

SOCIEDADES CLAVE

Las sociedades clave de SÉNÉ constituyen un elemento estratégico esencial para el correcto funcionamiento, la escalabilidad y la sostenibilidad del modelo de negocio basado en la moda circular por suscripción. Dado que SÉNÉ opera como una plataforma digital que integra producto, logística, tecnología y sostenibilidad, la colaboración con socios especializados permite a la empresa centrarse en sus competencias nucleares, reducir costes fijos y acelerar su crecimiento en el mercado.

Estas alianzas se estructuran en distintos niveles: proveedores de prendas, socios de reacondicionamiento, operadores logísticos, socios tecnológicos y colaboradores estratégicos vinculados a la sostenibilidad y la economía circular.

Proveedores de prendas y socios del sector textil

Uno de los pilares fundamentales del modelo de negocio de SÉNÉ es la colaboración con proveedores del sector de la moda y el textil, que permiten asegurar un flujo constante de prendas de calidad sin necesidad de producción propia, estas alianzas reducen el impacto medioambiental, minimizan el riesgo de sobreproducción y refuerzan la coherencia del modelo circular.

SÉNÉ establece acuerdos con marcas de moda sostenible consolidadas, como **Ecoalf**, **Thinking Mu** o **Armedangels**, que comparten valores de responsabilidad ambiental y social. Estas marcas disponen de excedentes de colección anteriores, muestras o prendas con ligeras imperfecciones que, tras un proceso de selección y reacondicionamiento, pueden integrarse perfectamente en el sistema de suscripción.



El coste medio por prenda para nosotros será de unos 10€, ya que tendremos un descuento frente al PVP de un 65%. El volumen anual estimado será de unas 1500 prendas.

Tendremos una reducción del coste medio de inventario del -35% y una mejora del margen operativo bruto por suscripción del 20%.

Asimismo, la empresa contempla colaboraciones con grandes grupos textiles reales, como INDITEX, que a través de sus programas de economía circular y gestión de excedentes pueden actuar como proveedores estratégicos. Estas alianzas permiten a

SÉNÉ acceder a un volumen relevante de producto, diversificar estilos y aumentar la capacidad de escalado del negocio.

Socios de reacondicionamiento, limpieza y control de calidad

El reacondicionamiento de las prendas es una actividad crítica dentro del modelo de SÉNÉ, ya que impacta directamente en la percepción de calidad, la satisfacción del cliente y la vida útil del producto. Para garantizar procesos eficientes y profesionales, la empresa establece alianzas con empresas especializadas en limpieza industrial y tratamiento textil.

Un socio clave en este ámbito es **Ilunion Lavanderías**, empresa con amplia experiencia en procesos industriales, sostenibilidad y economía social. Esta colaboración permite a SÉNÉ externalizar procesos complejos como la limpieza, desinfección, planchado y control de calidad, asegurando estándares homogéneos y cumpliendo con normativas higiénicas y medioambientales.



Además, trabajar con socios especializados permite implementar procesos de reparación básica, ajustes y reacondicionamiento, prolongando la vida útil de las prendas y maximizando la rentabilidad de cada activo textil. Esta alianza reduce la necesidad de inversión en infraestructura propia y facilita la escalabilidad del modelo a medida que aumenta la base de usuarios.

Los costes por prenda serán:

- Limpieza y desinfección: 2,5€/prenda
- Reparaciones básicas: 2€/prenda
- Coste medio total por ciclo 5€/prenda

Las prendas estimadas que serán procesadas por trimestre son unas 5750, es decir, un coste total de reacondicionamiento trimestral de unos 29.000€.

Se pretende que la vida útil aumente unas 12 veces sus usos, que la reducción de incidencias de calidad disminuya un 40% y que la externalización de estos servicios nos de beneficios al no tener que invertir en maquinaria ni personal necesario (estimamos que eso nos supondría unos 200.00€ anuales, por lo que decidimos externalizarlo).

Socios logísticos y operadores de transporte

La logística representa uno de los factores críticos de éxito del modelo de suscripción de SÉNÉ, especialmente por la necesidad de gestionar envíos y devoluciones de forma recurrente. Para ello, la empresa establece acuerdos con operadores logísticos reales, consolidados y con experiencia en comercio electrónico.

