

Gure enpresak, lehen esan dugun bezala, beste hainbat enpresen (normalean supermerkatuak) produktuak salduko ditu, baina gure enpresaren berezitasuna da gure produktuen prezioak baxuagoak direla gure produktuen iraungitze-data berehala amaitzen delako.

Horregatik, beste enpresen produktuak izango ez bagenituen gure enpresaren salmenta eta beraz, gure enpresak eskaintzen duen "laguntza" ez da emango. Enpresa mota hau ez denez inon ikusten ezagunak diren beste enpresa batzuekin (Mercadona, MercaBilbao...) hitz egingo dugu haien produktuak saltzeko enpresa hauek babestearen truke.

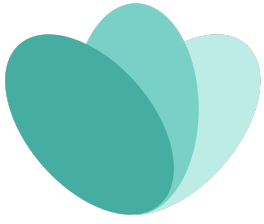
Honekin saiatuko gara irabaziak eta diru-sarrerak izaten diru gehiegi erabili gabe. Izan ere, denbora aurrera egin ahala enpresa gehiagorekin eta agian hobeak babestu eta haien produktuen erosketa eta salmenta egingo dugu. Bestela esanda, adibidez MercaBilbaok egiten dituen zerbitzuen albisteak egingo ditugu diru askorik erabili gabe, produktuak lortuko ditugu publizitatearen truke.



Hemen dagoen lehen irudia MercaBilbao da, hauek penintsulako iparraldeko produktuen salmenta handizkaria egiten dute.

Bigarren irudia Mercadona denda bat irudikatzen du. Mercadona enpresak batez ere janariaren salmenta egiten duen supermerkatu konbentzional bat da.

Bestalde, gure enpresa bakarrik dugunez, hasiera batean behintzat denda fisiko bakar batek antzeko gizarte-erantzukizuna duen beste enpresa batzuekin lan egingo dugu. Horren adibide da Too Good To Go enpresa, non beste enpresa batzuek, okindegiek adibidez, egun hartan soberan zituzten produktuak saltzen dituztela esaten duten, eta dendara joaten bazara, beren produktuak prezio merkeagoan erosi ahal izango dituzu. Horregatik, gure enpresak beste enpresa horrekin lan egiten badu, Too Good To Go enpresan dauden produktuen salmentaren dibertsifikazioa askoz ere handiagoa izango da (aukera gehiago) eta, gure aldetik, oso ezaguna den beste enpresa baten moduan, gure salmentak asko igoko dira.



Too Good To Go