

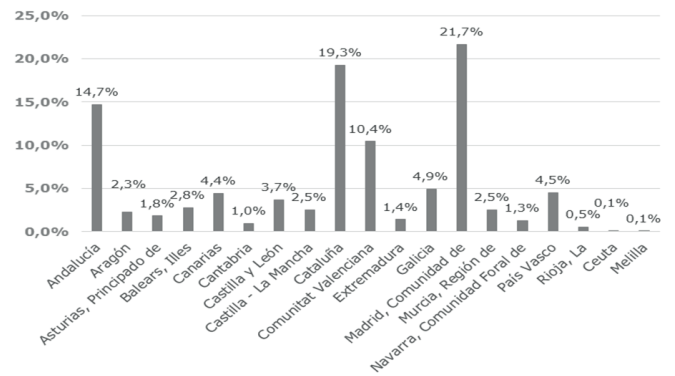
CONTEXT SECTORIAL

A Espanya, l'any 2022 hi havia 389.801 empreses del sector Servicis a empreses, amb un volum de negoci superior als 104.192 milions d'euros. D'entre els subsectors, destaca Assessoria jurídica i econòmica, que representa quasi el 40 % del total d'empreses que ofereixen servicis a empresa, i quasi un 25 % del seu volum de negoci.

Quant al volum de facturació, el total de totes les activitats mostren un creixement del 18,47 % entre els anys 2018 i 2022; l'única activitat amb un descens és la investigació, amb una caiguda del -6,52 %. Les activitats amb majors increments percentuals són les de traducció i interpretació (41,21 %), consultoria de gestió empresarial (36,40 %) i altres activitats professionals, científiques i tècniques no compreses en altres parts (37,80 %).

Per comunitats autònomes, la Comunitat Valenciana és la quarta autonomia amb major nombre de despatxos professionals, amb el 10,4 %, per darrere de Madrid, Catalunya i Andalusia.

NOMBRE D'EMPRESSES PER COMUNITAT AUTÒNOMA, ESPANYA (%)



DAFO

AMENACES

- Desconfiança de les persones consumidores cap a estos servicis.
- Competència deslleial des d'empreses no professionals.
- Augment de l'exigència de la clientela.

OPORTUNITATS

- Increment de l'externalització de funcions administratives de l'empresa.
- Globalització de l'economia.
- Canvis legals.

PUNTS FORTS

- Condiició de negoci especialitzat.
- En molts casos són servicis «necessaris».
- Alta fidelització dels clients.
- Possibilitat d'oferir servicis complementaris.
- Escassa inversió per a la posada en marxa del negoci.
- Alt grau d'associacionisme.
- Barreres d'entrada.

PUNTS FEBLES

- Deficiències en la formació del personal d'atenció al públic.
- En alguns casos, necessitat de col·legiar-se per tal d'exercir.
- Tarifes mínimes exigides des dels col·legis.
- Dificultat per a confeccionar una cartera de clients.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Decideix la ubicació del despatx professional tenint en compte les característiques poblacionals. Analitza el nivell de saturació de la competència al teu radi d'influència més proper.

CLIENTS

Es configuren com a clientela potencial les persones particulars i les empreses i institucions públiques i privades.

Un dels aspectes que més valora la clientela tipus és l'oferta d'un servici integral que cobrisca totes les necessitats referents a temes laborals, comptables i fiscals.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part dels despatxos professionals se situa a la província de València (59,7 %) i Alacant (31,8 %), mentre que a Castelló se'n localitza el 8,5 % restant.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS

- Assessorament jurídic (advocats) i assessorament fiscal, financer, comptable (economistes).
- Arquitectes, enginyers (projectes d'obra, etc).
- Consultoria (elaboració de projectes, estudis, etc).
- Relacions públiques i publicitat (agència i consultoria de publicitat, gestió d'espais publicitaris).
- Activitats de professionals: agents d'artistes, intermediaris en compravenda d'empreses (representants de comerç).
- Activitats d'assessorament sobre medi ambient, previsió meteorològica, agronomia, riscos laborals i similars.
- Assessorament sobre seguretat.
- Observació i investigació (detectius).
- Traduccions escrites i orals (traductores).

SERVICIS COMPLEMENTARIS

- Servicis integrals.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL DESPATX PROFESSIONAL TIPUS

CNAE	69.10/69.20/70.2/71.11/73.1/73.2/74.3/74.9/80.30/86.2
IAE	731/741/991/411/846/774/773/942.9/943
Condició jurídica	Societat Limitada / Persona Autònoma
Facturació	121.963,96 euros
Localització	Zones urbanes o proximitats
Personal i estructura organitzativa	Dos titulars i una persona de suport
Instal·lacions	Despatx de 50-80 m ²
Clients	Particulars, empreses privades i institucions públiques
Ferramentes de promoció	Ubicació, boca-orella, directoris comercials i pàgines web
Valor de l'immobilitzat/Inversió	24.550 euros
Import despeses anuals	106.642,88 euros

RECOMANACIONS

Decideix on pretens ubicar-te i estudia la teua àrea d'influència, de manera que pugues identificar el tipus de clientela que podries captar.

Diferencia't d'altres despatxos professionals integrant nous servicis que no disposen les empreses competidores.

Col·labora i treballa amb diversos organismes i institucions públiques, de forma que t'atorguen major credibilitat a l'hora de captar la teua clientela.

Fes que el client se senta ben atés gràcies a un servici professional de qualitat i personalitzat.

Publicita la teua activitat a la xarxa mitjançant una pàgina web pròpia, així com un perfil a les xarxes socials, on els clients puguen informar-se dels servicis que ofereixes i les àrees en què estàs especialitzat.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.coacv.org · www.coacv.es · economistas.es · www.comv.es