



2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

En nuestra empresa nos queremos centrar en las personas locales que buscan vender ropa de manera fácil y rápida ahorrándose el proceso de venta. De esta forma conseguimos una economía circular dando una segunda vida a sus prendas.

Nos centramos en **jóvenes concienciados con el medio ambiente** que son conscientes de la sociedad consumista en la que se encuentran y quieren realizar un cambio. Al mismo tiempo, buscan **ahorrar dinero y tiempo**, ya que pueden vender o comprar ropa sin tener que desplazarse, sin gestionar anuncios ni negociar con compradores, y accediendo a prendas en buen estado a precios más bajos que en tiendas tradicionales.

Nuestros clientes directos son de **Bizkaia** que buscan una forma sencilla, cómoda y sostenible de vender o comprar ropa de segunda mano. Pero como tenemos una aplicación, también podemos llegar a clientes del **norte de España**.

Por un lado, están quienes desean deshacerse de ropa que ya no utilizan, sin tener que ocuparse de hacer fotos, negociar o buscar compradores. Desde **jóvenes** que renuevan su armario con frecuencia y necesitan espacio, hasta **adultos** que buscan ordenar su hogar y prefieren obtener un beneficio económico sin complicarse. Buscamos un cliente que valore especialmente la comodidad del servicio, ya que nuestro equipo recoge la ropa directamente en su domicilio, evitando desplazamientos y ahorrando tiempo.

También forman parte de este segmento **personas sensibilizadas con la sostenibilidad y la economía circular**. Este grupo no solo quiere vender ropa, sino que busca contribuir a reducir el consumo masivo y dar una segunda vida a las prendas. Aprecian que nuestra empresa revise, limpie y prepare cada prenda antes de ponerla a la venta, garantizando calidad y buen estado.

Por otro lado, se encuentran los **compradores locales**, personas interesadas en adquirir ropa en buen estado a precios más accesibles. Este grupo incluye jóvenes que buscan prendas únicas o de estilo “vintage”, familias que necesitan ropa de calidad sin gastar en exceso y consumidores con conciencia ecológica que evitan el consumo fast-fashion. Además, muchos clientes prefieren comprar en nuestra



aplicación por la comodidad de recibir el producto en casa sin necesidad de desplazarse al punto de venta.

Asimismo, contamos con un pequeño segmento de compradores ocasionales, como personas que buscan un outfit para un evento concreto o que quieren probar la segunda mano por primera vez, atraídos por nuestras fotografías, por la facilidad de uso de la aplicación y por nuestros precios asequibles.

Por último, aunque el proyecto no está especialmente dirigido a **personas mayores poco familiarizadas con la tecnología**, como algunas personas mayores, estas también podrían beneficiarse del servicio gracias a la ayuda de **familiares más jóvenes**. Del mismo modo, personas adultas con hijos acostumbrados al uso de aplicaciones móviles pueden encontrar en BirSaldu una forma cómoda de vender y comprar ropa, apoyándose en ellos para utilizar la plataforma.