

### **3. FUNTSEZKO ELKARTEAK:**

Negozio-eredu jakin batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkide sarea da.

Enpresa batek aliantzak sor ditzake beste enpresa batzuekin hainbat arrazoi direla medio: negozio-eredua optimizatzeko, arriskuak murrizteko eta baliabideak eskuratzeko, hain zuzen ere.

Elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoa izango zen gure helburu nagusia. Aliantza mota hauetan parte hartzen duten enpresen negozio-ereduak ez dira lehiakide merkatu-segmentu edo baliabideei dagokienez, eta elkarrekin lanean aritzea bientzako izan daiteke onuragarri, gure kasuan garrantzitsua izango litzateke lehengaiak lortzea gure produktua impresora 3D batean egin ahal izateko, hala nola, plastiko birziklagarria.

Lehengai horiek lortzeko beste enpresa mota batekin akordio bat egingo genuen, honek gainera gure produkzio kostuak gutxitzen lagunduko digu. Akordio egiterako garaian gure etekinen portzentai kantitate bat eman diezaiokegu, beraiek guri lehenagaia merkeago saltzeko.

Alde batetik, aurretik esan bezalak plastikoa lortzeko enpresekin akordioak egingo ditugu, bi enpresa nagusiekin edukiko ditugu akordioak, lehenengoa Recyplas enpresa gure lehengaien zati handiena emango diguena, bestalde, beste enpresa batekin akordio edukiko genuke 3D inprimaketarako filamentuen fabrikatzaile batekin, Filex3d, azken hau badaezpada edukiko genuke (lehengai falta edo beste enpresak arazoren bat edukitzen badu).

Enpresa hauekin aliatuko gara 2 arrazoi nagusiengatik: Lehena gure enpresa kokatzen den herrialde berean kokatzen direlako eta honek hainbat abantaila ematen dizkigulako. Bigarrena, guk erabili nahi dugun plastiko mota sortzen eta saltzen dutelako.

Bestalde, gure produktua ekoizteko 3D impresora beharko genuke, horretarako, ultimaker enpresarekin hitz egingo genuke. Enpresa honekin hitz egitea erabaki dugu, honek inprimagailuen aukera ugari

dituelako eta ikusi dugulako aukera fidagarria ere badela, izan ere, empresa handiek, Ford enpresak adibidez, honen teknologiarekin lan egiten dutelako (eta honek segurtasun handiagoa emango digu proiektua aurrera eramateko).

Panpinen fabrikazioarekin zerikusia duten enpresez gain, beste enpresekin ere lan egingo dugu, adibidez, ToysRus enpresarekin. Enpresa honek mota askotako jostailuak erosten dituenez, interesgarria iruditu zaigu honekin akordio batera iristea. Alde batetik uste dugu ToysRus enpresak interesa izan dezakeela gure enpresako produktuengan, hauek beste panpinetatik desberdintzen direlako pertsonalizatzeko aukerari esker. Gainera produktu berri hau dendan izateak, enpresari bezero berriak erakartzen lagun diezaioke eta panpinen salmentei esker portzentai bat eraman ahal izango dute. Beste aldetik, guretzako ere onuragarria izango litzateke, salmentak handitu egingo zirelako eta bezero gehiago izateko aukera ematen digulako.

