



## Bazkide garrantzitsuak

Gure banagailuak jendeari saltzeko, lehenengo gauza aliantzak edo lankidetzak aurkitzea da. Gure ustez, hauek dira gure aliantzak eta hauekin lankidetzak bat edukitzeko konpromezu batera iritsi beharko ginateke.

Gure hornitzaile estrategikoa bilatzerako garaian Synergas S. Coop aurkitu dugu, kooperatiba honekin akordio batera iritsi beharko dugu, pvc materiala merkeago lortzeko.

Gainera produktua merkeago salduko diegu.

- Eskolak: Hezkuntza inguruan La Salle Berrozpe ikastetxeei.
- Igerilekuak: Tolosaldeako igerilekuei.
- Gimnasioak: Tolosaldeako gimnasioei.
- Kiroldegiak: Buruntzaldeako kiroldegieei.
- Dendak: Gipuzkoako dendeei.
- Anbulategia: Euskal Herriko anbulategieei.
- Super merkatuak: Eroski super merkatueei.

Hornitzaileak bilatzerako orduan, zer materialekin lan egingo genuen pentsatu dugu. Gure produktuaren material printzipala Ertacetal C izango da, hau da, plastikoa. Gure lehengaia erosteko Polifluor izeneko enpresari erosiko dugu. Gure enpresak, banagailuak egiten dituzenez, gela ere beharko genuke eta horregatik NitroParis enpresari kantitate handietan erosiko dizkiogu gelak, horrela, gelak merkeagoak aterako zaizkigu eta banagailuekin batera salduko ditugu.



Gure salmentak igotzeko estrategia bat erabiliko genuke. Gure strategiaren lehenengo pausoa tabernetan, supermerkatuetan, eskoletan ... banagailu bat banatzea izango da, honek bertan gure enpresaren logoa duelarik. Gune publiko hauean dagoen jendeak ikusten duenean honen praktikotasuna, produktuaren salmenta handitzeko aukera handiak dauzkagu.