

DIRU SARRERAK

Merkatuaren segmentazioan ikusi dugun moduan SARARGI-ren bezeroak entitate publikoak zein pribatuak izango dira eta, beraz, haiek izango dira enpresaren diru iturria.

1. **Ordainketa moduak:**

Bezeroek zerbitzu espezializatuengatik ordaintzeko prest daude, betiere beren irisgarritasun helburuak lortzen lagunduko badie.

- Ordainketa moduak hauek izan daitezke:
 - Lizitazio publikoen bidez, kontratuak eskuratzea.
 - Urteko aurrekontuen bidez, administrazio publikoek SARARGI-ren zerbitzuak aurreikusi eta kontratatzea.
 - Hitzarmen espezifiko bidez, proiektu edo zerbitzu puntualak gauzatzea.
 - Ordainketa pribatua, sektore pribatuari zuzendutako zerbitzuetan.

2. **Diru-sarrera iturri motak**

- **Ordainketa bakarreko diru-sarrerak:**

Zerbitzu puntualak edo behin-behineko proiektuak kontratatzean sortzen diren diru-sarrerak, SARARGI-ren kasuan hauek aurreikusten ditugu:

- **PIAU txostenaren ezarpena:**

Pertsona guztientzako informazio irisgarria bermatzen duten azterketak eta hobekuntza-planak.

- **Proiektu zehatzak gauzatzea:**

- Dokumentuak irakurketa errazera egokitzea (udal-bandoak, formularioak, edota liburuak).
- Irisgarritasun teknologikoko sistemak instalatzea: FM sistemak, begizta magnetikoak, edo teknologia egokitutako beste baliabide batzuk.

- **Sentsibilizazio zerbitzuak:**

- Udal langileei, hezkuntzako profesionalei edo bestelako taldeei zuzendutako tailerrak.
- **Ordainketa errepikarrien bidezko diru-sarrerak:**
Zerbitzu jarraitua behar duten kasuetarako, urte osoko harremanak eta kontratuak ezartzeko aukera:
- **Urteroko kontratuak:**
 - Egindako egokitzapenak mantentzeko eta eguneratzeko zerbitzuak, hala nola dokumentuen eguneratzeak.
- **Etengabeko prestakuntza-programak:**
 - Administrazio publikoko langileei edo enpresa pribatuko langileei komunikazio irisgarriari buruzko prestakuntza etengabea ematea.

3. *Prezioen Estrategia*

- **Prezio finkoak:**
Zerbitzu jakin batzuetan tarifa finkoak ezarriko dira, zerbitzu horiek oso estandarizatuak izateagatik:
- **Dokumentuak irakurketa errazera egokitzea:**
 - Dokumentu edo dokumentu multzo bakoitzeko tarifa finkoa.
 - Adibidez: 2000 karakter 200 euro.
- **Sentsibilizazio tailerrak:**
 - Tailer bakoitzeko edo parte-hartzaile kopuruaren arabera tarifa finkoa.
 - Adibidez: 4 saioko tailer bat 15 pertsonentsako 600 euro.
- **Prezio dinamikoak:**
Zerbitzuaren pertsonalizazio edo konplexutasun mailaren arabera aldatzen diren prezioak:
- **Espazioak egokitzea teknologia aurreratuekin:**
 - Kostuak espazioaren neurrien, sistema kopuruaren eta bezeroaren behar zehatzen arabera zehaztuko dira.

- **Pertsonalizatutako baliabideak garatzea:**

- Bezero bakoitzaren beharrei egokitutako irtenbideak edo baliabideak diseinatzeak.
- Adibidez: museo baterako ibilbide irisgarria diseinatzea, 3.000-6.000 euro artean.

SARARGIk diru-sarrera iturri desberdinak jasoko ditu, malgutasunez eta bezeroaren beharretara egokituz. Prezioen estrategiak lehiakortasuna eta jasangarritasuna bermatuko ditu, bezero publiko eta pribatuek SARARGI-ren zerbitzuak kalitatezkoak eta eskuragarriak direla senti dezaten.