



SOCIEDADES CLAVE:

Tenemos un tipo de modelo de negocio similar al de Glovo pero no es alimenticio; en nuestro caso, es de ropa. De esta manera contamos con una amplia red de socios (tiendas de ropa) que trabajan a nuestro lado aportándonos beneficios mutuamente.

Nuestra red de socios incluye marcas importantes a nivel global como Levis, Polo Ralph Lauren, Calvin Klein, Bershka, Massimo Dutti, GreenWear SL. Pero también, trabajamos junto a otras marcas y tiendas que no tienen tanto reconocimiento y son más locales y de nicho. Obtenemos beneficio de esto ya que las tiendas nos pagan por enseñar sus productos en nuestra app a modo de mercado online, y por enviar los productos a las casas de nuestros clientes y de esta manera las tiendas también obtienen beneficio de esto, ya que así evitan desplazamientos y pueden conseguir mucho más clientela a causa de nuestra app.

Por otro lado, es importante destacar a los trabajadores de nuestra empresa: repartidores, que son los encargados de llevar los productos comprados por los clientes hasta sus hogares a modo Glovo en vehículos eléctricos; los patrocinadores, que ayudan a que nuestra empresa crezca y se haga más conocida. Además, cabe destacar nuestros negociadores y finalmente, los jefes de la empresa que somos un grupo directivo de 4.

Las marcas emergentes y tiendas de nicho obtienen una gran ventaja competitiva al integrarse en nuestra plataforma, ya que pueden competir en igualdad de condiciones con marcas reconocidas. Esto fomenta la diversidad de productos, impulsa el comercio local y refuerza la identidad sostenible y cercana de la empresa.

Finalmente, al utilizar vehículos eléctricos, es relevante contar con empresas de mantenimiento de flotas y proveedores de energía, especialmente puntos de carga. Estas alianzas permiten reducir costes operativos y asegurar la continuidad del servicio de reparto.