

FUNTSEZKO ELKARTEAK



Igotz Errazkin
Katerin Artola
Eñaut Amundarain
Alain Etxeberria

Gure enpresak **aliantzak** sortzeko arrazoiak hainbat dira: negozio-eredua optimizatzea, arriskuak murriztea, baliabideak eskuratzea... Beraz, argi eta garbi dugu gure enpresaren optimizazioa lortzeko enpresekin elkartu behar dugula. Horrela, kostuak murriztuko ditugu eta honek, azpikontratatzera eta azpiegiturak kontratatuzera eramango gaitu.

Honen harira, gure elkartea, hau da, aliantza, hiru motatakoa izango lirateke. Alde batetik, gure lehiakide ez den enpresa batekin aliantza estrategikoak ezarriko genituzke, hain zuzen ere, *MRW* enpresarekin. Beste alde batetik, berriz, materialen eskuragarritasuna bermatzeko erosleen eta hornitzaileen arteko harremanak ezartzen dituen aliantza eta azkenik, gure lehiakide batekin aliantza estrategikoak ezarriko genituzke informazioa lortu ahal izateko.

Aipatutako lehen aliantzari dagokionez, *MRW* enpresarekin izango litzake. Honek, gure bezeroek erositako produktuak gure enpresa kokatzen den lekutik haien etxetaraino eramango luke. Kontuan izan behar dugu gure bezeroek bidalketa-gastuak ordainduko dituztela eta guk diru horrekin *MRW* enpresari ordainduko geniokeela. Beraz, hau guretzako ez litzateke gastu bat izango. Hala ere, ez genituzke etekinak aterako hau eginda baina produktua saltzearekin etekin nahikoa aterako ditugunez, ez zaigu axola.

Bigarren aliantzari dagokionez, berriz, *Specialized* eta *Etxeondo* enpresekin izango litzake. Lehenengo enpresa honi kaskoak eta bidoiak erosiko genizkioke *Etxeondo* enpresan ez baitago horrelakorik. Bigarren enpresari, berriz, arropari dagokiona erosiko genioke: jakak eta kulotak, eskularruak... Hala ere, aipatu beharra dago *Specialized* enpresak produktu hauek ere badituela, baina *Etxeondo* enpresa merkagoa denez eta bi enpresek eskaintzen duten kalitatea antzekoa denez, aipatutako enpresari erosiko genizkioke.

Azken aliantzari dagokionez, gure lehiakideekin aliantza estrategikoak ezarriko genituzke gure aplikazioan informazioa eskaini ahal izateko. Nahiz eta gure lehiakidea izan, gure hornitzaile kontsidera genezake, behar dugun informazioa eskainiko liguketelako eta horrela guk, bezeroak informatu ahal izango genituzkeelako. Enpresak honakoak izango lirateke: *Ciclismo a fondo*, *Ciclo21* eta *Es Ciclismo*.

Bazkideak ere izango genituzke. Horrela, taldea osatzen dugun pertsonen artean, bakoitzak bere gaitasunak erabiliz, enpresa hobetzeko aukera izango genuke. Alain gaur egungo teknologia berriekin trebea denez, gure enpresaren aplikazioa sortuko luke; Eñautek marketin estrategiak kontrolatzen dituen bezala publizitatea berak kontrolatuko luke; Katerin arduratuko litzake aplikazioko bezeroen kezkek argitu eta aholkuak emateaz eta baita enpresaren antolaketaz, hau da, bera arduratuko litzake enpresarentzat onuragarriak eta kaltegarriak diren gauzen erabakiak hartzeaz; Igotz txirrindularia denez eta azkeneko tendentziak ezagutzen dituen bezala, berak aukeratuko litzake txirrindularitzaren inguruan gure aplikazioan salduko genituzkeen produktuak (kulotak eta jakak, eskularruak...).

Beraz, hau guztiarekin ondoriozta dezakegu, gure enpresarentzat bai **hornitzaileak**, bai **bazkideak** eta bai **erosleak** (gure kasuan aplikazioa deskargatzen dutenak eta baita produktuak erosten dituztenak ere) oso garrantzitsuak izango liratekeela. Hornitzaileak gabe ez genuke informaziorik ezta produkturik ere edukiko. Ondorioz, saldu ezingo genuenez, diru iturriak txikiagoak izango lirateke. Gainera, gure enpresak saltzeko dituen produktuak aplikazioan jartzen ez baldin baditu, ezin izango ditugu gure produktuak saldu eta gauza bera gertatuko litzake informazioarekin. Hau gertatuz gero, ez genituzke erosleak izango eta eroslerik ez bagenu, ez genituzke produktuak salduko eta diru irabaziaz izan beharrean zorrak izango genituzke. Hala ere, gerta liteke gure bezero batzuek informazioa soilik edukitzeko asmoarekin deskargatzea gure aplikazioa. Kasu horretan, bezero mota hauekin lortutako dirua publizitatearen bitartez soilik izango litzateke. Modu honetan, nahiz eta gure enpresako produktuak ez erosi, gure aplikazioa informazioa ikusteko erabiliko lukete, baina, aldi berean gure enpresak eskaintzen dituen produktuak ere ikusiko lituzkete bezero hauek. Horrela, produkturen bat hauen gustukoa izanez gero, erosi egingo lukete. Ondorioz, nahiz eta gure aplikazioa ezer erosteko asmoarekin deskargatu zenbait pertsonak, interesgarria iruditzen zaigu jendeak aplikazioa informazioa ikusteko bakarrik asmoarekin deskargatzea. Horrela, etekinak ere edukiko genituzkeelako eta etekin gehiago edukitzeko aukerak handitu egingo zirelako.