

CONTEXT SECTORIAL

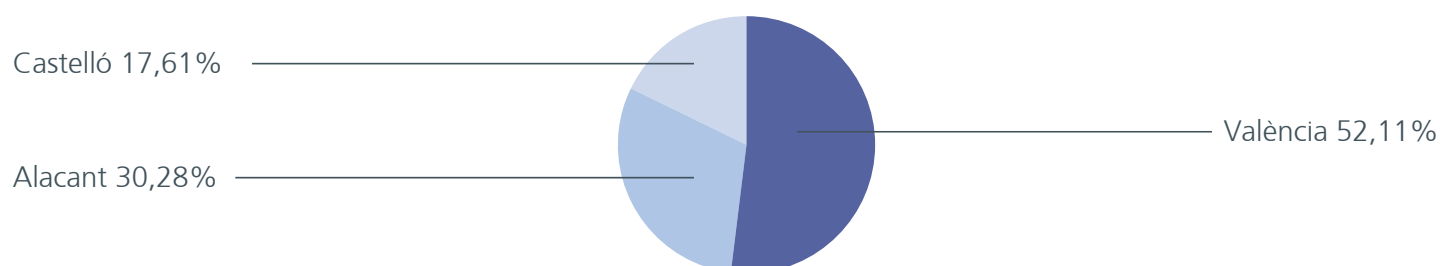
La domòtica és un mercat en creixement a Espanya, tant en fabricació de sistemes com en instal·lació.

La facturació del sector corresponent a l'any 2020 es va xifrar en un total de 108.881 milions d'euros.

El punt fort de la domòtica és la seua capacitat de creixement a Espanya, ja que s'espera que el 20 % de les llars espanyoles tinguen almenys un dispositiu connectat l'any 2024.

A la Comunitat Valenciana, després de la crisi immobiliària del 2008, durant els darrers anys s'aprecia una lenta recuperació del sector, amb un ritme lent i creixent. Com en el cas d'Espanya, els efectes de la pandèmia també es manifesten a la Comunitat Valenciana, amb un descens de la construcció de vivendes els anys 2020 i 2021.

DISTRIBUCIÓ D'EMPRESES DEDICADES A DOMÒTICA, COMUNITAT VALENCIANA, 2022 (%)



DAFO

AMENACES

- Elevat preu dels materials de construcció de vivendes.
- La disposició negativa o indiferent dels agents relacionats amb la domòtica.
- Intrusisme per part d'electricistes sense formació en domòtica.

OPORTUNITATS

- Foment de la instal·lació de sistemes domòtics a través de l'estalvi energètic o econòmic.
- Ampli desenvolupament de les TIC.
- Augment de sectors de població que són públic objectiu de la domòtica (persones que viuen a noves zones residencials, que viuen a soles, etc).

PUNTS FORTS

- Mercat en creixement i increment de sistemes dissenyats de forma exclusiva per al mercat residencial espanyol.
- Tracte personalitzat a la clientela.

PUNTS FEBLES

- Mercat dirigit per l'oferta i no per la demanda, tot i que ara de forma menys acusada.
- Escassetat de personal format.
- Productes amb cost elevat i alta complexitat.

ANÀLISI DE LA COMPETÈNCIA I CLIENTS

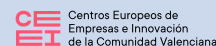
Les empreses del sector es reparteixen fonamentalment entres les modalitats de Persona autònoma (52,93 %) i Societat Limitada (41,38 %).

Estes empreses disposen d'una plantilla formada, de mitjana, per entre una i cinc persones.

Les empreses constructores, les persones particulars, les comunitats de veïns, les empreses i els organismes públics constitueixen la principal clientela dels productes domòtics.

El marge en instal·lacions domòtiques per a particulars ronda el 20 %, mentre que el de sistemes domòtics en vivendes noves per a constructores està entre un 30 % i un 40 %.

Instal·lació de Seguretat Electrònica i Domòtica



QUINS SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES I SERVICIS BÀSICS

- Kit de preinstal·lació: conjunt d'elements que inclou tot el necessari per a una correcta preinstal·lació domòtica.
- Videoporter domòtic.
- Control i venda d'automatismes: programadors, termòstats programadors, cronotermòstats, sensors, etc. Per a control de la il·luminació, els electrodomèstics, el rec, etc.

PRODUCTES I SERVICIS COMPLEMENTARIS

- Distribució de productes d'un o diversos fabricants de domòtica.
- Instal·lació de central domòtica: sistema de control de tots els equips instal·lats a través d'Internet, un PC, un terminal o un telèfon mòbil.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA D'INSTAL·LACIÓ DE SEGURETAT ELECTRÒNICA I DOMÒTICA TIPUS

CNAE/SIC	43.21/17.31
IAE	504.1
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	51.030 euros
Localització	Zones metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	Persona emprenedora
Instal·lacions	Local de 60 m ²
Clients	Comunitats de veïns, constructors, organismes públics, empreses
Ferramentes de promoció	Directoris comercials, treball comercial
Valor de l'immobilitzat/Inversió	12.350 euros
Import despeses anuals	46.137 euros
Resultat brut (%)	9,59 %

RECOMANACIONS

Per la similitud existent entre els servicis que ofereixen les diferents empreses, cal introduir variables de servici com a element de diferenciació de la competència.

Les aplicacions domòtiques més sol·licitades per la clientela són els sistemes de seguretat contra intrusions, control d'il·luminació, programació de la calefacció i alarmes tècniques (detecció de fums, aigua i gas).

És freqüent la venda directa en l'empresa mateixa, de forma que en la relació comercial entren en joc aspectes propis de la venda personal.

Informa't de les noves tecnologies. Per tal d'estar al corrent de les novetats que s'originen en el mercat, acudeix a fires i contacta amb empreses proveïdores i clients.

Presenta la teua empresa en la xarxa.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

ametic.es · www.cedom.es · www.seopan.es · www.fenie.es · www.casadomo.com