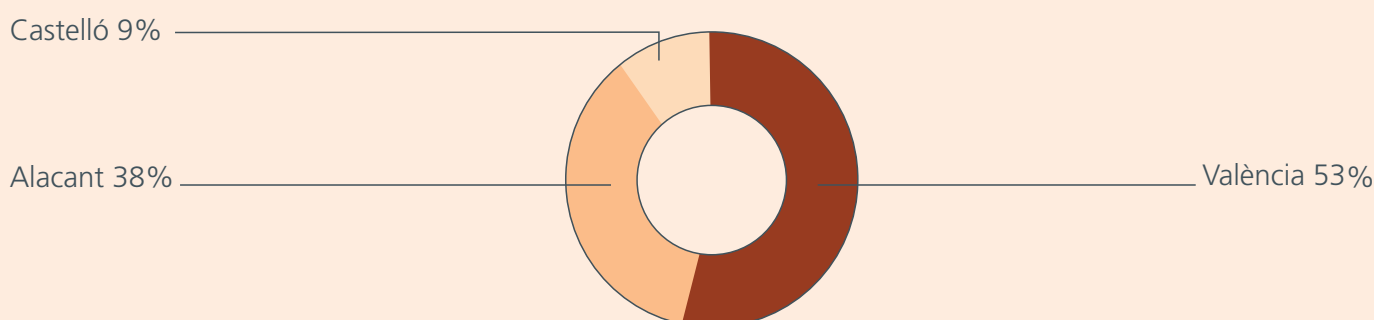


CONTEXT SECTORIAL

Al 49,3% de les llars espanyoles (un total de 16,1 milions) hi ha un animal domèstic. Els gossos i gats conformen el 44,9% del panorama animal a Espanya i es perfilen com als principals destinataris dels servicis veterinaris. La venda d'aliments l'any 2014, arribà a una xifra de negoci d'aproximadament 658 milions d'euros, mentre que la indústria veterinària està al voltant dels 190 milions d'euros.

La despesa mitjana anual per mascota difereix d'unes espècies a unes altres, i varia segons les seues dimensions. La despesa mitjana per mascota a l'any és d'entre 700 i 1.500 euros.

DISTRIBUCIÓ DE CLÍNQUES VETERINÀRIES PER PROVÍNCIES, COMUNITAT VALENCIANA, 2016 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Elevat nombre de clíniques i competència d'altres canals en alimentació i accessoris - Competència d'altres formats comercials especialitzats en mascotes. Actualment les grans botigues ofereixen servicis veterinaris - Competència en la prestació de determinats servicis de perruqueria - Menor pressupost de les llars, cosa que afecta a la compra d'animals i productes destinats a ells - Pujada de l'IVA del 8% al 21%	- Revalorització del paper de la mascota com a animal de companyia - Increment del nombre de mascotes - Capacitat de creixement per la diferenciació i especialització de servicis i segments de pacients - Obligacions legals per part dels propietaris - Possibilitats del món digital d'arribar a un major públic: web, xarxes socials, publicitat en línia, etc.
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Abundància de personal titular qualificat - Atenció personalitzada - Productes i tècniques cada vegada més avançats - Possibilitat de subcontractar determinats servicis - Capacitat de fidelitzar el client	- Estacionalitat en molts dels servicis oferits - Pressió del factor tecnològic. Escassa formació empresarial i en noves tecnologies - Necessitat de millora contínua en formació professional - Escassetat de auxiliars veterinaris per manca de formació - Alta inversió en equip i constant renovació d'este per tal de oferir es millors servicis

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Al voltant del 69% de les clíniques van registrar un creixement dels seus ingressos durant l'any 2015. Cal destacar que quasi la tercera part d'elles va créixer un 10% o més. L'evolució del 2015 (igual que va passar el 2014) mostra una tendència més favorable als centres mitjans i grans, però no als més xicotets.

El mercat de la sanitat i la nutrició animal a Espanya va superar els 1.299 milions d'euros l'any 2015, el que suposa un creixement del 9% en comparació amb l'any anterior.

CLIENTS

Propietarios de una mascota con algún tipo de problema de salud, o bien, búsqueda de prevención de enfermedades futuras o servicios de estética canina (peluquería y complementos).

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les clíniques i botigues de veterinària es localitzen a la província de València (53,6 %) i Alacant (37,7 %), mentre que a Castelló es localitza el 8,7 % restant. La Comunitat Valenciana va facturar en la indústria espanyola de sanitat i nutrició animal 26,35 milions d'euros durant el 2015.

El servei de clínica veterinària factura aproximadament entre 90.000 i 180.000 euros (en funció de les dimensions). La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la d'Autònom (75,3 %), seguida de la Societat Limitada (14,05 %).

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Servicis de prevenció (vacunacions, desparasitacions)	Servici d'assessorament en la compra d'animals, les cures i la salut, la cria, etc.
Servicis assistencials (cirurgia, hospitalització, etc.)	Assistència 24 hores. Servici d'urgència a domicili
Servicis de control (reconeixements periòdics)	Servici de perruqueria canina. Servicis d'adopció
	Anàlisis clíniques
	Venda productes nutricionals i articles especialitzats
	Residències canines, cursos d'ensinistament, cangurs

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA CLÍNICA I BOTIGA VETERINÀRIA TIPUS

CNAE 2009 / SIC	75.00 / 07.42
IAE	945
Condició jurídica	Autònom / Societat Limitada
Facturació	87.111 euros
Localització	Zones urbanes / nuclis rurals
Personal i estructura organitzativa	Veterinari / gerent i 1 auxiliar tècnic veterinari
Instal·lacions	Baix de 90 m², amb botiga i sala d'espera, sala de consulta i laboratori, quiròfan, sala de rajos, magatzem i perruqueria
Clients	Persones d'entre 25-65 anys, amb afinitat cap als animals
Ferramentes de promoció	Boca en boca, directoris comercials i imatge corporativa
Valor de l'immobilitzat/Inversió	37.900 euros
Import despeses anuals	78.333,96 euros
Resultat brut (%)	10,07%

RECOMANACIONS

Estudia la competència existent a la teua zona i decideix en quina àrea desitges ubicar-te. Disposa d'un horari flexible que facilite l'assistència fora de l'horari laboral, i planteja la possibilitat d'obrir els caps de setmana.

Analitza la demanda existent i configura una àmplia gamma de servicis que satisfacen la teua clientela. Estableix el teu target: Preus baixos i a dojo, sense buscar la qualitat / Diferenciació per alta qualitat de servicis i excel·lència. Preus superiors / Especialització mèdica o quirúrgica, i servicis d'emergències 24 hores + hospitalització (UCI).

Subcontracta aquells servicis que no pugues assumir tu directament. Facilita les condicions de pagament mitjançant finançament per als servicis amb un import major.

Un tracte personal i professional, l'ús d'una tecnologia avançada i la higiene de l'establiment són els aspectes que més valoren els teus clients.

Utilitza les xarxes socials per promocionar-te i generar comunitat amb els teus clients. Utilitza la ferramenta Google My Business per tal d'aparèixer en les cerques, en Google Maps, etc. i aconseguir així un major públic.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.mascotia.com · www.srperro.com · www.colvema.org · www.fecava.org · www.portalveterinaria.com · www.sobremascotas.com · www.fediaf.org · www.estudiosveterinarios.com · www.veterindustria.com