Entre los principales socios se encuentran **Correos** y **Seur**, empresas que cuentan con infraestructuras sólidas, cobertura nacional e internacional y soluciones específicas para e-commerce y logística inversa. Estas alianzas permiten a SÉNÉ garantizar entregas puntuales, trazabilidad de los envíos y una gestión eficiente de las devoluciones trimestrales.



SÉNÉ prioriza operadores que desarrollen programas de reducción de emisiones y transporte sostenible, alineando la logística con los valores medioambientales de la marca. Una logística eficiente no solo optimiza costes operativos, sino que también mejora la experiencia de usuario y refuerza la confianza en el servicio.

Los costes que nos supondrá cada envío serán:

- Coste de envío nacional estándar, y de devolución 7€ (3,5€ envío y 3,5€ devolución).
- Envíos trimestrales aproximados 5000
- Coste logístico anual estimado: 35.000€

Las ventajas de esto frente a la competencia es la trazabilidad completa del pedido, es decir, la comodidad ofrecida a nuestros clientes. Ofrecemos un plazo de entrega de 48h, con seguimiento mediante nuestra plataforma digital.

Socios tecnológicos y proveedores digitales

El componente tecnológico es central en el modelo de negocio de SÉNÉ. Por ello, la empresa establece alianzas con proveedores tecnológicos líderes y ampliamente utilizados en el mercado, que garantizan seguridad, escalabilidad y fiabilidad.

Para la infraestructura digital y el alojamiento de la plataforma, SÉNÉ colabora con **Google Cloud Platform**, que permite gestionar grandes volúmenes de datos, asegurar la disponibilidad del servicio y escalar el negocio según la demanda. Estas plataformas son clave



para el funcionamiento de la web, la gestión de usuarios y el análisis de datos.



En cuanto a los pagos recurrentes y la gestión de suscripciones, SÉNÉ se apoya en **Stripe**, una plataforma real y consolidada que permite automatizar cobros, gestionar planes de suscripción y garantizar transacciones seguras.

Esta alianza es fundamental para sostener el modelo de ingresos recurrentes.

El desarrollo del asistente virtual de recomendación se apoya en herramientas de análisis de datos e inteligencia artificial integradas en estas plataformas tecnológicas, lo que permite ofrecer una experiencia personalizada y diferenciadora para el usuario final.

Para la infraestructura de Google Cloud Platform establecemos un coste anual medio de unos 4000€, pero prevemos una escalabilidad, aunque depende del tráfico.

En Stripe, la comisión media será de 1,4% + 0,25€ por transacción. Es decir, un coste mensual estimado de 750€.

El impacto financiero que esperamos es que los impagos se reduzcan un 30%, la automatización del 100€ de los cobros recurrentes y la disminución de costes administrativos.

Socios estratégicos y entidades vinculadas a la sostenibilidad.

Por último, SÉNÉ establece alianzas con organizaciones vinculadas a la sostenibilidad, la moda ética y la economía circular, que aportan credibilidad, conocimiento sectorial y visibilidad institucional al proyecto.

Entre estas entidades destacan organizaciones como, **Fashion Revolution**, que promueve la transparencia en la industria de la moda, o la **Ellen MacArthur Foundation**, referente internacional en economía circular. Estas colaboraciones permiten a SÉNÉ alinearse con estándares reconocidos, participar en iniciativas sectoriales y reforzar su posicionamiento como empresa comprometida con la transformación del consumo textil.



Además, estas alianzas facilitan acciones conjuntas de comunicación, sensibilización y educación del consumidor, fortaleciendo la reputación corporativa y el valor intangible de la marca ante clientes, inversores y otros grupos de interés.

Gracias a estos socios, nuestros estudios quieren lograr un incremento de conversión por confianza un 7% y la mejora de retención de los clientes conscientes un 15%.

El ecosistema de sociedades clave permite a SÉNÉ operar como una empresa real, eficiente y escalable desde fases tempranas. La combinación de alianzas textiles, industriales, logísticas, tecnológicas e institucionales reduce riesgos, optimiza costes y acelera el crecimiento, consolidando un modelo de negocio circular, rentable y alineado con las tendencias globales de sostenibilidad.