

CONTEXT SECTORIAL

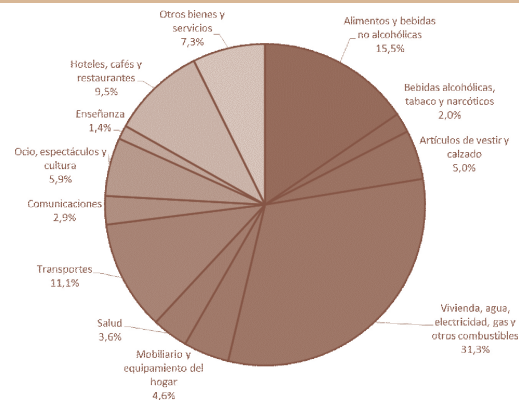
L'aparició de noves tecnologies, juntament amb noves fórmules comercials, ha transformat positivament el sector del comerç minorista.

L'any 2015 a Espanya hi havien 576.211 establiments comercials minoristes, el que suposen 15,8 % del total.

La facturació l'any 2014 del sector comercial minorista a Espanya, excepte de vehicles, va ser de 204.260 milions d'euros, el que representa un 31,1 % del total de la xifra de negocis del sector.

L'any 2015 el grup de despesa de béns diaris (vivenda, aigua, electricitat, etc.) ocupa la major part de les despeses a les llars de la Comunitat Valenciana (31,3 %), seguit dels aliments i les begudes no alcohòliques (15,5 %). Altres partides importants són transports (11,1 %) i hotels, cafès i restauració (9,5 %). Durant el període 2012-2015 es produeix una reducció de la despesa mitjana, però en l'últim any s'observa una lleugera recuperació.

DISTRIBUCIÓ DE LA DESPESA EN LES LLARS, COMUNITAT VALENCIANA, 2015, (%)



DAFO

AMENACES

Dependència de la conjuntura econòmica
Excés d'oferta, preus i tràmits burocràtics
Competència de les grans superfícies
Incrementos de botigues *low-cost* i *outlets*
Invasión de las franquicias
Nous hàbits de compra que afavoreixen el desplaçament i exigeixen oferta d'oci complementària

OPORTUNITATS

Sector estratègic per la seua capacitat per a generar treball
Segments de mercat que rebutgen les pràctiques de les grans superfícies
Paper dinamitzador del xicotet comerç als barris
Existència d'agrupacions empresarials
Web, botiga en línia, màrqueting en línia, portals de compres col·lectives i ferramentes de geolocalització

PUNTS FORTS

Possibilitat de diferenciació
Capacitat de fidelització
Alta capacitat tècnica de la força de vendes
Especialització i tracte personalitzat al client
Proximitat amb el comprador (confiança)
Acceptació social d'un sector consolidat

PUNTS FEBLES

Deficiències en els sistemes de gestió i baix grau d'implantació de TIC
Fort caràcter familiar i necessitats de formació
Dificultats pera a invertir en projectes de millora
Atomització del sector, preus poc competitius, horaris i escàs poder de negociació amb proveïdors

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

A la Comunitat Valenciana, la despesa mitjana per persona en el comerç minorista durant l'any 2015 va ser de 10.179,35 euros/any, el que representa una despesa mitjana per llar de 24.955,88 euros/any.

Por ordre d'importància, el sector de la vivenda, aigua, electricitat, gas i altres combustibles és el grup de despesa al qual més pressupost es va destinar el 2015, seguit dels aliments i les begudes no alcohòliques.

CLIENTS

La majoria dels clients són particulars, tot i que les empreses tenen també determinada rellevància en funció de la brànquia comercial pertinent.

Per al consumidor actual, preu i qualitat són elements essencials, però cada vegada mostra major interès cap a articles de marques socialment compromeses.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part dels comerços minoristes s'ubiquen a la província de València (46,9 %) i Alacant (40,7 %), mentre que a Castelló es localitza el 12,3 % restant.

L'any 2015 el comerç minorista de la Comunitat Valenciana va facturar 22.249 milions d'euros, cosa que la situa com a tercera comunitat autònoma amb major taxa de creixement mitjà (5 %).

La plantilla d'un comerç de proximitat està formada per un nombre reduït de persones, generalment de caràcter familiar, que és susceptible de ser incrementada durant les èpoques de més treball. La superfície de les seues instal·lacions és d'aproximadament 100 m².

La forma jurídica que més predomina en este tipus d'establiments és la d'Autònom, seguida a molta distància per altres fórmules jurídiques com ara Societat Limitada o Societat Anònima.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES BÀSICS

Activitats comercials d'alimentació (xicotetes botigues, carnisseries, forns, fruiteries, pescateries, etc.)
Activitats comercials no alimentàries (comerç tradicional, tèxtil·llar, calçat, quioscos, drogueries, botigues 24 hores, merceries, etc.)

SERVICIS COMPLEMENTARIS

En funció de l'activitat que es porte a terme: Comandes per telèfon, en línia i repartiment a domicili; Instal·lació; Recollida; Devolucions; Finançament; Assessorament; Reparació; Programa de fidelització; Aparcament gratuït o amb descompte; Garanties; Atenció personalitzada; Empaquetament; Pagament amb targeta; Zona per a deixar els xiquets durant les compres

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ DE PROXIMITAT TIPUS

CNAE 2009	47.1 a 47.5
IAE	Agrupació 64 i 65
Condició jurídica	Autònom
Facturació mitjana	334.894 euros
Localització	Barris de poblacions principals i secundàries
Personal i estructura organitzativa	1-2 persones (sovint de caràcter familiar)
Instal·lacions	Dimensions mitjanes de 100 m²
Clients	Particulars que viuen a la zona o la freqüenten
Ferramentes de promoció	Boca en boca, rètol, associacions de comerciants i publicitat a mitjans de comunicació locals, web, xarxes socials

RECOMANACIONS

Estudia el territori on vols ubicar el teu establiment, preferiblement a zones residencials amb elevat tràfic personal, aparcaments i varietat de comerços.

Diferencia't de la competència en la teua àrea d'actuació a partir de la imatge i l'assortiment. Aporta novetats que siguen irresistibles per als clients.

Cuida l'aspecte tant interior (decoració i interiorisme, il·luminació, mobiliari, senyalització etiquetatge i neteja) com exterior (façana, porta, aparador i vorera annexa) del teu local comercial de forma que siga coherent amb la imatge que vols transmetre.

Un tracte individualitzat i el contacte directe amb els clients ofereixen major confiança. Aprofita't de la proximitat existent entre venedor i comprador per tal de fer conèixer els teus productes.

En este tipus de comerç és de vital importància l'excel·lència en el tracte al client, ja que d'ell dependrà que el client torne al nostre comerç i parle bé d'ell a possibles nous clients.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.pateco.org · www.facpyme.es · www.covaco.org · www.infocec.es · www.portaldecomerciante.com · www.cecoval.es · www.aecosan.msssi.gob.es · www.ico.es · www.ipyme.org · www.ivace.es · www.comercio.gob.es · www.ceaccu.org