



# FUNTSEZKO ELKARTEAK

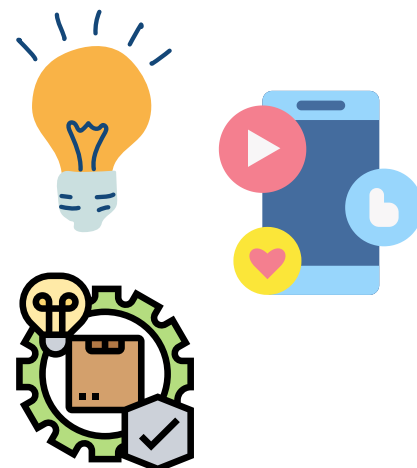
NEGOZIO EREDU BATEK FUNTZIONATZEA  
AHALBIDETZEN DUEN HORNITZAILE ETA  
BAZKIDEEN SAREAK DEFINITU BEHAR DIRA  
HEMEN.

---

## BAZKIDE ETA HORNITZAILE NAGUSIAK ETA HAIEN GARRANTZIA

Hasiera batean, gominolak guk egingo ditugu, beraz, lan horretan hirurok arituko gara. Denbora aurrera egin ahal eta enpresak etekin handiagoak lortzen dituenean, automatizatuta egongo diren makinak jartzea pentsatu dugu, gure lana beste zeregin batzuetara gehiago bideratu ahal izateko. Hala ere, bakoitzak funtsezko baliabide batekin, zeregin desberdinak izango ditugu:

- **Andrea** irudimen handiko pertsona da, eta horregatik arduratuko da diseinuarekin zerikusia duen guztiaz. Hau da, gominolak gordetzeko kaxak diseinatzeaz arduratuko da, baita gozokiak eta gominolak diseinatzeaz ere.
- **Saioak**, aldiz, trebetasun handiagoa du salmentarako; beraz, enpresaren webgunea eta sare sozialak kudeatuko ditu, eta bezeroekin harremanetan jarriko da webgunearen bidez (online dendaren atal bat izango baitu).
- Azkenik, **Jone** askoz ere zuhurragoa da antolakuntzari dagokionez. Horregatik, hornitzaileekin harremanetan jartzeaz eta behar diren materiala eta elikagaiak antolatzeaz arduratuko da.



Bestalde, osagaiak eman beharko dizkigute. Horretarako, elikadura-enpresa batekin jarriko gara harremanetan. Elikadura enpresa hau oso garrantzitsua izango da guretzat, izan ere, gozokiak egiteko osagairik gabe ezingo genituzke gure produktuak sortu.

Enpresa honekin egingo dugun aliantza erosle eta hornitzaileen artekoa izango litzateke. Aliantza mota honen bitartez, gure jarduera aurrera eramateko beharrezkoak ditugun baliabideen (produktuak sortzeko elikagaiak) eskuragarritasuna bermatzea lortuko dugu.

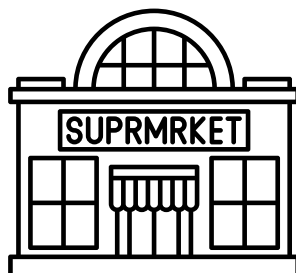
Txantxarra prebenitzeko gominola zuzenak nola egin jakin arren aho eta hortzen higieneko zikloan ikasitakoarekin, odontologo batekin hitz egingo dugu gure produktua egokia dela baieztatzeko. Odontologoaren iritzia ere oso garrantzitsua izango da guretzat, izan ere, gaiari buruz duen ezagutzari esker, gure produktuari buruzko aholkuak eman ahal izango dizkigu eta eraginkorra izango den esan, eta horrela arriskuak murriztuko ditugu.

Kasu honetan, elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza izango litzateke. Izan ere, biezako izango da onuragarria. Batetik, guretzat onuragarria izango da, gai horretan profesionala den iritzi bat jasoko dugulako eta gure bezeroei kalitatezko produktuak erostea bermatuko diegu, eta bestetik, odontologoak dirua jasoko du iritzi horregatik eta lanean bere pazienteen osasuna hobetu ahal izango dugu, beraz, ez litzateke txantxarrak konpontzen hainbeste bideratu beharko eta beste arazo batzuei garrantzi handiagoa eman ahal izango litzateke.



---

Aipatu beharrekoa da, gure produktuak saltzeko ez dugula denda bat zabalduko, baizik eta supermerkatu, gozoki-denda eta hortz-kliniken bidez salduko ditugu. Beraz, hauek ere gure proiektua funtzionatu ahal izateko beharrezkoak dira. Gure produktua hornitzeko modu hau aukeratu dugu, horrela pertsona gehiagorengana irits daitekeela iruditzen zaigulako, denda bat gure produktuak saltzeko soilik irekiko bagenu ez bezala.



Azkenik, gozokiak sartzeko egingo dugun metalezko kaxa sortzeko, kontaktuan jarriko gara Litochap enpresarekin. Kasu honetan ere, erosle eta hornitzaileen arteko aliantza izango litzateke. Aliantza mota honen bitartez, gure jarduera aurrera eramateko beharrezkoak ditugun baliabideen (kaxak) eskuragarritasuna bermatzea lortuko dugu.