

## 7. FUNTSEZKO HARREMANAK

Gure proposamena honen aurrean, telekomunikazio enprekin akordioak egitea da. Streaming plataformak guztiz eskuragarri daude gazteentzat, eta erraza da hauengana iristea sare sozialetako iragarkien bidez. Bestalde ordea, familiei eta pertsona helduagoei helaraztea zailagoa da. Honi begira, telekomunikazio enpresek eragin handia izan dezakete. Esaterako, Movistar enpresarekin akordio bat egin dezakegu. Honen bidez, Movistarrek gure plataforma eskaini dezakete enpresari kosturik suposatu gabe, eta trukean, Movistarren bezeroentzat beherapen bat eskaini dezakegu prezioan. Modu honetan, pertsona heluengana errazago iritsiko ginake. Hau baliabide intelektuala kontsideratu daiteke.

Bestalde, baliabide fisikorenbat ere erabili dezakegu, nahiz eta gurea zerbitzu inmaterial bat izan. Supermerkatuetan eta teknologia-dendetan, opari-txartelak saldu ditzakegu. Hauen asmoa pertsonak txartel hau erosi eta senideei oparitzea da, esaterako, gure plataformara hiru hilabeteko harpidetza emanez. Praktika hau nahiko ohikoa izaten da harpidetza eskatzen duten online enpresen artean, esaterako, Netflix, Amazon, HBO...Modu honetara, bezero gehiago lortu ditzakegu hauek bere egunerokotasunean dendetara erosketak egitera joaten direnean,.