

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Aliantza mota bakoitza, ondo egindako estrategien emaitza da.

Lau elkarte mota bereiz ditzakegu:

Elkarrekiko lehia ez duten enpresek arteko aliantza estrategikoak egiten dituzte:

Aliantza mota hauetan parte hartzen duten enpresen negozio-ereduak ez dira lehiakide merkatu-segmentu edo baliabideei dagokienez, eta elkarrekin lanean aritzea bientzako izaten da onuragarria. Hori ikusi daiteken Pizza Hut eta Pepsi konpainiek egin zuten aliantza estrategikoan, pepsiren freskagarri hori pizzeriatan zerbitzatzeko baimena zuten.

Lehiakideen arteko aliantza estrategikoak:

Merkatu-segmentu bera erakartzeko lehiatzen diren enpresen arteko aliantzak dira. "Coopetencia" izena ere jarri diete, ("Cooperación + Competencia" hitzak elkartuz). Oso ohikoa da autoen sektorean. Adibidez, Renault-en, AMC ibilgailuen fabrikatzaile estatubatuarrarekin elkartu zen: Renault-ek kapital injekzioa eta aurreko trakzioari buruzko ezagutza guztiak eman zizkieten, eta horren trukean AEB-ak beraien autoak saltzeko ahalmena utzi zieten.

Negozio berriak sortzeko enpresen arteko elkarteak, edo Joint Venture izenekoak:

Negozio bat garapenean dagoenean, enpresa batek edo gehiagok esku hartzen dutenean da. Batzuetan, enpresa berriak sortzen dira, beste batzuetan aktiboak eta salmentak kudeatzen dute. Horren eredu da BMG diskografikaren eta Sony konpainiaren artean sortutako jointventurea.

Erosle eta hornitzaileen arteko harremanak, materialen eskuragarritasuna

bermatzeko: Aliantza mota honen bitartez, bere jarduera aurrera eramateko beharrezkoak dituzten baliabideen eskuragarritasuna bermatzea lortzen dute. Adibidez, gasolindegiek akordio bat egin dezakete petrolio konpainia batekin, petrolioaren hornidura bermatzeko



- **Zein dira behar dituzuen bazkide eta hornitzaile nagusiak zuen proiektuak funtziona dezan?** Gure bazkidea UNICEF ONG-a da, honek diru-sarrera batzuk edukitzen lagunduko digu eta gero eta produktu gehiago egitea. Beraientzako ona izango da ere publizitatea egingo diegulako eta jende gehiago lortuko dute laguntzeko

- **Zergatik dira garrantzitsuak guretzako?** Diru sarrerak ematen dizkigulako, publizitatea ematen digutelako, eta guk ere bai publizitatea ematen diegu. Horrela, jende berria erakartzen dugu.

- Negozio-ereduak funtzionatzea ahalbidetzen duten hornitzaile- eta bazkide-sareak osatzen dituzte.

- Askotariko arrazoiengatik ezar ditzake itunak enpresa batek:

- Bere negozio-eredua optimizatzeko

- Arriskuak murrizteko

- Baliabideak eskuratzeko