

Beste enpresekin hitz egiterako orduan 3 gauza hartu behar ditugu kontuan nagusiki. Alde batetik, negozio eredu optimizatzea, hau da beste enpresa batekin elkartuko gara gure produktua etekin handiago izateko, horrela kalitate hobegokoa izango da eta merkeagoa ere. Hau egitean, gure egingo dugun lana errentagarriagoa izango da, gure gauzetan zentratuko garela eta beste enpresak funtzeskoak ez diren gauzak egingo dituelako beraz denbora ere aurreztuko dugu. Honez gain bezeroekiko arriskua gutxituko genuke zenbait aspektutan. Gure produktuarentzako konponente bat esperientzia duen enpresa batek egiten badu, konponente hori kalitate hobegoa eta iraunkorragoa izango da.

Gure enpresak soilik elkarte bakarra egingo du. Elkarte honek, hainbat motatako produktuak egiten ditu hala nola, xurgagailuak, ile-lehorgailuak, hauentzako osagarriak eta hainbat gauza gehiago.

Beste alde batetik, ile-apaindegietan gure produktua frogatzea eskainiko dugu. Hau da, salmenta aurrera eraman baino lehen, gure erosle aukera emango diegu teknologia berri hau frogatzea. Honekin, gure erosle nagusiak (ile-apaitzaileak) aukera izango dute, egun batzuetan zehar, honekin lan egiteko eta haren kalitate positiboak ikusteko.

4.1 DYSON

Ile-lehorgailuen motorea eta bateria egiten dituen enpresa batekin aliatuz gero gure enpresak diru asko aurreztuko zukeen eta ez genuke eskulanean diru asko gastatu behar, bakarrik dituen osagarrietan. Elkarte honek Dyson du izena eta oso famatua da, Alemanian Frantzia eta Espainian kokatuta baitago. Huk seguraski prezio on batean saltzean, prezio konpetitibo batekin lan egiteko aukera eman ahal izango digu.

Gure lana berak fabrikatutako gauzak hobetzean jardungo gara. Beraiei ere errentagarria ateratzeko gure produktuen salketan lortutako % 30-a lortuko dute. Baita bere web-gune orrian gure produktuekin lotutako gauzak egongo direnez fideltasun kontratu bat edukiko dugu.