

# SOCIEDADES CLAVE

**¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?**

Los principales socios y proveedores necesarios para el funcionamiento de Chestra son los siguientes:

- **Universidades y centros educativos:** Instituciones académicas que facilitan el acceso al segmento objetivo durante la fase de pilotaje beta y que actúan como canales de captación de usuarios.
- **Comunidades online de jóvenes profesionales:** Plataformas y grupos digitales especializados en el segmento de jóvenes emprendedores que permiten la expansión y difusión del proyecto.
- **Proveedores de herramientas no-code y low-code:** Empresas que proporcionan acceso a plataformas tecnológicas como Bubble, Webflow y Glide, necesarias para que los usuarios puedan desarrollar sus productos mínimos viables sin conocimientos avanzados de programación.
- **Proveedores de infraestructura tecnológica:** Empresas que suministran servicios de alojamiento web (hosting), dominios y servicios de integración con Google Calendar para el sistema de matchmaking.
- **Mentores y asesores:** Profesionales con experiencia en emprendimiento que proporcionan mentorías grupales semanales para los usuarios del plan Chestra Pro.
- **Asesores legales y contables:** Profesionales especializados que ofrecen servicios básicos de asesoramiento para equipos en el plan Squad Enterprise.
- **Red de micro-inversores:** Inversores individuales dispuestos a aportar financiación de hasta 5.000€ para proyectos que demuestren tracción inicial.
- **Embajadores universitarios:** Estudiantes que actúan como representantes de la plataforma en sus respectivas instituciones educativas durante la fase de expansión.

**¿Por qué son importantes para nosotros?**

Las universidades y comunidades online resultan fundamentales para optimizar el modelo de adquisición de usuarios, reduciendo significativamente los costes de captación y proporcionando acceso directo al segmento objetivo. Los proveedores de herramientas tecnológicas permiten ofrecer un ecosistema integrado sin necesidad de desarrollar internamente todas las funcionalidades, reduciendo tanto riesgos técnicos como inversión inicial en desarrollo de software.

Los mentores, asesores profesionales y micro-inversores constituyen recursos clave para la propuesta de valor diferenciada de los planes premium, permitiendo que los proyectos con mayor potencial accedan a conocimiento especializado y financiación sin recurrir a modelos tradicionales de capital de riesgo. La red de embajadores optimiza la estrategia de crecimiento orgánico y genera confianza dentro de las comunidades universitarias, actuando como prescriptores del servicio.