

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Elkartek garrantzitsuak dira hainbat gauzetarako balio duelako, adibidez; negozio eredia optimizatzeko, arriskuak murrizteko eta baliabideak eskuratzeko.

Elkarteen bidez negozioa optimizatzea lortzen badugu, kostuak murriztuko ditugu. Negozioa optimoa izateko, behar ditugun materialak baino gehiago erosteari uko egin behar diogu. Horretarako, gure enpresari dagozkion funtzio batzuk beste enpresa bati esleitu behar dizkiogu, hau da, azpikontratatu egin behar ditugu. Bestalde, azpiegiturak partekatu beharko ditugu, bi aldeentzat onuragarria izateko.

Aurretik esan dugun bezala, arriskuak murrizteko balio du, ziurgabetasuna gutxitzen duelako. Beste enprekin lan egiten badugu, larrialdiak ditugunean laguntza eskaini ahalko digute, eta bestelako arazoak ditugunean babestu gaitzakete edota gure alde egin momentu zailetan.

Bukatzeko, baliabideak eskuratzeko errazten du, izan ere, beste enprekin, haien produktuak uztea gure produktuak egin ahal izateko, eta guk ere edozein momentutan beraieri ere gauzak utzi ahal dizkiegu kooperatiba moduko bat sortuz. Horrela gainera enpresa batek bere produktuak saltzea lortzen du eta beste enpresak lehengaiak lortzen ditu. Honez gain enpresa famatu batekin elkartzeak onurak ekarriko dizkigu, esate baterako, publikora erreztasun handiagoarekin iristea.

Gure merkatua oso txikia da eta ez du nahiko finantziatorik, beraz, lehenik eta behin bezero gehiago lortzeko, gure lehiakidea den merkatu handiago bat duen beste enpresa batekin lan egin beharko dugu, enpresa hori Media Markt izango da. Honela gure produktuak merkaturatu daitezkeen eta bezero talde handi bateraino iritsi. Horretaz gain, beharrezko materialak lortzeko diru asko inbertitu beharko genuke, bi produktuek osatzen dutelako; bizikleta estatikoak eta garbigailuak. Beraz, produktu hauek saltzen duten enpresa batekin elkartzen bagara, produktu hauek lortzeko erreztasun handiagoa izango dugu, beraz merkeago izango zen produktua eraikitzea.

Elkarte hau sortzeko, adibidez, Media Markt bezalako enpresa batekin hitz egin beharko genuke eta lehen pausoa balditzak finkatzea izango litzateke. Guk gure produktua haien dendan saltzearen truke haiei gure irabazien ehuneko bat emango genieke gainera, baliteke bezero batzuk ere erakartzea, gure produktua berritzailea delako. Elkarrekin honen beste onura bat haienganako leialtasuna izango litzateke, izan ere, behar ditugun baliabideak merkeago saltzen badizkigute, beti haiek proportzionatutako materialak erabiliko genituzke gure produktua eraikitzeko. Honela, gure produktuaren salmenta gorantz joango litzateke.

Beste enpresa batekin ere jardungo gara, Amazon Express-ekin, enpresa honek gure produktua beste etxeetara iristearen baldintzak erraztuko dizkigu enpresa honek eskaintzen dituen banaketa zerbituzekin, honen truke Amazon Express enpresari diru kopuru bat emango genieke.

Azkenik, Talleres Juan Ibañez enpresak, konponketa zerbitzuak eskainiko dizkigu, guk horren truke gure bizikleta garbigailuan enpresari publizitatea egingo genioke tratu bezala.