

GIZARTE GILTZARRIA / FUNTSEZKO ELKARKETAK

Hasteko, esan behar dugu, elkarketak beharrezkoak direla gure enpresa aurrera eramateko, ezinezkoa delako gu bakarrik horrelako proiektu konplexu eta handinahia aurrera eramatea. Oso garrantzitsua da guretzat beraz ondo zehaztea zein elkarketa mota eta zergatik behar dugun, batez ere gure enpresaren arrakasta bermatzeko. Gure beste helburu bat, gure produktua ahal den neurri handiengan bertakoa izatea da, hau da, gure hornitzaile eta bazkideak gertukoak izatea, nahiz eta gero kanpoko lurraldeetara esportatzeko asmoa daukagun. Egia da deslokalizazioaren bidez gure ekoizpena merkatu ahalko genukeela baino gizarte erantzukizuna dugun enpresa bat gera eta barne merkatua sustatzea oso garrantzitsua da guretzat.

Lehen aipatu dugun bezala, ezinezkoa da gu bakarrik proiektu hau aurrera eramatea, beraz beste erakundeetara jo beharko dugu gure produktuaren ekoizpena aurrera eramateko. Lehendabizi bazkideak behar ditugu eta ez edozein bazkide, elektronikan jakintza duten erakundeak behar ditugu bazkide bezala, produktuaren mekanismoa martxan jartzearen jarduera betetzeko. Adib: Ikor (Donostian aurkitzen da) zirkuitu elektronikoak garatu eta fabrikatzen dituen enpresa bat da eta bazkide ona izango litzake. Bestalde, beste hainbat hornitzaile beharko ditugu ere, baliabideak erraztasunez eskuratzeko eta horrela gure ekoizpen kostuak murrizteko. Batez ere hau eskala ekonomikoa eta optimizazioa lortzeko bide ona ikusten dugu. Beharko ditugun hornitzaile oinarrikoenak hauek izango lirateke:

Osagai elektronikoen hornitzaileak, Hi usai produktuaren mekanismoa gauzatzeko eta likidoaren nahasketa egiteko.

Iragazkiaren hornitzaileak, Electroson adibidez.(Donostian aurkitzen da ere)

Nahasketa egiteko likidoa salduko diguten hornitzaileak.



Behin baliabide guztiak eskuratu ditugula eta mekanismoa eginda dagoela, produktuaren muntaketa eta azken errematea gure enpresak egitea nahiago dugu, oso garrantzitsua delako guretzat Hi usai bakoitza ukitu pertsonala eta desberdina izatea. Nahiz eta lehiakiderik ez izan, gure bezeroen leialtasuna bilatzen dugulako

hasieratik. Hori etorkizunera begira estrategia adimenduna dela uste dugu, behin gure produktua merkaturatzen dugunean, arrakastatsua bada, ordezko produktuak segituan agertuko direlako eta prestatuak egon nahi dugu. Beraz, hi usai hasiera batetik desberdintzea eta izen bat egitea ezinbestekoa da.

Beharko dugun beste ezinbesteko bazkidea salmenta aurrera eramango dutenak dira. Instalazioak dituzten bazkideak zehazki. Gure bezeroak partikularrak izanez gain (online erosi ahalko dute) gure asmoa farmazietan saltzea delako ere, horregatik kontaktuan jarri beharko gara egokiak iruditzen zaizkigun farmaziekin. Gero, handitzen joaten garen heinean denda propioak eraikitzea erabaki dugu, "hi eros" izango litzake izena. Hala ere, gure asmoa ahalik eta pertsona kantitate handiagotara iristea da, beraz, denda propioa eraiki arren, farmazietan eta web-gunean saltzen jarraituko genuke.

Behin gure enpresak merkaturuan leku bat egin eta finkatu denean, gure asmoa handitzea eta zabaltzea da. Horretarako Joint venture-aren aukera oso ona izango litzateke, herrialde ezberdinetan gure enpresa ezagutzera emateko. Arrisku eta ezjakintasuna murrizteko aukera hobezina da, oso arriskutsua izango litzatekeelako guretzat ezagutzen ez dugun merkatu batera zabaltzea. Laguntzarik gabe gure produktua guztiz berria baita eta ez dakigu nola funtzionatuko luke beste lurraldeetan bertako egoera aztertu gabe. Hi anai lana eta kapitala jarriko luke eta beste lurraldeko enpresak tokiko merkatuari eta merkaturuan sartzeko jakin beharrekoari buruzko informazioa jarriko luke. Horrela, gure ustez arrakasta handia izango genuke, ez dagoelako ordezko produkturik eta berriz arnasteko arazoak dituzten pertsonak munduaren zehar asko daude eta produktu honen beharra dute.

Oraingoz posible ez den arren, kooperazioaren aukera aztertu dugu eta etorkizun batean elkarketa mota hau egitea aukera ona ikusten dugu, behin gure bezeroak fidelizatuta ditugula noski. Irabazien aurretik gizarte erantzukizuna duen enpresa bat garelako eta gure helburua arnasketa arazoak dituzten pertsonen laguntza eskaintzea delako, horregatik prest gaude agertzen diren enpresa lehiakideekin kooperatzea,

helburua azken finean berdina izango delako eta gure irabaziak dagoeneko aseguratua izango ditugulako.