

FUNTSEZKO SOZIJETATEA // ELKARTEAK

Gure proiektua aurrera eramateko, beste enprekin aliantza egitea ezinbestekoa da. Gure enpresak aliantza hauek gabe ezin duelako ezer egin, izan ere, gure aplikazioa aurrera ateratzeko beste enpresa batzuk bakarrik eskaini ditzazkegu baliabideak behar ditugu, horretaz gain, gure enpresa zerotik hasi



denez, bezeroak eta fama lortzeko aliantza bat egitea ezinbestekoa iruditzen zaigu.

Gure enpresaren ardatza txartelak izanik, enpresa ezberdinekin kooperatzea pentsatu dugu txartel hauek aplikazioan erabili ahal izateko. Guretzat garrantzitsuenak diren konpainiak: bankuak eta garraio publikoetako txartelak dira, egunerokoan gehien erabiltzen diren txartelak direlako. Baina, era guztietako txartel konpainiekin aliantza egingo dugu adibide batzuk hurrengoak dira: Fnac, Dia, Eroski, Super Amara, Carrefour, Game, Zara, Pull & Bear.

Lehenago aipatu bezala, beste enpresa batekin ere aliantza bat egin nahi dugu, kasu honetan bezeroak eta prestigioa lortzeko. Zerotik hasteak duen arazo bat, inork existitzen zarela ez dakiela da, hau da, aplikazioa merkatura atera ondoren, inork ez du jakingo gure aplikazioa existitzen dela, horregatik, mugikor konpainia batekin elkartu nahi dugu, gure aplikazio berez mugikorrean instalatua egon dadin, hala, bezeroek gure aplikazioa

erabiltzea errazagoa izango da, ez dutelako ez instalatu, ez bere fidagarritasunaz arduratu beharko. Aliantza egin nahi dugun konpainia, Apple da, izan ere, erabiltzaie kopuru handi bat izateaz gain (hau da, gure aplikazioan interesa izan dezaketenez bezere asko), konpainiak eta haien mugikorrek, iPhonek, prestigioa handia dute, eta haiek gure aplikazioa beraien mugikorrean jartzen uzten badigute, kontsumitzaileek guregan konfiantza handiagoa izango dute.

Dirua banatzerako momentuan gure bezeroekin adostu dugu premium zerbitzua erosten duten guztien %10a txartelen konpainiei jango zaiela dirua, horrek esan nahi du norbaitek premium zerbitzuarekin lau txartel baldin baditu ehuneko hamar hori lau zatitan banatuko dugula, hau da, %2.5, eta portzentaia hori, premium kontu horretan zeuden txartelen konpainia bakoitzari ingesatuko zaio. Beste aliantzari dagokionez, beraien mugikorrean dauden premium kontu guztien %30a haientzat izango litzateke, gure ustez portzentaia altuegia izan arren, badakigu ez dela errealista Apple bezalako konpainia batekin portzentaia baxuago jartzea.