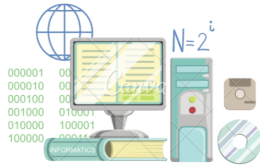




4) FUNTSEZKO ALIANTZAK

Aliantzei esker, enpresek bazkideen ezagutzak eta esperientzia eskura ditzakete, eta hori baliagarria izan daiteke **erronkei aurre egiteko edo negozio eredia optimizatzeko**. Enpresek baliabide eta gaitasun osagarriak konbinatu ditzakete eraginkortasun operatiboa lortzeko, lehiakortasuna hobetzeko eta arriskuak murrizteko.

Gure enpresa aurrera eraman ahal izateko, beharrezkoa dugu funtsezko aliantza batzuk sortzea, **negozioa aurrera eraman ahal izateko, eraginkortasun operatiboa lortzeko eta irabaziak maximizatzeko**. Hori dela eta, alde batetik, programatzen dakien pertsona bat garapen taldean sartu beharko genuke. Guk, prestakuntza, esperientzia eta harreman estua kontuan hartuta, **Ingeniaritza informatikoko ikasle** bat hautatzea erabaki dugu. Ingeniaritza informatikoan duen prestakuntza sendoak **ezagutza tekniko** baliogarria ematen du, funtsezkoa izango dena gure aplikazioaren diseinu, garapen eta mantentze eraginkorrerako. Arlo horretan duen esperientziak ikuspegi tekniko sendoa bermatzeaz gain, baliozko erronka teknologikoak gainditzeko gaitasuna ere emango digu.



Gainera, harekin harremanetan jartzeko dugun **irisgarritasun erraza** kontuan hartuta, horrek onura gehigarri bat dakar, ingeniaritza informatikoarekin lotutako baliabideak eta ezagutzak errazago eskuratu ahal izateko. Abantaila horrek orientazio zuzenagoa, tresna espezializatuak eta gure proiektuaren alderdi tekniko espezifikoeetan laguntza eraginkorragoa ekar ditzake. Ikasle honekin lan egiteak kanpoko profesionalak kontratatzearen ondoriozko **kostuak murrizten** lagun dezake, eta, aldi berean, **eraginkortasuna hobetzen du**, haren trebetasun eta gaitasunen ezagutza sakonagoari esker.

Startinnovan aipatzen diren elkarte moten artean, aliantza hau “Negozio berriak sortzeko enpresen arteko elkarteak, edo Joint Venture izenekoak” kategorian sartu dezakegu. Kategoria hau bi erakunde proiektu edo negozio berri bat elkarrekin garatzeko asmoz elkartzen diren egoeretara egokitzen da, “IkasMatch” aplikazioa sortzeko kasu honetan. Ikasle horrekin lankidetzan aritzeak **helburu komun baterako elkarte**a dakar, hau da, aplikazioaren **garapena** eta **arrakasta** lortzeko.

Bestalde, ikasleei etorkizun akademikorako hezkuntza-esperientzia aberasgarriak eta informazioa emateko helburuarekin, hezkuntza-arloan liderrak diren enpresekin **afiliazio-harreman estrategikoak** ezartzea erabaki dugu. Afiliazio-harreman hau oso lagungarria izango da, erabiltzaileei **hezkuntza-baliabide baliotsuak** eskuratzeko aukera emateko eta 'IkasMatch' -en etengabeko hazkunderako **diru-sarrerak** sortu ahal izateko. Gure elkarte nabarmenetako bat '**Udemy**' da, mundu osoan online ikastaroen aniztasunagatik ezaguna den plataforma. “Udemy” aukeratu dugu gure bazkide afiliatu gisa “IKasMatch”-en helburuetako batekin bat datorren enpresa plataforma delako, hau da, hainbat karrera eta hezkuntza-aukerari buruzko informazio zehatza emateko helburuarekin.



Udemyko ikastaro eta espezializazioen eskaintza zabalak gure erabiltzaileen **esperientzia aberastuko** du eta hezkuntza-baliabide garrantzitsuak eskuratzeko aukera emango die. Plataforma hau onlineko hezkuntzaren industrian duen ospeagatik da ezaguna, beraz, uste dugu Udemy bezalako plataforma errespetatu batekin elkartzeak 'IkasMatch' en **sinesgarritasuna** indartuko duela eta gure erabiltzaileen artean **konfiantza** sortuko duela. Gainera, **nazioarteko enpresa** bat denez, oso lagungarria izango da etorkizunean mundu mailan enpresa hedatzeko erabakia hartuz gero.

Bestetik, Udemyrekiko lankidetzak **diru-sarrerak** modu iraunkorrean sortzeko aukera ematen digu. Afiliazio-harreman hau gure "IkasMatch" aplikazioan ezartzeko Udemyren ikastaroak edo zerbitzuak nabarmentzeko **erreserbatutako atal** bat sortzeko asmoa dugu. Honek gomendioak, eskaintza bereziak edo asteko aipamenak jasoko ditu (Artikuluak, bideoak edo ikastaro-zatiak ere sartuko ditugu) "Ikusi ikastaroa Udemy" bezalako botoiak jarriko ditugu, erabiltzaileak gure bazkide afiliatuaren plataformara bideratzeko, **afiliatuaren estekaren** bidez. Ikastaro nabarmenen, deskontu esklusiboen eta hezkuntza-ekitaldi birtualen integrazioak agerian uzten du gure ahalegina gure erabiltzaileei hezkuntza-aukera esanguratsuetarako sarbidea emateko.



Startinnovan aipatzen diren elkarte moten artean, aliantza hau "Elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak" kategorian sartu dezakegu. Elkarren artean lehiatzen ez diren, baina **helburu komunak** lortzeko elkartzen diren enpresen lankidetzak da. Kasu honetan, "IkasMatch" eta "Udemy" ez dira lehiakide zuzenak, baina lankidetzaren helburua da bi aldeei mesede egitea eta, aldi berean, bi plataformen erabiltzaileei balio erantsia ematea.

Ondorioz, aliantza estrategiko hauek eginez, barne-ezagutza teknikoak aprobetxatuko dugu eta diru-sarrerak sortzeaz gain, IkasMatch"-i **balio esanguratsua** ematen dioten harremanak ezarriko ditugu.