

## ***BizRental - Segmentación de Mercado***

¿Quién es nuestro cliente objetivo?

En Bizkaia, identificamos dos segmentos principales de clientes para nuestra plataforma BizRental AI:

### **1. Emprendedores y PYMES**

Perfil: Profesionales en etapa inicial de sus negocios que buscan minimizar costes maximizar eficiencia.

Necesidades: Espacios flexibles, equipados y económicos para reuniones, trabajo o eventos.

### **2. Freelancers y Profesionales Independientes**

Perfil: Diseñadores, programadores, consultores, abogados, entre otros, que necesitan espacios temporales para actividades específicas.

Necesidades: Flexibilidad horaria, ubicación estratégica, y servicios adicionales (wifi, impresoras, etc.).

Datos Relevantes:

El 40% de los profesionales independientes en Euskadi trabajan desde casa, pero buscan alternativas más profesionales para reuniones y colaboraciones (Encuesta Laboral 2023).

1 de cada 3 freelancers opta por espacios compartidos o coworkings.

Mercado Secundario:

Aunque nuestro foco inicial está en los segmentos anteriores, también existen otros mercados secundarios que podrían beneficiarse de BizRental AI:

Organizadores de Eventos: Empresas que buscan locales para talleres, capacitaciones o eventos corporativos.

Startups Tecnológicas: Equipos pequeños que necesitan espacios flexibles mientras escalan sus operaciones.

Propietarios de Espacios Vacíos: Personas con locales comerciales desocupados interesados en monetizar sus propiedades.

Segmentación Geográfica:

Primera Fase: Bilbao y alrededores.

Alta densidad de empresas y emprendedores.

Crecimiento continuo en el sector servicios y coworking.

Segunda Fase: Expansión a otras ciudades de Bizkaia como Barakaldo, Getxo y Durango.

Segmentación Demográfica:

Edad: 25-45 años.

Nivel socioeconómico: Clase media y media-alta.

Educación: Titulados universitarios o con formación técnica.

Segmentación Psicográfica:

Personas innovadoras y abiertas a nuevas tecnologías.

Buscan soluciones eficientes y flexibles para sus actividades diarias.

Interés en colaborar y trabajar en entornos profesionales.

Datos Clave del Mercado:

#### 1. Mercado de Alquiler Flexible:

Se espera un crecimiento anual del 12% en la demanda de espacios flexibles en España (Informe del Mercado Inmobiliario 2023).

En Bizkaia, más del 25% de los emprendedores consideran los alquileres flexibles una necesidad crítica.

#### 2. Competencia Local:

Espacios de coworking tradicionales como WeWork y otras opciones locales ofrecen contratos mensuales o anuales, pero carecen de la flexibilidad que propone BizRental AI (alquiler por horas/días).

Tamaño del Mercado en la Primera Fase:

Población objetivo: 10.000 emprendedores y freelancers en Bilbao y alrededores.

Penetración esperada el primer año: 5% del mercado objetivo (500 usuarios activos).

Proyecciones de Crecimiento:

Año 1: Enfocado en la captación de usuarios locales y optimización de la plataforma.

Año 2: Escalamiento a más zonas y expansión del mercado objetivo a 20.000 usuarios.

