

3. FUNTSEZKO SOZIETATEAK:

Elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak

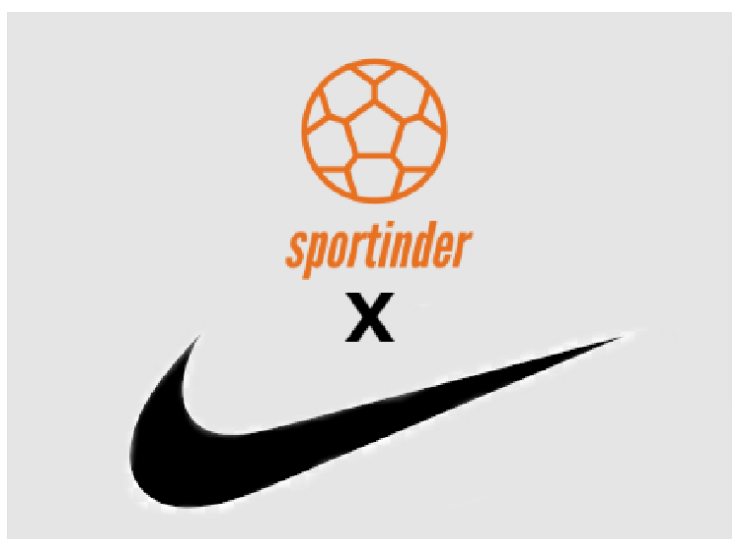
Gure enpresak hainbat enpresekin harremanak izango ditu. Horietako bat, sektore publikoa izango da. Izan ere, erabiltzaileak zerbitzu eta instalazio publikoak modu erraz batean alokatu ahalko dituzte (kasu honetan, Gasteizen, polikiroldegi publikoetan, adibidez, San Andres polikiroldegia), gure enpresa eta polikiroldegien arteko aliantzaren bidez. Gainera, erabiltzaile arrunta bazara, gure aplikazioaren bidez alokatzeko aukera izango duzu, bestalde, premium atala badaukazu, %15ko murrizketa jasango duzu. Halaber, instalazio horiek erabiltzeko ordaindu behar den portzentai bat gure enpresako etekinak izango dira.

Bestalde, Google zein Apple enpresekin harremanetan jarriko gara, gure aplikazioa eskuragarri izango delako bere denda onlinetan. Prozesu hori ez dugu aurreikusten oso zaila izango denik, baina lortzen ez badugu, interneten bidez (gure webgunearen bidez) instalatu ahalko da aplikazioaren apk. Baina, azken aukera hau ez dugu oraindik garatu, izan ere, lehenengo aukera funtzionatzea espero dugu.

Erosle eta hornitzaileen arteko harremanak, materialen eskuragarritasuna bermatzeko

Gure aplikazioaren banaketa bermatzeko kirol enpresekin elkartuko gara, adibidez, Nike enpresarekin adostasun batera ailegatuko gara, izan ere, Nike dendan bidez aplikazioan erregistratu ahalko dira erosleak. eta gainera, Nikek gure etekinetatik portzentai bat irabaziko du eta horren truke haien produktuak eskainiko dizkigute.

Kolaborazio honek abantail asko ekarriko ditu bi enpresentzako. Alde batetik, Nike-ntzako abantail bat izango da, enpresa txiki batekin kolaboratzeagatik publizitatea irabaziko du, eta horrela, erosle gehiago bere dendetara joango dira. Beste aldetik, gure enpresaren garapenerako Nike bezalako enpresarekin elkartzeak, merkatuan gure balioa handituko du.



Gure kolaborazioa Nikekin, marka popularizatzeke