

## DIRU ITURRIAK (HASIERAKO TEORIA KENDU DUGU)



Enpresa martxan jarri baino lehen, **azterketa ekonomiko** bat egingo da, arlo bakoitzeko diru kantitatea zehaztu eta produktuaren prezioa zein izango den ziurtatzeko, etekinak lortu dezagun. Hori dela eta, garrantzitsua da, negozio-proposamena ondo diseinatzea eta modu egokian abian jartzea, enpresak arazo ekonomikorik izan ez dezan.

Guk honi guztiari erreparatu eta gero, **diru sarrera ezberdinak izango ditugula** aztertu dugu. Alde batetik, biztanleriaren, batez ere, emakumearen segurtasuna bermatuko dugunez, udaletxe eta sektore publikoekin **kontatuan** egongo gara **24/7**, eta eskualde bakoitzean gure eskaintzaren proiektu bat eskainiko da, tokiko beharren arabera. Beraien herritarrak babestearen truke, aldiro ordaindu egingo digute, bezeroak ziurtatuz eta guk babesa bermatuz. Kontuan hartu behar da, kanpaina berria dela, orain dela gutxi emakumeen segurtasuna indartzeko sortutakoa.

Orduan, ondorioztatu dezakegu gure **diru sarrerak** gehien bat **herri ezberdinetako udaletxeetatik etorriko** direla **baita sektore publikoetatik**. Hau da, guk erakunde edo kudeaketa-aldeei gure produktua salduko diogu diruaren truke, gure enpresak irabaziak lortzeko. Egia da, hasiera batean, inbertitutako dirua lortuko duguna baino handiagoa izango dela, baina gutxinaka gutxinaka gure ekonomia orekatzen joango da.

Webgune bat dugula kontutan hartuz, bertan jorratu nahi ditugun gaien publizitatea egingo da, adibidez, "Fundación Ana Bella" (bizirik geratu diren emakume sarea). Beste enpresa batekin aliatzean, eta hori gure bezeroen artean bistaratzean, beste diru sarrerak batzuk lortzeko aukera izango dugu. Betiere gure webgunean gure baloreak defendituko dituen elkarten propagandak egingo dira.