

Merkatuaren segmentazioa funtsezkoa da Irriberrri bezalako proiektu sozial baterako, izan ere, bezeroak edo erabiltzaileak ondo definitzea ezinbestekoa da haien beharrak modu eraginkorrean asetzeko. Irriberriren kasuan, proiektuaren jomuga ez da bezero mota bakarra, baizik eta profil desberdinetako pertsonak, rol eta motibazio ezberdinak dituztenak, baina helburu komun batek lotzen dituenak: elkartasunaren bidez aho-osasuna eta bizi-kalitatea hobetzea.

Alde batetik, Irriberriren bezero edo onuradun nagusien segmentua hortz-protesiak behar dituzten pertsonak dira, batez ere egoera ekonomiko edo sozial ahulean daudenak. Segmentu honetan sartzen dira baliabide ekonomiko urriko pertsonak, langabeak, pentsiodunak, migratzaileak, gizarte-bazterketako arriskuan dauden pertsonak edota egoera pertsonal zailak bizi dituztenak. Pertsona hauek ezaugarri komun batzuk partekatzen dituzte: hortz-arazoek eragindako muga fisikoak dituzte, baina batez ere autoestimuan, gizarte-harremanetan eta lan-aukeretan eragina duen arazo emozional eta soziala pairatzen dute. Haien beharrian nagusia ez da soilik protesi bat eskuratzea, baizik eta duintasuna, konfiantza eta gizarteratzea berreskuratzea.

Bigarren segmentu garrantzitsu bat Lanbide Heziketako ikasleek osatzen dute, bereziki aho-osasunarekin, hortz-protesiekin edo osasun arloko beste espezialitate batzuekin lotutako ikasketak egiten ari direnek. Ikasle hauek Irriberriren bezero edo erabiltzaile gisa ulertzen dira, proiektuak haiei balio hezitzaile eta profesional zuzena eskaintzen dielako. Segmentu honen ezaugarri komunak dira ikaskuntza praktikoa behar izatea, benetako kasuetan lan egiteko gogoia izatea eta etorkizun profesionala eraikitzeko esperientzia erreala bilatzea. Gainera, askok balio sozialak dituzten proiektuetan parte hartzeko interesa dute, eta horrek Irriberrri bezalako ekimenekin identifikatzen ditu.

Hirugarren segmentua profesional tituludunek osatzen dute: hortz-teknikariak, odontologoak edo osasun arloko beste aditu batzuk, beren ezagutza eta esperientzia modu solidarioan eskaini nahi dituztenak. Segmentu honetako pertsonak motibazio etiko eta sozial handia dute, eta Irriberriren bidez aukera dute gizarte-erakarpia egiteko, ikasleen prestakuntzan parte hartzeko eta kalitatezko zerbitzua bermatzeko. Profesional hauek parte-hartzaile aktiboak dira, eta haien beharra da ingurune antolatua, fidagarri eta balioetan oinarritua.

Azkenik, aipatu beharrekoa da komunitate zabalago baten segmentua, zeinak Irriberriren inguruan sortzen den sare solidarioa osatzen duen: elkarte sozialak, hezkuntza-zentroak, gizarte-zerbitzuak eta, oro har, gizarte-berdintasuna eta inklusioa sustatzen dituzten erakundeak. Nahiz eta zuzenean zerbitzuaren erabiltzaileak ez izan, funtsezko papera betetzen dute proiektuaren garapenean eta hedapenean, beharrianak identifikatzen lagunduz eta onuradunak Irriberrira bideratuz.

Laburbilduz, Irriberriren merkatuaren segmentazioa argi eta modu egituratuan definituta dago, bezero edo erabiltzaile bakoitzaren ezaugarriak, beharrak eta motibazioak kontuan hartuta. Segmentu horiek ondo ezagutzeak aukera ematen dio proiektuari bere negozio-eredua eta jardura soziala modu koherentean diseinatzeko, benetako eragina sortuz. Izan ere, bezeroak dira edozein proiekturen bihotza, eta Irriberriren kasuan, bezero horiek ondo ulertzea da irribarre gehiago berreskuratzeke lehen urratsa.