

FUNTSEZKO SOZIETATEAK

Gure proiektua aurrera eramateko ezinbestekoa da, beste enprekin kontaktuan jartzea eta haiekin elkartasuna sortzea. Harreman hauek hain garrantzitsuak izatearen arrazoiak, bezero gehiago erakartzeko ezinbestekoa dela eta lehen gaiak edo behar ditugun materialak lortzeko beharrezkoak direla da. Hau da, beste enprekin harremanetan jartzeak gure enpresa eredua optimizatzen legunduko digu. Horretarako, hainbat enpresarekin hitz egingo dugu ahalik eta lehen eta ahalik eta akordu hoberenak lortzeko.



Hasteko, AENArekin kontaktuan jarriko gara. AENA, Espainiako interes orokorreko aireportuak kudeatzen dituen enpresa publikoa da. Enpresa honekin akordua egiteko arrazoiak, bezeroak erakartzen lagunduko digutela da, izan ere, enpresa handia da, eta Espainiako aireportu guztiak antolatzen ditu. Laburbilduz, gure elkarremanaren helburu nagusia bezeroak erakartzea delako.

Horretaz gain, aireportu askotako kafetegiekin eta jatetxeekin harremanetan jarriko gara, gure zerbitzuak oraindik ugariagoak izateko. Modu honetan, janaria eta edaria ere gure zerbitzuen barruan sartzea lortuko dugu. Horrela, bezeroak erosoago egongo dira, eta zerbitzu anitzagoak izatean, gehiago kontsumituko dituzte gure zerbitzuak. Beraz, gure artean elkarrekiko lehiakideak ez diren enpresen arteko aliantza bat egingo dugu, eta biek etekina aterako dugu. Guk, gure zerbitzuak are anitzagoak izatea lortuko dugulako, eta kafetegi eta jatetxeek gure bezeroek bertako janari eta edariak kontsumitzea lortuko dute.

Gainera, Play Store-ekin harremanetan jarriko gara, aplikazio bat sortu ahal izateko. Gure aplikazioa, gure zerbitzuak erreserbatzeko modu erraz eta



erosoa izango da. Horretaz gain, gure kabinetara sartzeko “giltza”, aplikazioaren bidez lortzen den QR kodigo bat izango da. Gainera, aplikazioa erabilerraza izango da, edozeinek erabiltzen jakiteko, eta erosotasun handia eskeiniko die bezeroei

Gure helburua aurrera eramateko, Hannunekin kooperazio bat sortu nahi dugu beraiek izateko gure kabinak eraikitzeke behar diren materialak hornitzen dituztenak. Horrez

gain, enpresari jakinaraziko diogu gure kooperazioak proiektuaren hasierarako bakarrik balioko duela, kabinak eraiki ondoren, material gehiagoren beharra ez

dugulako edukiko. Hala ere, aurrez egindako kabinak material onez eginak egongo balira, etorkizunean kabina gehiago sortu nahiko bagenitu, edo beharra edukiko bagenu, beraiekin kontaktuan jarriko garela argituko diegu.

Hasieran gure asmoa ez da lehiakideen arteko aliantza estrategikorik sortzea. Baina gure enpresa arraskatatsua bihurtzen bada, “Coopentencia”, hau da, “Cooperación + Competencia” bat sortzeko asmoa izango dugu. NH hotel katearekin harremanetan jarriko gara, horrela ostalaritzari buruzko ezagutzak emango dizkigute. Gainera bezero mota gehiago erakartzea lortuko dugu.

Egiten ditugun aliantza guztiak gure enpresarentzat onuragarriak izango dira hainbat aspektuetan: bai alor ekonomikoan eta marketinean, eta sozialean. Laburbilduz, gure enpresa handitzen lagunduko diguten elkarpenak egingo ditugu, geroz eta enpresa eredua optimizatzen lagunduko digute.