

Funtsezko elkarteak

Lau elkarte motak bereiz daitezke:

1- Elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak

Aliantza mota honetan parte hartzen duten enpresen negozio-ereduak ez dira lehiakideak merkatu-segmentu edo baliabideei dagokienez eta elkarrekin lan egiten dute haientzako onura lortzeko.

Gure enpresan aplikatuko genuke beste enpresekin negoziatzerakoan enpresa bien onurarako egingo genituzke akordioak merkeago lortzeko produktuak eta bi enpresek gutzinaka hazteko.

2- Lehiakideen arteko aliantza estrategikoak

Merkatu-segmentu berean lehiatzen ari diren enpresen arteko aliantzak dira. Aliantza horien helburua haien kostuak murriztea eta produktu hobekoak sortzea.

Gure enpresak egingo lukete akordioak drop-shipping aplikatzen duten enpresekin (adibidez; amazon) hazterakoan enpresa handi horiekin ostopo handiak ez izateko eta gure enpresa merkatu kuantan handitzeko.

3- Negozio berriak sortzeko enpresen arteko elkarteak, edo Joint Venture izenekoak

Negozio baten garapen-prozesuan bi enpresa edo gehiago esku hartzen dutenean ematen da.

Gure enpresan Joint Venture bat akordatu daiteke, gure enpresa beste enpresa batek ekoizten dituen produktuak behar baditugu haien artean erlazio ona badago akordio batera heldu gaiten eta Joint Venture bat akordatu bien artean.

4- Erosle eta hornitzaileen arteko harremanak, materialen eskuragarritasuna bermatzeko

Aliantza honen bitartez, produktu edo zerbitzu bat ekoizteko behar diren baliabideen eskuragarritasuna adosten dute.

Gure enpresa denbora guztian aplikatuko beharko luke aliantza hau. Gure enpresak ez duenez ondasun propio bat eta hainbat ondasun eskaintzen ditugunez beste enpresa batzuekin adostu beharko genuke zer prezioetan salduko digute ondasun horiek gero guk gure erosleei saltzeko.

