3. FUNTSEZKO ELKARKETAK

Enpresek aliantzak sortzen dituzte beren negozio ereduak optimizatzeko, arriskuak murrizteko edo baliabideak lortzeko. Enpresa ez-lehiakideen artean aliantza estrategikoak aukeratu ditugu, adibidez, alkoholak edo bestelako edariak saltzen dituzten enpresekin elkartu eta haien laguntzaz aplikazioa aurrera eramatea. Enpresa horiek hasierako diru laguntzak eta babesa emango ligukete.

Zenbait jarduera burutu eta baliabideak erosteko: ez da ohikoa enpresa batek negozio ereduko jarduera zehatz guztiak egiteko baliabideak izatea. Askotan, enpresek beste erakunde batzuetara jotzen dute baliabide edo jarduera zehatz batzuk lortu eta horrela, beren gaitasuna handitzeko.Elkarketa hauek, informazioa, lizentziak edo bezeroak lortzeko izan ohi dira. Horregatik gure aplikazioa aurrera eramateko beste enpresen laguntza behar izango dugu baliabide batzuk lortzeko.

Bazkideak eta hornitzaileak behar ditugu gure aplikazioa patrozinatzeko eta zabaltzeko. Gainera, haiek eskaintzen digutenari esker, gure bezeroei espero duten zerbitzua edo produktua eman diezaiekegu.

Lehen esan dugun bezala, hornitzaile horiek hasierako diru laguntzak eta babesa emango ligukete eta horrela, denborarekin diru sarrerak egongo lirateke aplikazioa aurrera eramanez gero.

Gainera, haien laguntzarik gabe asko kostatuko litzaiguke aplikazioa aurrera eramaten, azken batean, hornitzaileek oinarrizko funtzioa dute lehengaiak, produktuak, hornikuntzak eta zerbitzuak kontratatzen dituzten enpresari eskaintzeko. Beren bitartekari eginkizuna

potentzialki ematen diete, izan ere, beren bezeroak beren baldintzak onartzeko presioa egiteko modu eraginkorrak dituzte.