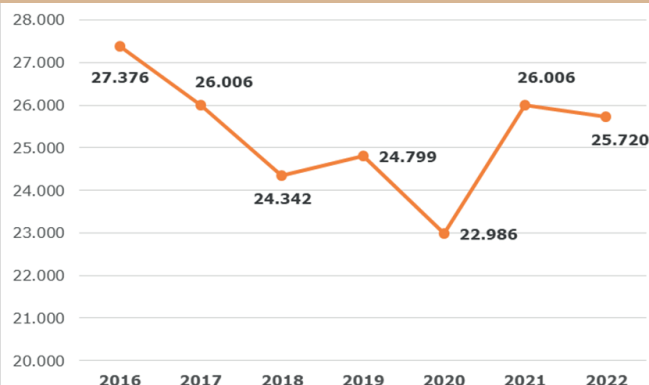


## CONTEXT SECTORIAL

Espanya és potència en el sector de la fabricació de mobles, de manera que no és estrany que esta preponderància es mantinga al llarg de la cadena de valor d'este producte. A més, dins d'Espanya, la Comunitat Valenciana és, juntament amb Madrid, Catalunya i Andalusia, una de les comunitats que més empreses de fabricació de mobles concentra, ja que formen el 52 % del total.

Al nostre país, el nombre d'establiments dedicats a la venda de mobles arriba als 25.720, xifra on es constata una tímida recuperació després de la caiguda patida els últims anys a causa de la negativa conjuntura econòmica, la debilitat del consum de les llars i el descens de l'edificació residencial, així com la pandèmia de la COVID-19, més recentment.

## EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'ESTABLIMENTS COMERCIALS D'EQUIPAMENT DE LA LLAR 2016-2022 (unitats)



## DAFO

### AMENACES

- Dependència del cicle econòmic i dels canvis socials i demogràfics.
- Vinculació amb el mercat de vivendes.
- Competència de les grans superfícies especialitzades.
- Possibilitat d'integració vertical cap a endavant de les empreses fabricants.

### OPORTUNITAT

- Caràcter d'element imprescindible.
- Major preocupació del consumidor per millorar la seua qualitat de vida.
- Tendència cap a l'omnicanalitat i compra física.
- Desavantatges d'altres formes de distribució.
- Desenvolupament de noves tecnologies aplicades al comerç.

### PUNTS FORTS

- Coneixement de les necessitats, els gustos i les preferències de consum.
- Flexibilitat, capacitat d'adaptació a l'entorn, atenció i tracte personalitzat i professionalitzat.
- Diferenciació a través de la qualitat, el servei, l'assessorament, etc.

### PUNTS FEBLES

- Canvi en els gustos de consum.
- Condicionants derivats de les dimensions mitjanes de les empreses.
- Necessitat d'un major desenvolupament de l'associacionisme empresarial.
- Determinada estacionalitat en la demanda de mobiliari.

## ANÀLISIS DE LA DEMANDA

### DIMENSIONS DEL MERCAT

El volum de mercat total per a l'any 2022 es va xifrar en els 5086 milions d'euros, xifra que és un 4 % superior a la de l'exercici anterior. Quant a la despesa mitjana per llar eixe mateix any, va situar-se en els 267,2 euros, el que suposa un increment del 3 % en comparació a l'exercici anterior

A la Comunitat Valenciana, la despesa mitjana anual per persona en mobiliari va ser de 98,57 euros l'any 2022.

### CLIENTS

Destaquen per damunt de la mitjana dos grups de consumidors: el dels d'entre 25 i 34 anys i el dels d'entre 35 i 44 anys, amb un 61 % de mencions en ambdós casos. El més destacable és que el segment de persones consumidores més joves (entre els 18 i els 24 anys) està 19 punts percentuals per damunt de la mitjana en la compra d'elements de decoració (50 % vs. 31 % de mitjana). Aquells amb edats entre els 25 i els 34 anys superen en 8 punts percentuals la mitjana en la compra de mobles de dormitori de matrimoni (22 % vs. 14 % de mitjana).

## ANÀLISIS COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

L'establiment de venda de mobiliari representatiu valencià és aquell que adopta per constituir-se la forma jurídica de Societat Limitada o d'Autònom, arriba a un volum de facturació que no supera els 300.000 euros i compta amb una plantilla d'entre una i cinc persones empleades.

## QUINS PRODUCTES PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES BÀSICS	PRODUCTES COMPLEMENTARIS
<ul style="list-style-type: none"><li>· Moble de saló-menjador.</li><li>· Moble de dormitori.</li><li>· Moble de dormitori juvenil.</li><li>· Complements (matalassos, il·luminació, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>· Finançament de les compres.</li><li>· Transport.</li><li>· Muntatge.</li><li>· Garanties postvenda.</li></ul>

## CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA DE MOBLES TIPUS

CNAE/SIC	4759 / 57.12
IAE	653.1
Condició jurídica	Persona autònoma o Societat Limitada
Facturació	248.000 euros
Localització	Centres urbans o barris amb importants nuclis de població.
Personal i estructura organitzativa	Persona emprenedora, tres persones empleades i un ajudant.
Instal·lacions	Entre 300 i 500 m <sup>2</sup> .
Clients	Particulars que necessiten moblar per primera volta la seua vivenda o reposar el mobiliari existent.
Ferramentes de promoció	Boca-orella, imatge corporativa, publicitat, assistència a fires vinculades a l'activitat i la bustiada.
Valor de l'immobilitzat / inversió	87.361,62 euros
Import despeses anuals	240.872,93 euros
Resultat brut (%)	2,9 %

## RECOMANACIONS

Oferir un determinat percentatge de descompte sobre el preu final del producte per pagament al comptat, promocions especials per a compres integrals o la venda de paquets promocionals són algunes de les estratègies en política de preus que cal dur a terme en el teu negoci.

Tant l'atenció personalitzada al client com l'oferta d'un producte de disseny i qualitat són elements de diferenciació entre les empreses.

A més, els servicis complementaris i el coneixement del producte et diferenciarien de la competència de grans superfícies especialitzades.

No hem d'oblidar tampoc la nova oportunitat del mercat que suposa publicitar-se i, fins i tot, vendre a través d'Internet. Per això, cal que cuidem la imatge de la nostra pàgina web.

Has de considerar la ubicació del teu negoci com a una variable de màrqueting de gran interès i rellevància. La tipologia de clients als quals et dirigesques (quant a variables socials i econòmiques, fonamentalment) o la varietat de mobles (dimensions, tipus d'estàncies de la llar a moblar amb ells, etc.) condicionaran la classe d'establiment que necessites per tal de desenvolupar la teua activitat i la localització desitjable per a ell.

## ENLLAÇOS D'INTERÉS

[www.portaldelcomerciante.com](http://www.portaldelcomerciante.com) · [www.aidimme.es](http://www.aidimme.es) · [www.infurma.com](http://www.infurma.com) · [www.distribucionactualidad.com](http://www.distribucionactualidad.com) · [www.mueblesdeespana.es](http://www.mueblesdeespana.es)