

ELKARTEAK

Gure enpresa aurrera eramateko hainbat laguntza edo aliantza behar dira, batez ere hasierako arriskuak murrizteko. Guk ez daukagu denda propiorik, beste enpresa eta elkarteekin hitz egingo dugu gure produktua saltzeko, horrek gure kostuak murriztuko ditu ez dugulako denda fisikorik edukiko.

Guk hainbat komertzialei salduko dizkiegu, herri txikiko dendei nahiz enpresa handiei. Elkarte handiak esaterako, Mediamarkt, Eroski, El Corte Ingles, Carrefour... eta herrietako hain ezagunak ez diren denda txikiei, aldiz, Mayer, Anexo, Inter informatika...

Enpresa handiak oso ezagunak direnez, gure produktua erraz salduko dugula espero dugu, eta herri txikietan, berritasuna denez, erakargarritasuna piztuko du herritarren artean.

Gainera, teknologia elkarte hauetan gure produktua ondo salduz gero, eskaria handitu egingo zaigu eta horrek onura handiak ekarriko ditu gure proiektuarentzat.

Lehiakideen arteko aliantza estrategikoaren bidez egingo dugu, merkatu segmentu bera erakartzeko lehiatzen diren enpresen arteko aliantza dira. Koopetentzia izango da beraz erabiliko dugun aliantza mota. Gure lehiakideekin elkarlanean arituko gara, aliantza estrategikoak lortzeko, batik bat. Gure helburu nagusia elkarlanean aritzea, baliabideak merkeagoak eskuratzea eta merkatuko lehia egokia eskuratzea da.

Horretarako, Leire gure marketing arloaz arduratzen dena, hainbat komertzialekin hitz egin du gure produktua saltzeko. Bere estrategiak erabiliz, zenbait elkarteri gure produktua saldu die.