

3. ELKARTEAK

Puntu honetan gure negozioak funtzionatzeko hornitzaile eta bazkide sareari buruz hitz egingo dugu. Dakigunez, enpresa batek aliantzak sortzen ditu beste enpresa batzuekin hainbat arrazoiengatik, negozio-eredua optimizatzeko, arriskuak murrizteko, baliabideak eskuratzeko... Gure enpresan ere aliantza horiek egiten saiatuko gara, horrela abantaila handiak lor ditzakegula uste baitugu.

Elkarteen barruan, lau mota bereiz ditzakegu, eta lehendabizi bakoitza azaldu eta gero gure enpresaren kasua azalduko dugu.

Lehenik eta behin, elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantzak daude. Estrategia mota honetan, gure lehiakideak ez diren enpresekin lanean arituko gara, bien onurarako eta lehiakortasunik gabe. Gure kasuan adibidez, txakurrak saltzen dituzten denda edo enpresekin elkarlanean arituko gara. Haiek txakur bat saldu bitartean hezitzeko, gure produktuak eta gure zerbitzuak erabiltzen dituzte, eta behin txakurra saltzean, gure produktu eta zerbitzuak eros ditzaten esaten die bezeroei, haiekin hazi baitira. Horrenbestez, aliantza honen bidez salmentak igotzea lortuko genuke.

Bigarrenarekin jarraituz, lehiakideen arteko aliantza estrategikoa izango genuke. Aliantza hauek, merkatu-segmentu bera erakartzeko enpresen artekoak dira, "Coopetencia" izenez ere ezagutuak, gaztelaniazko "Cooperación eta Competencia" hitzak elkartuz lortutakoak. Gu, enpresa multinazional estatu batuar batekin lanean arituko gara, zehazki Banfield enpresarekin. Multinazional hau, animalien zainketan aritzen da. Gure "Pet's are Life" enpresak, animalien zerbitzuen eta produktuen berri emango dio multinazional Estatu Batuarrari. Horrela, Estatu Batuetan gure enpresaren berri izango dute (multinazionalak merkatu Estatu Batuarrean sartzen lagunduko baitigu), eta gure enpresak mugaz bestalde lan egingo du, salmentak izugarri handituz.

Azken aliantza mota, erosle eta hornitzaileen artekoa izango da, materialen eskuragarritasuna bermatzeko. Akordio honen bitartez, jarduera aurrera eramateko baliabideen eskuragarritasuna bermatzea da. Gure enpresak, gure hornitzailea izango den Eroski enpresarekin egingo du aliantza. Gure eskaria nahiko handia izango dela suposatzen dugunez, zenbait deskontu aplikatuko zaizkigu.

Bukatzeko, guretzat oso onuragarriak izango dira akordio edota aliantza hauek, horrela gure enpresak nahiz beste enpresek hainbat abantaila lortuko baititugu.