

FUNTSEZKO ELKARTEAK

Gure produktua subkontratatu egin behar dugunez, hau da, beste enpresa batek pinganilloak ekoiztu behar dituzenez, ez dugu hornitzailerik izango. Horrez gain, aipatzekoa da bazkideak ere ez ditugula izango.

Elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak erabiliko ditugu, adibidez, *GAES* enpresa. Hau, gure aliatua izango da produktuaren hedapenean eta merkaturatzean, merkatu nazionalean duen izena aprobetsatuko dugu. Honen bidez, gure produktuaren iragarkia estatu mailan zabaltzea lortuko genuke, bezero gehiagorengana iristeko. *GAES* enpresak bere produktu-eskaintza zabaltzen du gure entzumen-soluzio berritzailearekin. Hau da, produktua dibertsifikatzen du, eta hau berarentzat aberasgarria da.



Azterketa sakon bat egin eta gero, mundu mailan ezaguna den enpresa batekin harremanetan jarriko ginateke, zehazki *BELTONE* enpresarekin. Leganesen (Madrid) kokatua dagoen enpresa da, bertan ekoizten dituzten audifonoak ondoren Ameriketara saltzen ditu, ia Amerika osoan. Horregatik, gure produktua subkontratatu genuke, beraiek fabrikatzeaz arduratuko dira, kalitatea eta produkzio eraginkorra bermatuz. *BELTONE*-k, berriz, sendotu egiten du teknologia audiológico aurreratuaren hornitzaile gisa duen posizioa. <https://www.gn.com/>

Produktu berri bat sortzean, garrantzitsua da botere handia duen enpresa batekin elkar lanean aritzea, gure kasuan, lehen aipatutako enpresarekin, Europa mailan botere handia duena. Elkartze horrek segurtasun eta sinesgarritasun handiagoa emango digu produktuaren hedapenean, merkatu berri batean merkaturatzearen berezko arriskuak minimizatuta. Gainera, kostu batzuk murriztea lortuko genuke hainbat negoziazio egin eta gero.