

## 8. FUNTSEZKO JARDUERAK

Lehenik eta behin, gure bezeroei zer zerbitzu eskainiko diegun zehaztu behar dugu, eta, horrela, gure enpresaren publizitatea zer publiko motatara zuzentzen duen jakin. Behin gure zerbitzua zehaztuta, izango ditugun gastuak zerrendatu eta minimizatu egin beharko ditugu.

Hau hainbat modutan lor daiteke, adibidez, hornitzaileak kontratatuz, akzioak salduz edo gastuen aurrekontu orokor bat eginez. Kostuak zein diren jakin ondoren egin beharko genituzkeen hurrengoak diru-sarrerak lortzea da.

Hori lortzeko, beste enpresa batzuek gurean inbertitu dezakete, edo bankuari kreditu bat eskatu dezakegu.

Ondoren, langileak gure enpresara bideratu beharko ditugu, eta horrela produktiboagoak izango gara, bai zerbitzuetan, bai enpresarentzako ideia berrietan.

Behin dirua daukagunean, enpresaren hainbat partidatan banatu beharko genuke, eta, horrela, enpresa-proiektua abian jarri.

Enpresaren beste zati garrantzitsu bat marketina eta publizitatea dira. Ze publikora zerbitzua dagoen bideratuta dakigunez, publizitatearekin hasi beharko ginateke bezeroak erakartzeko. Hori egin liteke, adibidez, irekiera-eskaintzak eginez edo arreta deitzen duten iragarkiak eginez.

Ondoren, bezeroak mantentzeko, tratu bereziagoa eman dezakegu, gure enpresaren bezero izaten daramaten denboraren arabera. Adibidez, opari-txartelak, % 5eko deskontua hileroko, eta abar.