

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Bazkide-edo hornitzaile-sareekin elkartzea garrantzitsua da enpresa batentzat, izan ere, negozio eredia optimizatzeko aukera ematen du. Beste alde batetik, arriskuak murrizteko balio du, eta gainera baliabideak eskuratzeko baliagarria da, bi enpresa edukita errazagoa delako baliabide gehiago lortzea. Beste enpresa batekin elkartzeari esker gure proiektuak funtziona dezake, izan ere, gure enpresak ezin ditu fabrikazio guztiak bere gain hartu.

Aurretik esan bezala gure negozioaren muina banbuzko metxero elektrikoak dira. Horretarako, hainbat material edota lehengai behar ditugu gure proiektua aurrera eraman ahal izateko eta ongi etorriko litzaiguke elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak egitea. Besteak beste, Honni metxeroentzat oso garrantzitsua da banbua hornitzen duen bazkide bat edukitzea. Beraz, **“Banbu de Ulla S.L”** enpresarekin kooperazioa egitea ongi etorriko litzaiguke etorkizuenean kostuak murrizteko eta gure produktua geroz eta ezagunagoa izateko.

Bestalde, uste dugu gure ahalmenetatik kanpo dagoela metxeroaren zati elektrikoa gure kabuz egitea, horregatik, pentsatu dugu horretan espezializatutako enpresa bat azpikontratatzeari. Haibat enprekin hitz egin ondoren, **“Electronica Selco”** enpresarekin jarri gara harremanetan, honek prezio nahiko merkean egingo dizkigu gure ondasun bukatu gabeak gure lana asko erraztuz.

Beste alde batetik, eta kanalen atalean gehiago sakonduko dugun arren, gure produktuaren banaketarako **SEUR** enpresa kontratatzea erabaki dugu, izan ere, askoz errentagarriagoa da guretzat enpresa hau azpikontratatzeari jarduera hau guk burutzea baino; logistika aldetik kamioi eta bestelako garraio tresnak beharko genituzkeelako. Modu honetan, beste enpresa baten zerbitzuak kontratatzean gastuak murriztea lortuko genuke. Erabaki honen oinarrian lehen esandako ideia ezkututzen da: gure negozio eredia optimizatzea.

Honez gain eta enpresaren funtzionamendu egoki lortzeko helburuarekin, gure produktuak kalitate testak pasako ditu, ahal bezain onenak izan daitezten eta gure bezeroak asebateak sentitu daitezten. Horretarako, **AENOR** enpresa kontratatuko dugu kalitatezko testak gauzatzeko. Enpresa hau aukeratu dugu bilaketa egin eta gero aukerarik onena dela ikusi baitugu. Honek dituen baloreak gure enpresarekin bat datozte, hau da, inguruneari ahalik eta inpaktu negatibo minimoena eragitea.

Nahiz eta gure lehiakideekin kooperentzia egiteak atzerapausoa dirudien, batzuetan ez da horrela. Gure enpresan hazkundera emateko hainbat modu daude, eta horietako bat kanpo hazkundera da. Horregatik, ideia ona iruditzen zaigu gure lehiakideekin kooperentzia egitea, hau da, kartel moduko bat egin dezakegu gure lehiakideekin prezioak adostuz edota beraiekin antzeko produktuak sortuz. Ondorioz, enpresen artean ez litzake hainbesteko kompetentzia egongo eta nahiko onurak lortuko lituzkete bi enpresek, bai Honnik eta baita **Clipper-ek** ere. Clipper enpresa duen famarekin eta gure enpresaren berrikuntza eta sorkuntzarekin bezero berriak erakarri litzakegu eta bi enpresak etekin handiak atera.

Ondorioz, beste enpresekin elkartuko gera gure negozio eredua optimizatzeko, modu honetan, kostuak murriztuko ditugu. Laburbilduz, "Banbu de Ulla S.L" eta "Electronica Selco" gure enpresa hornitzaileak izango dira. Gainera, SEUR enpresak banaketak egingo dizkigun enpresa izango da. Beste alde batetik, AENOR enpresak gure produktuaren kalitate testak egingo ditu, Azkenik, Clipper enpresarekin elkartuko gara kooperentzia eginez bezero berriak erakartzeko.