

8. JARDUERAK

Gure produktua buruan genuenean, argi izan genuen jende askoren laguntza beharko genuela hau aurrera atera ahal izateko. Beraz, hasieran Euskal eta Espainiar inbertsoreen bila ibili ginen, hau oso zaila izango zela ikusi genuenean gure proposamenarekin mugak zeharkatu eta txinatar enpresa batzuei aurkeztu geniegun gure produktua.

Guk, enpresa bezala, gure produktuarentzako baldintza batzuk zehaztu genitugun, eta honek inbertsoreak aurkitzeko orduan zailtasunak suposatu zituen. Denbora luzez bilatzen ibili ondoren, bi buruzagik osatutako enpresa txinatar baten deia jaso genuen. Shui Yang Yang eta Hui Ying-ekin (multinazionalen enpresaburuak) hainbat dei eta bileren ostean kontratu bat sinatu genuen gure baldintzak han adierazten.

Inbertsore hauei esker hainbat enpresa eta hornitzaileekin kontaktuan jarri ginen eta prezio eskuragarriago batean erosteko aukera eman ziguten. Gure produktuarentzako epeak eta materialak adostuta zuedenean Espainiara ekarri, eta multinazional horrekin harremana zuten haibat enpresarekin lanean jarri ginen, baita iragarki konpainiekin ere.

Enpresaren lehentasunak, multinazionalerako bi bazkideei esker, Shui Yang Yang eta Hui Ying, kontaktatutako langileekin lanean hastea eta lehengaiak zehaztea dira. Hau oso garrantzitsua izango da, hau oso garrantzitsua izango da, Ikea edo Media Markt bezalako enpresek aintzat hartzea nahi badugu, hauei produktua saldu ahal izateko, hau bukatua egon behar delako eta modu profesional batean garatua