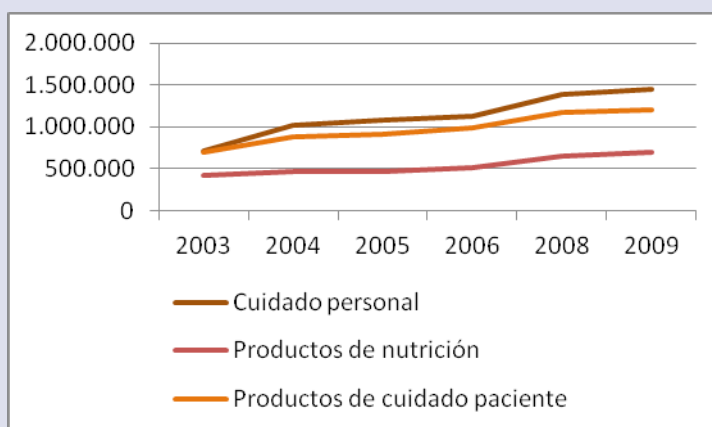


CONTEXT SECTORIAL

En els últims anys s'ha produït un increment en el nombre de parafarmàcies. Això és degut a dos raons principals: la primera d'elles és el nivell de confiança que transmeten al consumidor, cosa que converteix el fet de comprar a elles en habitual per a molts consumidors. La segona raó és la creixent demanda de productes farmacològics substituïts, que és deguda a la tendència actual de prevenir malalties o tractar-les amb remeis tradicionals.

El mercat de la parafarmàcia a Espanya s'ha vist incrementat durant els últims anys. Els productes no considerats com a medicaments que abans es venien exclusivament a les farmàcies ara també es comercialitzen a les parafarmàcies. Així, en només sis anys el mercat de les parafarmàcies ha passat d'unes vendes d'1.839.569 milers d'euros l'any 2003 als 3.336.375 milers d'euros registrats durant el 2009, el que suposa un increment del 82,91%.

EVOLUCIÓ DE LA FACTURACIÓ DEL MERCAT DE LES PARAFARMÀCIES, 2003-2009, MILERS D'EUROS PVP



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Competència de farmàcies, herbolaris, botigues de dietètica, perfumeries, centres comercials i altres tipus d'establiments no especialitzats. - Actual situació econòmica on les despeses en imatge i estètica poden passar a un segon pla.	- Major preocupació per la imatge i la salut. - Major coneixement i confiança en teràpies naturals. - Restricció legal del nombre de farmàcies. - Possibilitat d'establir franquícia.
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Atenció personalitzada i qualitat dels servicis.	- Escassa formació en creació i gestió d'empreses.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

Quant a les dimensions del mercat, es pot dir que les empreses de parafarmàcia no només han crescut pel que fa al volum de facturació, sinó que també quant al nombre d'unitats venudes. Així, del 2003 al 2009 s'han incrementat les unitats de producte venudes en un 45,43%.

Els productes que generen un major volum de vendes són els productes de cura personal, amb el 43,25%, seguit dels productes per a la cura del pacient (35,75%) i els productes de nutrició (20,94%).

Clients

La clientela tipus de les parafarmàcies està formada per dones amb edats compreses entre els 25 i els 55 anys i que pertanyen a la classe mitjana.

Les principals necessitats cobertes per les parafarmàcies per a este segment de població són les relacionades amb la cura personal, amb diferència dels productes i servicis demandats en funció de la seua edat. Les dones de 25 a 30 anys solen sol·licitar més productes relacionats amb la cosmètica i servicis complementaris relacionats amb el manteniment físic. Les dones de 30 a 35 anys sol·liciten més productes dietètics, articles de puericultura i aliment infantil. Les d'edat compresa entre els 30 i els 55 anys demanen en major mesura cremes antienvelliment i productes alimentaris per a tota la família.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Segons una cerca en directoris comercials, actualment a la Comunitat Valenciana existeixen 131 parafarmàcies. El 52,67% d'elles se situen a la província de València, el 26,71% a la d'Alacant i l'11,22% restant, a la de Castelló. No obstant això, cal que tingues en compte que la vertadera competència no són només empreses com la teua, sinó també centres comercials, perfumeries, herbolaris i sobretot farmàcies, ja que a elles tradicionalment es troben molts dels productes que ofereixen les parafarmàcies.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS/PRODUCTES COMPLEMENTARIS
- Productes i cosmètics d'higiene personal. - Aliments. - Productes sanitaris. - Articles de puericultura. - Complementos dietètics. - Ortopèdia.	- Tractaments dietètics. - Massatges. - Gabinets d'estètica. - Classes de relaxació.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES

CNAE/SIC	523/599
CNAE(2009)	4773/4774/4775
IAE	652
Condició jurídica	Autònom
Facturació anual	96.250€
Localització	Zones cèntriques (carrers comercials)
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor
Instal·lacions	100 m2
Clients	Dones de 25 a 55 anys
Ferramentes promocionals	Boca en boca, directoris comercials i imatge corporativa
Valor de l'immobilitzat/inversió	55.200€
Import despeses anuals	88.911€
Resultat brut (%)	7,62%

RECOMANACIONS

Una de les teues millors armes per a lluitar contra la competència eres tu mateix: fes que el client se senta ben atés gràcies a un servei professional que tendisca a l'especialització en determinats servicis. Has de formar-te el millor possible, ja que els clients hi acudirán per demanar assessorament. La clau de l'èxit dependrà de l'atenció que reben.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.farmafuture.com
www.parafarmacia.tubotica.net
www.farmaestilo.com
www.parafarmacia.com