

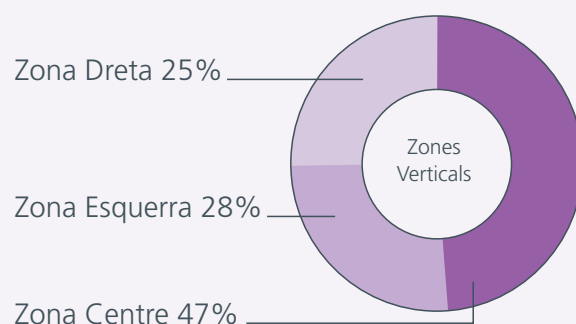
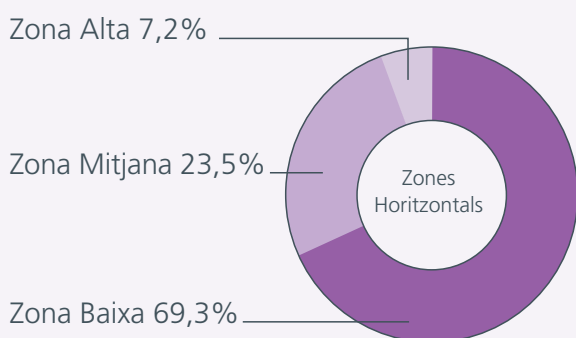
## CONTEXT SECTORIAL

En un entorno de grans estímuls visuals, cada dia resulta més difícil cridar l'atenció del consumidor del carrer sobre els comerços i els seus productes per tal de satisfer les seues necessitats de compra. El comerç necessita profundes reformes per tal de garantir la seua supervivència i que es convertisca en un model actiu, creatiu, professional i tècnic, amb recuperació del seu atractiu lúdic.

Fa només pocs anys, el 80% de la tècnica de l'aparadorisme se centrava en els comerços de moda i tèxtil. Actualment la importància de la imatge comercial ha introduït l'aparadorisme en els àmbits més diversos del comerç: des de perfumeries fins a òptiques o centres de telefonia mòbil.

Els professionals recomanen renovar l'aparador cada 15-20 dies. El moment de l'any de major demanda d'estos servicis és el període nadalenc.

### VALOR D'ATRACCIÓ DE LES ZONES DE L'APARADOR: ZONES HORIZONTALS I VERTICALS



## DAFO

| AMENACES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | OPORTUNITATS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>Escàs coneixement per part de potencials clients dels servicis de la companyia</li><li>Competència amb empreses de decoració</li><li>Poc reconeixement a Espanya en comparació amb altres països de la Unió Europea</li><li>Les empreses que contracten disseny ho fan al voltant de la comunicació i lleven importància a altres àmbits</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Accés a tot el sector servicis i comercial d'una comunitat o regió</li><li>Combinació d'idees, fantasia i productes que impacten clients potencials</li><li>Especialització en oferir una bona imatge tant de la seua empresa com dels seus clients</li><li>Dinamisme de les noves tecnologies i necessitats dels clients, amb aplicació en el disseny</li><li>Generalització del disseny a qualsevol àmbit o sector</li></ul> |
| PUNTS FORTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | PUNTS FEBLES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Gran creativitat, originalitat i innovació del servicis</li><li>Alt nivell de persuasió cap al consumidor o client</li><li>Àmplia cartera de clients i comptar amb una estratègia diferent per a cadascun d'ells</li><li>Un dels perfils professionals emergents en el sector és el del <i>design manager</i></li></ul>                            | <ul style="list-style-type: none"><li>Requereix amplis coneixements de <i>merchandising</i> i capacitats operatives</li><li>Màxima responsabilitat quant a confiança del client</li><li>Cal estar a l'avantguarda de les noves tècniques comercials i no repetir velles idees</li></ul>                                                                                                                                                                              |

## ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Les empreses d'aparadorisme solen estar formades per una o dos persones, i la forma jurídica més comuna és la d'Autònom.

