en grips (parte que se agarra).
- SKF o Würth: empresas industriales que fabrican piezas mecánicas de precisión, como tuercas y componentes metálicos.

Por qué son importantes:

Sin estos proveedores no se podrían fabricar los palos. Además, usar materiales de buena calidad evita que el producto se rompa y aumenta la confianza del cliente.

2. Ingenieros, diseñadores y empresas de prototipado

Son los responsables de diseñar y mejorar el producto.

Qué hacen:

- Diseñan el sistema que permite cambiar de palo.
- Comprueban que la tuerca sea segura y fácil de usar.
- Crean prototipos usando maquinaria como impresoras 3D o máquinas CNC.

Por qué son importantes:

Gracias a ellos el producto funciona correctamente, es seguro y cómodo para el usuario.

3. Profesores y jugadores de golf (expertos reales)

Son personas con experiencia en golf que prueban el producto.

Ejemplos:

- Profesores titulados por la Real Federación Española de Golf (RFEG).
- Jugadores habituales de clubes de golf.

Por qué son importantes:

Sus opiniones ayudan a mejorar el producto y hacen que los clientes confíen más en él, ya que viene recomendado por expertos.

4. Reguladores y federaciones

Son las instituciones que establecen las normas del golf.

Ejemplos reales:

- RFEG (Real Federación Española de Golf).

- Normas internacionales como las de la USGA.

Por qué son importantes:

Aseguran que el palo cumple las reglas del golf y puede usarse en competiciones oficiales.

5. Tiendas y distribuidores (empresas reales)

Son los encargados de vender el producto al público.

Ejemplos reales:

- Decathlon
- Golf House
- Amazon
- El Corte Inglés (sección golf)

Por qué son importantes:

Permiten que el producto llegue fácilmente a los clientes y aumentan las ventas.

6. Empresas de transporte y servicio técnico

Se encargan del envío y del cuidado del producto.

Ejemplos reales:

- SEUR
- Correos Express
- UPS

Por qué son importantes:

Garantizan que el producto llegue en buen estado y que el cliente reciba ayuda si hay algún problema.

7. Clientes (golfistas)

Son las personas que compran y usan el palo.

Ejemplos:

- Principiantes.
- Aficionados.
- Personas que juegan al golf por ocio.

Por qué son importantes:

Sin clientes no hay negocio. Además, sus opiniones ayudan a mejorar el producto.

¿Por qué es importante que todos trabajen juntos?

Cuando todas estas sociedades colaboran:

- El producto es de buena calidad.
- El cliente ahorra dinero (un solo palo en lugar de nueve).
- El producto es fácil y seguro de usar.
- El negocio tiene más posibilidades de éxito.

Es como un equipo: si todos cumplen su función, el resultado final es mejor.

Esquema de las sociedades clave

