

CONTEXT SECTORIAL

Actualment el comerç tèxtil a Espanya factura 17.373 milions d'euros i dóna treball a 198.667 treballadors. La Comunitat Valenciana ocupa el quart lloc al país quant a facturació, amb un 10,38% de la distribució al detall d'aquest sector.

La moda infantil ha guanyat pes específic en el sector tèxtil espanyol, amb un volum que supera els 2.100 milions d'euros, el 12,1% del seu valor total. En general, l'any 2010 ha sigut un any estable, fins i tot amb xicotets guanys, per a la majoria dels professionals del sector. Les previsions són positives per als propers anys, ja que el pressupost destinat a l'equipament infantil no s'ha vist tan afectat com en altres sectors.

Esta activitat comercial té una fort estacionalitat en determinades èpoques de l'any, com ara la tardor (coincidint amb la tornada a l'escola), la primavera (època de comunions) i el Nadal.

El sector de la moda infantil i juvenil és un dels sectors que compten amb major quantitat d'establiments franquiciats (3.297 locals). La inversió mitjana d'una botiga de moda infantil en franquícia és de 56.560 €.

Cada vegada més persones compren moda per Internet. El 3% dels 4,2 milions de compradors de moda en línia afirma adquirir moda infantil.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

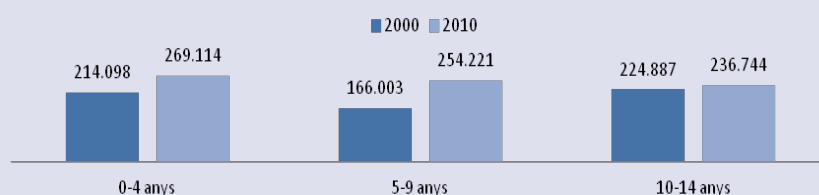
Dimensions del mercat

A la Comunitat Valenciana resideixen 760.079 xiquets amb edats compreses entre els 0 i els 14 anys. Des de l'any 2000 s'ha incrementat un 25,6% este segment de població.

La roba per a xiquets i xiquetes amb edats compreses entre els 2 i els 14 anys concentra aproximadament el 85% del valor total de les vendes; el 15% restant correspon a roba per a bebé. Durant els primers 36 mesos la despesa en tèxtil arriba als 1.118 €.

El 60,6% dels clients que entren en una botiga de moda infantil sense haver-ho programat abans compren sempre, amb una despesa mitjana superior als 20 euros.

Evolució de la població (0-14 anys) Comunitat Valenciana



Clients

Els clients del comerç minorista de moda infantil són mares de 28 a 45 anys, de qualsevol condició social, que necessiten vestir els seus fills, o bé són altres familiars o amics que volen fer algun regal i trien roba. Les variables que més influeixen en els consumidors a l'hora de triar un establiment per tal de comprar són la qualitat i el disseny de les peces de roba i el tracte al client que ofereix el comerciant.

DAFO

AMENACES

- Contracció despesa familiar
- Descens de la natalitat
- Competència de grans superfícies comercials, grans magatzems, mercats ambulants i botigues de roba esportiva
- Impacte de les importacions xineses
- Augment dels outlets
- Pèrdua de vendes canal multimarca
- Falta de finançament
- Préstec de roba entre familiars i amics

OPORTUNITATS

- Creixement dels establiments especialistes i de proximitat
- Increment del consum per xiquet degut a la proliferació de famílies amb fill únic
- Major preocupació dels xiquets per la moda
- Internet com a nou canal de venda i informació
- Marques i franquícies espanyoles reconegudes mundialment
- Terminis d'entrega xicotets (estocs en fàbriques)

DAFO

PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Atenció personalitzada i qualitat del servei - Diferenciació de productes i serveis complementaris - Capacitat de fidelització de la clientela - Dissenys i qualitat: sector en constant innovació - Baixa morositat	- Negocis xicotets amb escassos recursos, cosa que els impedeix evolucionar a mercats més amplis - Concentració geogràfica dels establiments, el que genera més competència

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

El 12,4% dels comerços valencians es dediquen a la venda de tèxtil i calçat (11.429 establiments). La despesa mitjana anual per habitant en tèxtil és de 440 € (aproximadament la mitjana nacional).

La seua plantilla sol estar formada per una o dos persones, és susceptible d'augment durant les èpoques de major treball (tornada a l'escola, el Nadal, etc.), compta amb un local d'entre 50 i 65 m2 de sala de vendes i la forma jurídica més comuna és la d'autònom.

QUINS PRODUCTES PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	PRODUCTES COMPLEMENTARIS
- Tèxtil - Confecció bebé - Premamà	- Alimentació - Dentició - Higiene - Seguretat - Puericultura - Juguets

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ DE PROXIMITAT TIPUS

CNAE / SIC	5242, 52488 / 5641
IAE	651
Condició jurídica	Autònom
Facturació	87.447 €/empleat
Localització	Zones centríques (carrers comercials)
Dimensions de les instal·lacions	65 m2
Clients	- Mares (28-45 anys) amb un nivell de renda variable - Familiars o amics que volen fer un regal
Cartera de productes	Especialitat en confecció de bebé, xiquet i pre-mamà. Productes complementaris.
Ferramentes de promoció	Boca en boca, directoris comercials, Internet, catàlegs i anuncis ocasionals en premsa i radio local.
Valor de l'immobilitzat/inversió	33.275 €
Import despeses anuals	76.121,93 €
Resultat brut (%)	9,91%

RECOMANACIONS

És recomanable potenciar les vendes durant tot l'any amb descomptes o promocions, aconseguint així que el client anticipe les seues compres.

Tant l'atenció personalitzada al client com oferir un producte especialitzat i de qualitat són elements de diferenciació entre les empreses.

L'emprenedor haurà d'obtenir recursos suficients per tal de finançar el període temporal entre el moment en què es produeix la despesa i el moment de realització de l'ingrés.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.fimi.es

www.noticierotextil.net

www.acotex.org

www.puericulturamarket.com

www.asepri.es

www.cityc.es