

CONTEXT SECTORIAL

L'activitat principal comprèn la venda al detall de mobiliari, il·luminació, tèxtil per a la llar, articles de regal i decoració, articles de cuina i artesanía.

A la Comunitat Valenciana existeixen 2.891 establiments comercials minoristes dedicats a l'equipament de la llar, el que suposa el 6 % del comerç al detall valencià i l'11,3 % del total del comerç al detall d'equipament de la llar respecte a Espanya.

La despesa mitjana per llar en equipament de la llar l'any 2014 va disminuir, amb una taxa anual del -4,1 %, on va destacar la reducció de la despesa en mobles.

Un 36 % dels espanyols té pensat realitzar enguany un desembós significatiu quant a parament de la llar.

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Estancament de l'activitat immobiliària i de construcció (obra nova, rehabilitació i renovació), molt lligada a la decoració Contínua reducció de la despesa destinada a la llar Competència de grans i mitjanes superfícies especialitzades de la llar i grans magatzems Expansió de les cadenes sucursalistes i xarxes de botigues ja establides (61% del mercat) Aparició de multinacionals low cost que acaparen una gran quota del mercat	Increment del nombre de llars unipersonals i estils de vida que valoren la singularitat i el disseny a la llar Incorporació contínua de criteris de confort, disseny i qualitat dels productes Demanda de productes de producció ecològics i procedents del reciclatge Creixent importància del mobiliari d'optimització de l'espai o orde per a la llar Col·laboració entre els professionals del sector Proporcionar informació i possibilitat de contacte mitjançant les xarxes socials Creació d'aplicacions per fer conèixer l'establiment i potenciar la venda en línia Venda en línia
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Teixit empresarial valencià del moble, disseny i articles de la llar molt potent, de manera que és fàcil trobar bons proveïdors Existència de personal comercial qualificat i amb experiència en el sector Possibilitat de realitzar un treball personalitzat i col·laborar amb altres professionals Possibilitat d'ampliar el model de negoci amb la incorporació del desenvolupament de projectes integrals de decoració	Necessitat de renovar periòdicament els articles exposats El factor localització es clau, cosa que pot encarir el preu de lloguer o compra del local Consideració de les despeses logístiques d'emmagatzematge i transport quan es treballa amb productes de determinat volum, com ara el mobiliari

PERFIL DE L'EMPRESA

La facturació mitjana és d'aproximadament 300.000 euros, mentre que la seua plantilla està formada per entre dos i set persones.

El rendiment mitjà per metre quadrat de superfície comercial (venda i exposició) se situa al voltant de 1.200 euros/m²/any.

El local adequat ha de comptar amb una superfície d'uns 250 m², tot i que a partir dels 70 m² és possible desenvolupar l'activitat amb una gamma de productes en exposició reduïda.

La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la d'autònom, seguida de la Societat Limitada i altres condicions jurídiques, com ara Comunitat de Béns.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les botigues especialitzades en decoració se situen a la província de València (48,11%) i Alacant (40,53%), mentre que a Castelló es localitza l'11,3% restant.

Els valencians van gastar en béns i servicis 49.922 milions d'euros. El 31,5% d'esta despesa es va destinar a l'adquisició de productes comercialitzats en el comerç al detall, el que suposa 15.716 milions d'euros.

El llindar de població mínim se situa en 25.000 persones, tot i que l'òptim és comptar amb un àrea d'influència d'unes 50.000 persones. Hi ha una major propensió a la despesa en productes de la llar entre la població resident ubicada a municipis d'entre 10.000 i 20.000 habitants.

QUINS PRODUCTES PUC OFRERIS AL MEU CLIENT?

PRODUCTES BÀSICS	PRODUCTS COMPLEMENTARIS
Venda de mobiliari interior i exterior	Elaboració i execució de projectes integrals de decoració i interiorisme
Comercialització de productes de parament i decoració, il·luminació, tèxtil de la llar, regal, cristalleria i complements per a la llar	Suport al treball d'estudis d'arquitectura, disseny i interiorisme i col·laboració amb estos professionals
Venda de productes d'artesanía	Creació d'estands per a fires i aparadors
Muntatge del mobiliari	Venda de productes artístics, d'autor i exclusius, així com de productes de jardineria i xicotets electrodomèstics
Recollida de mobles	

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA DE DECORACIÓ TIPUS

CNAE (2009)/SIC	47.59/57.12, 57.19
IAE	653.1/653.3 si és persona física
Condicció jurídica	Societat Limitada, Autònom o Comunitat de Béns
Facturació	259.619 euros
Localització	Zones urbanes
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor, persona encarregada de la botiga i un decorador <i>freelance</i>
Instal·lacions	Local a partir de 70 m ² , tot i que l'òptim són 250 m ²
Clients	Particulars, locals comercials, establiments d'hostaleria, agències immobiliàries i empreses constructores/promotores
Ferramentes de promoció	Anuncis en premsa local o revistes especialitzades, directorio comercials, imatge corporativa i boca en boca
Valor de l'immobilitzat/Inversió	51.000 euros
Import despeses anuals	342.369 euros
Resultat brut (%)	2%

RECOMANACIONS

Desenvolupa el negoci pensant en un concepte decoratiu lligat a determinats estils de vida. Tria un local comercial adaptat a la gamma de productes que vols oferir. Si vens mobiliari, preveu la necessitat d'ampliar la superfície del negoci.

Tria localitzacions centríques o als eixos comercials principals del barri on es produeixen les majors aflúencies de possibles compradors. Busca sinèrgiques de localització amb altres establiments comercials especialitzats en mobiliari, il·luminació, tèxtil·llar, etc. Si pots, ubica't a zones on ja hi haja especialització de l'oferta en llar.

Treballa amb proveïdors que t'ofereixen gammes de productes diferents. Assegura't de la seua fiabilitat quant a terminis de producció i lliurament de les mercaderies. Esta factor és clau en este negoci.

Intenta oferir bons servicis secundaris per tal de destacar davant de la competència.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.feriahabitatvalencia.com · www.portaldelcomerciante.com · www.cdici.com · www.aidima.es · www.fevama.es · www.pateco.es · lacasaead.com · www.lasnaves.com · www.spainhabitat.es