

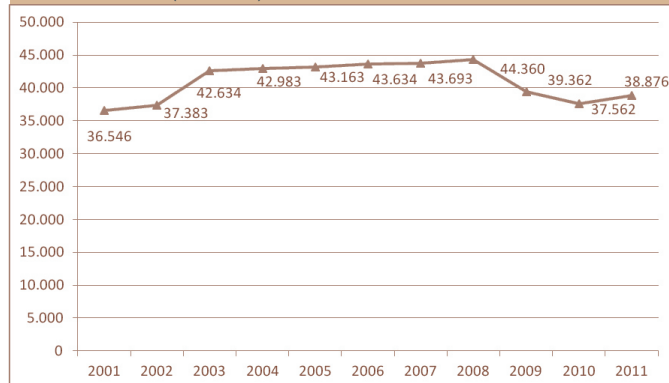
CONTEXT SECTORIAL

L'activitat d'una botiga de mobles s'emmarca dins del sector del comerç minorista i, dins d'ell, en la venda d'equipament per a la llar.

Espanya, juntament amb Itàlia, és una potència amb una presència i un desenvolupament considerable en el sector de la fabricació de mobles, de manera que no és estrany que esta preponderància es mantinga al llarg de la cadena de valor d'este producte.

Així mateix, estos dos països ocupen el primer lloc quant a nombre d'establiments comercials d'equipament de la llar. A més, la Comunitat Valenciana és una de les comunitats que més empreses de fabricació de mobles concentra, ja que formen quasi el 60 % del total.

EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'ESTABLIMENTS COMERCIALS D'EQUIPAMENT DE LA LLAR, ESPANYA, 2001-2011 (unitats)



DAFO

AMENACES

- Dependència del cicle econòmic i dels canvis socials i demogràfics.
- Vinculació amb el mercat de vivendes.
- Reticències del consumidor per a la inversió en mobiliari.
- Creixement de la competència internacional de països del sud-est asiàtic.
- Competència de les grans superfícies especialitzades.

OPORTUNITATS

- Caràcter d'element imprescindible.
- Major preocupació del consumidor per millorar la seua qualitat de vida.
- Efecte cocooning en els hàbits de vida (quedar-se a casa).
- Desavantatges que ofereixen altres formes de distribució.
- Suport de l'Administració Pública.

PUNTS FORTS

- Coneixement de les necessitats, els gustos i les preferències dels consumidors.
- Flexibilitat, capacitat d'adaptació a l'entorn, atenció i tracte personalitzat i professionalitzat.
- Diferenciació a través de la qualitat, el servei, l'assessorament, etc.

PUNTS FEBLES

- Canvi en els gustos dels consumidors.
- Condicionants derivats de les dimensions mitjanes de les empreses.
- Escassos nivells formatius i professionalització en determinats col·lectius de comerciants.
- Necessitat d'un major desenvolupament de l'associacionisme empresarial.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Durant l'any 2009, 4.312.905 llars espanyoles van comprar mobles (compres superiors als 300 euros), el que suposa un 25,2 % del total de les llars del país. Esta xifra va suposar un increment del nombre de llars compradores del 8,3 % en comparació amb l'any anterior, tot i que el nivell de despesa en termes absoluts va ser menor.

A la Comunitat Valenciana, la despesa mitjana anual per persona en mobiliari va ser de 78,08 euros l'any 2012.

CLIENTS

Les famílies amb fills majors de sis anys són les principals consumidores d'estos productes (29,2 % de les compres), tant en termes de volum de vendes com en percentatge quant als tipus de compradors. Per darrere d'elles se situen les parelles sense fills d'entre 35 i 64 anys, amb el 18,3 %.

Els clients demanen assessorament i les seues necessitats s'orienten cap a la necessitat d'obtindre recomanacions generals, no vinculades a la simple adquisició d'un moble, sinó a l'enteniment d'este dins d'un conjunt, amb conformació i determinació de la decoració dels espais.

ANÀLISIS COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

El període comprés entre els anys 1995 i 2010 va ser el més fructífer en termes de creació d'empreses dedicades al comerç minorista de mobiliari per a la llar a la Comunitat Valenciana. El 2013 comptàvem amb 2.649 empreses sota l'epígraf Comerç al detall de mobles (excepte els d'oficina).

L'establiment de venda de mobiliari representatiu valencià és aquell que adopta per constituir-se la forma jurídica de Societat Limitada o d'Autònom, arriba a un volum de facturació que no supera els 300.000 euros i compta amb una plantilla d'entre un i cinc empleats.

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS	SERVEIS COMPLEMENTARIS
· Moble de saló-menjador. · Moble de dormitori i dormitori juvenil. · Complements: matalassos, il·luminació, etc.	· Finançament de les compres. · Transport i muntatge. · Garanties postvenda.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA DE MOBLES TIPUS

CNAE/SIC	4759 / 57.12
IAE	653.1
Condició jurídica	Autònom / Societat Limitada
Facturació	228.500 euros
Localització	Centres urbans o barris amb importants nuclis de població
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor, tres empleats i un ajudant
Instal·lacions	Entre 300 y 500 m ²
Clients	Particulars que necessiten moblar per primera volta la seua vivenda o reposar el mobiliari existent.
Ferramentes promocionals	Boca-orella, imatge corporativa, publicitat, assistència a fires.
Valor de l'immobilitzat/Inversió	89.361,62 euros
Import despeses anuals	218.959,54 euros
Resultat brut (%)	4,17%

RECOMANACIONS

Oferir un determinat percentatge de descompte sobre el preu final del producte per pagament al comptat, promocions especials per a compres integrals o la venda de paquets promocionals són algunes de les estratègies en política de preus que cal dur a terme en el teu negoci.

Tant l'atenció personalitzada al client com l'oferta d'un producte de disseny i qualitat són elements de diferenciació entre les empreses. A més, els servicis complementaris i el coneixement del producte et diferenciarien de la competència de grans superfícies especialitzades.

No hem d'oblidar tampoc la nova oportunitat del mercat que suposa publicitar-se i, fins i tot, vendre a través d'Internet. Per això, cal que cuidem la imatge del nostre web.

Has de considerar la ubicació del teu negoci com a una variable de màrqueting de gran interès i rellevància. La tipologia de clients als quals et dirigisques (quant a variables socials i econòmiques fonamentalment) o la varietat de mobles (dimensions, tipus d'estàncies de la llar a moblar amb ells, etc.) condicionaran la classe d'establiment que necessites per tal de desenvolupar la teua activitat i la localització desitjable per a ell.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.portaldelcomerciante.com · www.mueble.com · www.distribucionactualidad.com · www.aidima.es · www.mueblesdevalencia.com · www.mueblesdeespana.es