

# ***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 para 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:** Estaremos en Bilbao y sus alrededores ya que tiene alta densidad de empresas y emprendedores y su crecimiento continuo en el sector servicios y coworking. Después de esto, nos extenderemos a otras ciudades de Bizkaia como Barakaldo, Getxo y Durango.

**Segmentación Demográfica:** La edad que nosotros estimamos de nuestros clientes es de 25-45 años. El nivel socioeconómico que nosotros estimamos sería de clase media y media-alta, con títulos universitarios o con formación técnica.

**Segmentación Psicográfica:**Nuestra intención sería encontrar personas innovadoras y abiertas a nuevas tecnologías que buscan soluciones eficientes y flexibles para sus actividades diarias y que muestran 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). Por otro lado, en Bizkaia, más del 25% de los emprendedores consideran los alquileres flexibles una necesidad crítica.

**2. Competencia Local: Crear** 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. La 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. En el segundo año el escalamiento a más zonas y expansión del mercado objetivo a 20.000 usuarios.