

CONTEXT SECTORIAL

Una botiga d'informàtica és un establiment especialitzat en la venda al detall de productes informàtics, equips, programes, consumibles i perifèrics. A més, també ofereixen servicis de manteniment i reparació. La despesa per càpita en tecnologia es va situar l'any 2010 en 47,7 €/any, amb un creixement de la despesa del 386% des de l'any 2000. Per la seua banda, la despesa en reparació d'articles elèctrics i electrònics es va situar en 6,5 € per persona i any.

Les perspectives d'evolució del sector, al marge d'oscil·lacions conjunturals, són favorables i mitjà i llarg termini.

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Dependència de la conjuntura econòmica - Progressiva saturació del mercat - Competència de grans superfícies, cadenes de botigues i franquícies - Competència de la venda en línia directament a fabricants	- Implantació de noves tecnologies a les llars i empreses - Alt potencial de creixement del sector - Programes institucionals de promoció de la Societat de la Informació i les TIC - Ràpida obsolescència dels equips i sistemes informàtics - Nous processos d'organització empresarial - Avantatges fiscals de les empreses
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Assortiment profund i especialitzat - Capacitat per a ampliar la cartera de productes - La introducció de xarxes sense fils - Atenció personalitzada - Possibilitat de fidelitzar la clientela	- Escassetesa de professionals amb experiència - Necessitat d'invertir contínuament en la formació dels empleats - Augment de l'ajornament del pagament per part de les grans empreses - Negocis menuts amb pocs recursos

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

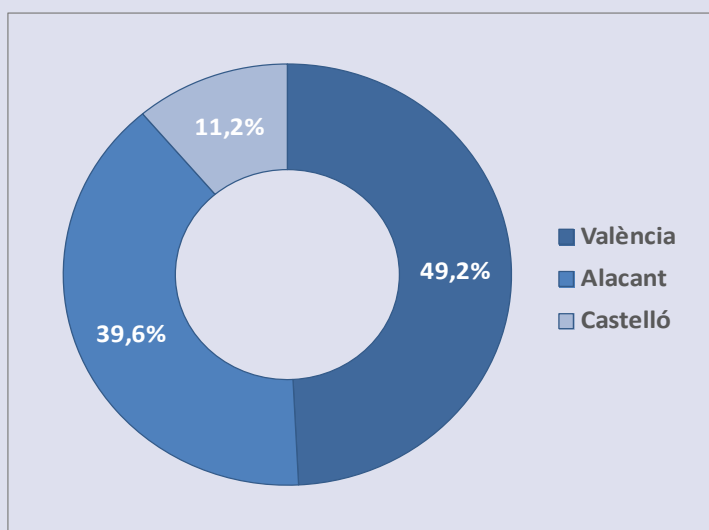
A la Comunitat Valenciana existeixen 1.961 establiments comercials minoristes dedicats a la venda de productes tecnològics, el que suposa el 2,9% del comerç valencià.

La dotació comercial se situa aproximadament en una botiga per cada 2.600 habitants.

La major part de les botigues es localitzen a la província de València (49,2%).

El volum de negoci pot arribar als 277 milions d'euros aproximadament.

Distribució provincial de les botigues d'informàtica a la Comunitat Valenciana.



Font: PATECO

PERFIL DE L'EMPRESA

El 98,7% de les empreses comercials minoristes valencianes són microempreses amb menys de nou treballadors. La meitat de les empreses no té empleats assalariats.

La forma jurídica més utilitzada és la de Societat Limitada o Autònom.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
- Venda d'equips informàtics - Venda de programes informàtics - Consumibles - Perifèrics: impressores, ratolins, càmeres web, etc. - Altres productes: SAI, agendes electròniques, projectors, gravador-reproductor MP3, etc. - Servici tècnic	- Contractes de manteniment - Configuracions a mida - Servicis de reparació urgent - Lloguer d'equips - Cursos d'informàtica - Configuració i instal·lació de servidors i xarxes - Comercialitzador de servicis d'accés a Internet i telefonia

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA D'INFORMÀTICA TIPUS

CNAE/SIC (botiga)	46.51/ 57.22- 73.72-76.99
IAE	65.32 si és persona física
Condició jurídica:	Societat Limitada / Autònom
Facturació:	519.323 euros
Localització:	Zones centríques de nuclis urbans
Personal i estructura organitzativa:	Un emprenedor, dos tècnics i un depenent
Instal·lacions:	Mínim 100 m2
Clients:	Professionals, PIMES i particulars
Ferramentes promocionals:	Boca en boca, cartelleria, revistes especialitzades, pàgina web i bustiada
Valor de l'immobilitzat/inversió:	28.050 euros
Import despeses anuals:	490.150 euros
Resultat brut (%):	5,62%

RECOMANACIONS

Tria un local comercial adaptat a la gamma de productes que vols oferir. Preveu la possibilitat d'ampliar la superfície del negoci per poder oferir més servicis de suport tècnic.

Tria localitzacions centríques o als eixos comercials principals del barri on es produïsquen les majors afluències de possibles compradors. Busca sinèrgiques de localització amb altres establiments comercials i centres públics educatius.

Ofereix un servici professional i el més personalitzat possible. Forma el personal en el coneixement profund dels productes i catàlegs.

Disposa de ferramentes tecnològiques que et permeten oferir el resultat visual al client i treballa el comerç en línia a través d'una web pròpia.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.ati.es

www.pateco.es

www.aetic.es

www.portaldelcomerciante.com

www.aniel.es