



3. ALIATU GILTZARRIAK

Azken finean, sortu nahi dugun produktua bizikleta batean oinarritzen da, eta bizikleta horrek energia sortzen du pedalei etengabe eraginez. Horretarako, gure produktua, aurrera atera ahal izateko, hainbat empresa nagusi aliatu bezala hartzea erabaki dugu, gero eta jende gehiago guri gure produktua heltzeko helburua izateaz gain, produzitzen lagun diezagukeen multinazionalen batekin aliatu beharko genukeela pentsatu dugu.

Kontuan izan behar dugu gu otik abiatzen garela, hau da, giza baliabiderik, baliabide ekonomikorik eta/edo fisikorik ez dugun tokitik, gure proiektuak hazten jarrai dezan, eta aliatuaren figura funtsezkoa dela handicap horri aurre egiteko.

Enpresa horiekin aliatzeko dugun modua iraunkorra izango dela pentsatu dugu, hau da, lehen esan dugun bezala, ez dugu denda fisiko bat sortzeko asmorik, baina, era berean, badakigu gure proiektuak ospea izango duela denbora luzez; horregatik, aliatuekin edo aliatuekin maiz harremanetan jarriko gara.

Horretarako, bi adar desberdin dituzten enpresak aukeratu ditugu, bata bizikletena eta bestea energiarena.

Bizikletei dagokienez, enpresa handiak aukeratu ditugu, eta, bertan, tankerako bizikleta asko saldu edo bizikleta horiek sortu eta beren lokalean saltzen dituzte.

Beraz, aukeratu ditugunak hauek dira: El corte ingles, lehen aipatu dugun bezala, mota guztietako produktuak lortzen dituen multinazionala, eta produktu hori modu erraz eta berritzailean sal dezakeena, modu berean, eta Corte ingles baino multinazional txikixeagoa dena, baina esparru teknologikoan, Media Markt uste dugu saltzeko ere lagun dezakegula.

Bestalde, bizikletak ere zuzentzen dituzte, nazio mailako enpresak daude, gure produktua erraztasunez eskaini ahal izateko. Hala nola, Orbea edo BMX.



Azkenik, energiaren gaian liderrak diren enpreetan zentratu behar gara, hala nola naturgy edo energia-salmentan, baterietan eta energiaren biltegitzean lagunduko digutenak.

