

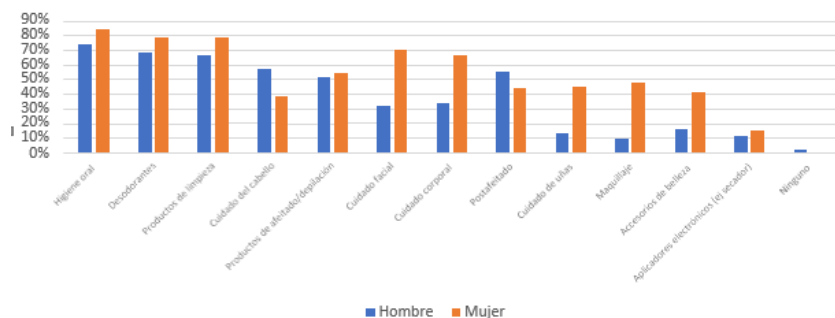
1. **Geografikoa:** Geografiari dagokionez bilatzen ari garen bezeroak, hasiera batean, Espainiara mugatuta egongo lirateke. Gure enpresak arrakasta badu, beste herrialde batzuetara zabaltzeko ideia hartuko genuke kontuan.



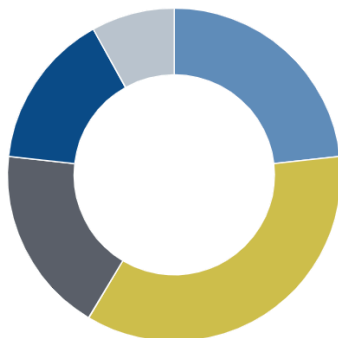
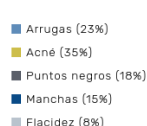
2. **Demografikoa:** Gure bezero xedeek 20 eta 55 urte bitarteko adina dute, hau da, batez besteko bezeroak 37,5 urte ditu. Estatistikek erakusten dutenez, pertsona gehienei kezkatzen dituzten bi arazoak aknea eta zimurrak direla, eta horregatik mutur bat ikusten dugu 18 eta 24 urte bitarteko pertsonengan, eta beste bat 50 eta 60 urte bitartekoetan.

Gure enpresa emakumeengana bideratuago dago, baina gizonak ere hartzen ditu. Izan ere, ikusi da edergintzako eta larruazala zaintzeko produktuetan emakumeak direla nagusi merkatuan, ia kategoria guztietan produktu gehiago eskatzen baituzten.

Análisis de las subcategorías más demandadas según género en el Mercado de *Beauty and Personal care* en 2021 en España



RESULTADO GLOBAL - ¿QUÉ ES LO QUE MÁS TE PREOCUPA EN EL CUIDADO DE TU PIEL?



3. **Psikografikoa:** Badakigu mundu guztiak ezin dituela Bubbleek eskaintzen dituen zerbitzu guztiak ordaindu (adibidez, gure dermatologoekin hitzorduak edo gure app-aren bitartezko erosketak). Baina, bertsio estandarra doan denez, telefono bat duen edonork eskura ditzake eskaintzen ditugun zerbitzuak. Beraz, gure bezeroen estatus soziala batez ere klase ertainekoa izango litzateke.
Gure bezeroen bizimoduari dagokionez, gaur egungoak dira, gazteak, bizimodu osasungarria daramate, digitalizatuta daude eta garrantzitsuena, azalaren itxura eta ongizateaz arduratzen dira.

4. **Jarreraren arabera:** Gure bezeroek honako onura hauek lortu nahi dituzte: larruazalaren ongizatea hobetzea gure aditu onenen laguntzarekin, bakoitzaren larruazal motarako zein produktu diren gomendagarriak aurkitzea, eta skincare tendentziekin eguneratuta egotea.