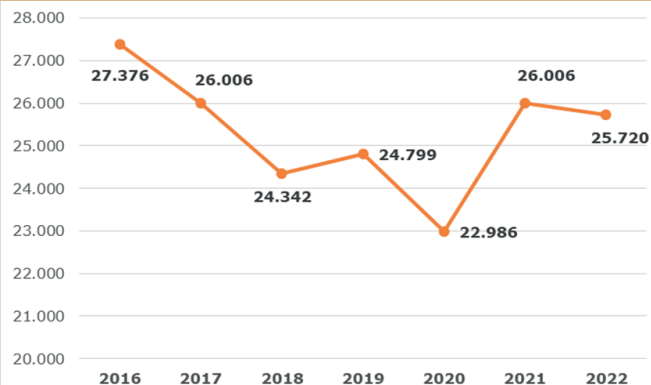


CONTEXTO SECTORIAL

España es una potencia mundial en el sector de la fabricación de muebles, por lo que es también de los primeros en cuanto a número de establecimientos comerciales de equipamiento del hogar. Además, la Comunitat Valenciana es una de las comunidades que más empresas de fabricación de muebles concentra.

En España, el número de establecimientos dedicados a la venta de muebles alcanza los 25.720, constatándose una tímida recuperación tras la caída sufrida en los últimos años provocada por la negativa coyuntura económica, la debilidad del consumo de los hogares y el descenso de la edificación residencial, así como la pandemia de la COVID-19.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DE EQUIPAMIENTO DEL HOGAR, ESPAÑA 2016-2022 (unidades)



DAFO

AMENAZAS

- Dependencia del ciclo económico y de los cambios sociales y demográficos.
- Vinculación con el mercado de viviendas.
- Competencia de las grandes superficies especializadas.
- Posibilidad de integración vertical hacia delante de las empresas fabricantes.

OPORTUNIDADES

- Carácter de elemento imprescindible.
- Mayor preocupación de las personas consumidoras por mejorar la calidad de vida.
- Tendencia hacia omnicanalidad y compra en tienda física.
- Desventajas que ofrecen otras formas de distribución.
- Desarrollo de nuevas tecnologías en comercio.

PUNTOS FUERTES

- Conocimiento de las necesidades, gustos y preferencias de consumo.
- Flexibilidad, capacidad de adaptación al entorno, atención y trato personalizado y profesionalizado.
- Diferenciación a través de la calidad, servicio, asesoramiento, etc.

PUNTOS DÉBILES

- Cambio en los gustos de consumo.
- Condicionantes derivados del tamaño medio de las empresas.
- Necesidad de un mayor desarrollo del asociacionismo empresarial.
- Determinada estacionalidad en la demanda de mobiliario.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DEL MERCADO

El volumen de mercado total para el año 2022 se cifró en los 5086 millones de euros, sin embargo, un 4 % fue superior al del ejercicio anterior. En lo que se refiere al gasto medio por hogar en ese mismo año, se situó en los 267,2 euros, lo que supuso un incremento del 3 % respecto al ejercicio anterior.

En la Comunitat Valenciana, el gasto medio anual por persona en mobiliario es de 98,57 euros al año, en 2022.

CLIENTES

Destacan por encima de la media dos grupos de consumidores, aquellos entre los 25 y 34 años, y aquellos entre los 35 y 44 años, con un 61 % de menciones en ambos casos. Lo más reseñable es que el segmento de personas consumidoras más jóvenes (entre los 18 y 24 años) destacan 19 puntos porcentuales por encima de la media en la compra de elementos de decoración (50 % vs 31 % media). Aquellos con edades entre los 25 y 34 años superan en 8 puntos porcentuales a la media en la compra de muebles de dormitorio de matrimonio (22 % vs 14 % media).

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

El establecimiento de venta de mobiliario representativo valenciano es aquel que adopta la forma jurídica de Sociedad Limitada o de autónomo para constituirse, alcanza un volumen de facturación inferior a los 300.000 euros y cuenta con una plantilla entre 1 y 5 personas empleadas.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS
<ul style="list-style-type: none">· Mueble de salón-comedor.· Mueble de dormitorio.· Mueble de dormitorio juvenil.· Complementos (colchones, iluminación, etc).	<ul style="list-style-type: none">· Financiación de las compras.· Transporte.· Montaje.· Garantías post-venta.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TIENDA DE MUEBLES TIPO

CNAE/SIC	4759 / 57.12
IAE	653.1
Condición jurídica	Persona autónoma o Sociedad Limitada
Facturación	248.000 euros
Localización	Centros urbanos o barrios con importantes núcleos de población.
Personal y estructura organizativa	Persona emprendedora, tres personas empleadas y un ayudante.
Instalaciones	Entre 300 y 500 m ² .
Clientes	Particulares que necesiten amueblar por primera vez su vivienda o bien reponer el mobiliario existente.
Herramientas promocionales	Boca-oído, imagen corporativa, publicidad, asistencia a ferias vinculadas a la actividad y buzoneo.
Valor del inmovilizado / inversión	87.361,62 euros
Importe gastos anuales	240.872,93 euros
Resultado bruto (%)	2,9 %

RECOMENDACIONES

Ofrecer un determinado porcentaje de descuento sobre el precio final del producto por pago al contado, promociones especiales para compras integrales o la venta de paquetes promocionales son algunas de las estrategias en política de precios a llevar a cabo en tu negocio.

Tanto la atención personalizada a la clientela, como ofrecer un producto de diseño y de calidad, son elementos de diferenciación entre las empresas.

Además de lo anterior, los servicios complementarios y el conocimiento del producto te diferenciarán de la competencia de grandes superficies especializadas.

No debemos olvidar la nueva oportunidad del mercado que supone publicitarse e incluso vender a través de Internet. Para ello debemos cuidar la imagen de nuestra web.

Debes considerar la ubicación de tu negocio como una variable de marketing de gran interés y relevancia. La tipología de clientela a la que te dirijas (en cuanto a variables sociales y económicas fundamentalmente), la variedad de muebles (tamaño, tipo de estancia/s del hogar a amueblar con los mismos), etc. condicionarán la clase de establecimiento que necesitas para desarrollar tu actividad y la localización deseable para éste.

ENLACES DE INTERÉS

www.portaldelcomerciante.com · www.aidimme.es · www.infurma.com · www.distribucionactualidad.com · www.mueblesdeespana.es