

## SOCIOS CLAVES DE BUDDY BAGS

1. Hoteles: Colaboraciones con hoteles para que recomienden nuestro servicio a los huéspedes.

Hay que tener buenos vendedores ya que desde los hoteles podemos lograr muchos clientes. Para ellos hemos trabajado en colaboraciones con hoteles de todo el mundo.

2. Agencias: Pueden incluir nuestro servicio en sus paquetes turísticos.
3. Seguros: Para proteger las maletas. Muy importante para que nuestro negocio salga de una manera segura y eficiente. Los clientes tienen que sentirse seguros y tener una garantía en caso de que algo falle.
4. Aeropuertos: Para facilitar el acceso a los servicios de transporte de maletas en puntos estratégicos. Es clave porque es el lugar donde más clientes podemos conseguir

Nuestros proveedores clave incluyen empresas de logística y transporte, así como proveedores de embalaje y materiales de seguridad para garantizar que las maletas lleguen en perfectas condiciones. También necesitaremos proveedores de tecnología para el seguimiento de envíos, así como servicios de atención al cliente y plataformas de pago en línea.

Sería conveniente establecer acuerdos de colaboración a largo plazo con proveedores de logística y tecnología, así como contratos de servicio que aseguren tarifas competitivas y calidad en el servicio.

Como socios clave también podemos incluir agencias de viajes, aerolíneas, hoteles y plataformas de reservas en línea que puedan ofrecer nuestro servicio a sus clientes. Estos socios nos ayudarán a ampliar nuestro alcance y a ofrecer un servicio complementario que mejore la experiencia del cliente al viajar. Pueden aportar acceso a una base de clientes más amplia, credibilidad en el mercado y oportunidades de marketing conjunto, aportar infraestructura logística, tecnología avanzada para el



seguimiento de envíos y canales de distribución establecidos.

Estableceremos relaciones a través de reuniones iniciales, acuerdos formales y comunicación constante. La gestión se realizará mediante un equipo dedicado a mantener el contacto y evaluar el rendimiento de la colaboración.

Podemos establecer alianzas para promociones cruzadas, paquetes de servicios conjuntos y programas de fidelización que beneficien a ambas partes y ofrezcan valor añadido a nuestros clientes.

1. **Selección de proveedores y socios:** Hemos escogido a socios de diferentes países ya que nuestro servicio es a nivel internacional: hoteles, agencias de viajes, seguros y aeropuertos.

Hoteles: Incluyendo nuestro servicio en su página web, paquetes y ofertas incluyendo nuestro servicio, promociones en redes sociales o capacitando al servicio para que recomiende nuestra empresa.

Agencias de viajes: Incluirlo en paquetes de viajes, marketing por correo electrónico o con testimonios de otros clientes.

Seguros: Protección financiera, cobertura médica, asistencia en viaje, pérdida o cancelación de equipaje.

Aeropuertos: Sistemas de seguimiento de equipaje, transporte intermodal o almacenamiento de equipaje.

2. Establecimiento de acuerdos claros y beneficiosos: Acordando los términos de las colaboraciones, nos hemos centrado en, además de en alguna cláusula para que no existan conflictos, plazos, condiciones de pago y expectativas de rendimiento.

Plazos: Los plazos hemos acordado que sean acorde a la duración de los vuelos.

Condiciones de pago: Los pagos se realizarán mediante transferencia.

Expectativas de rendimiento: Ya que hemos hecho un estudio exhaustivo de nuestro servicio, hemos acordado en ponernos las expectativas de rendimiento altas ya que confiamos mucho en nuestro trabajo.

3. Valor estratégico: Hemos evaluado el valor estratégico que cada socio aporta para maximizar los beneficios de la colaboración. Esto nos puede incluir el acceso a nuevos mercados que antes eran inalcanzables.

4. **Gestión activa de relaciones:** La gestión activa de relaciones con socios y proveedores es esencial para mantener una colaboración efectiva. Esto implica establecer un proceso de comunicación regular, donde se compartan actualizaciones, se discutan desafíos y se celebren logros. Fomentar un ambiente de confianza y transparencia puede ayudar a resolver problemas de manera más eficiente. También es útil designar un equipo o un responsable que se encargue de la gestión.
5. **Alianzas para el éxito:** Nos permite a las empresas combinar recursos, conocimientos y capacidades para alcanzar objetivos comunes.