En esta època de recessió, emprendre un projecte amb creativitat i un enfocament diferent facilita a este sector oferir noves idees a comerços per tal de trobar un rendiment econòmic, i més sent l'aparadorisme un negoci amb nínxols de mercats encara no coberts per no haver-hi una gran oferta per part d'especialistes en aparadorisme i *merchandising* (que prenen la figura legal de Societat Limitada).

## ANÀLISI DE LA DEMANDA

### DIMENSIONS DEL MERCAT

En l'actualitat els servicis d'aparadorisme, *visual merchandising* i interiorisme comercial són fonamentals per a la competitivitat d'un comerç. Les grans marques i els comerços més xicotets inverteixen més que mai en este sector per tal d'eixir reforçats del període de recessió econòmica, de manera que es tracta d'un sector en creixement.

### CLIENTS

La majoria són PIMES i xicotets comerços que sol·liciten el servici per tal de renovar la seua imatge. A la Comunitat Valenciana hi ha 92.170 comerços, dels quals el 12,4 % es dedica a la venda de tèxtil i calçat (11.429 establiments).

## QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

| SERVICIS BÀSICS                                                                                                                                       | SERVICIS COMPLEMENTARIS                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Disseny d'aparadors i projectes d'interiorisme comercial                                                                                              | Disseny gràfic: cartelleria, etiquetes, vinils, etc. |
| Presentar novetats, ofertes, idees, etc. a l'interior de l'establiment                                                                                | Estands per a fires                                  |
| Renovació de l'aparador cada 15-20 dies i admetre suggeriments del client                                                                             | Disseny web                                          |
| Disseny i col·locació d'elements d'ambientació comercial: cartells, <i>displays</i> , fantasies, demos, senyalitzadors, captadors, mòduls, fons, etc. | Estudis de satisfacció, clima laboral, etc.          |
|                                                                                                                                                       | Gestió web i xarxes socials                          |

## CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA D'APARADORISME I VISUAL MERCHANDISING TIPUS

|                                     |                                                                                                    |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CNAE 2009                           | 9609                                                                                               |
| IAE                                 | 979.9                                                                                              |
| Condició jurídica                   | Autònom / Societat Limitada                                                                        |
| Localització                        | Àrees metropolitanes                                                                               |
| Personal i estructura organitzativa | Emprenedor <i>freelance</i>                                                                        |
| Instal·lacions                      | Local o oficina de menys de 100 m <sup>2</sup>                                                     |
| Clients                             | Establiments comercials de barri i grans superfícies, PIME i grans empreses                        |
| Ferramentes promocionals            | Catàleg de servicis, màrqueting en línia, ús d'eslògans àgils, influència en el caràcter emocional |
| Facturació mitjana                  | 37.000 - 110.000 euros                                                                             |
| Valor de l'immobilitzat/Inversió    | 7.000 - 35.000 euros                                                                               |
| Import despeses anuals              | 30.000 - 100.000 euros                                                                             |

## RECOMANACIONS

Els aparadors han de convèncer en només uns pocs segons el consumidor que els nostres productes són els que ell desitja o necessita, de manera que cal mostrar la millor imatge i prestació del producte.

Valora juntament amb els clientes quins són els seus productes més atractius i quins són més fàcils de vendre. Així, si el consumidor decideix entrar, hi ha altes possibilitats que compre a l'establiment.

En arribar amb els nostres servicis a qualsevol tipus d'establiment comercial, tenim accés als gustos dels consumidors i fem un *merchandising* ajustat a cada perfil.

Desenvolupa estratègies enfocades directament al client i les preferències dels seus consumidors i el públic en general. Generar lleialtat comerç-client és bàsic per al creixement i la futura expansió de l'establiment.

## ENLLAÇOS D'INTERÉS

[www.aseaic.com](http://www.aseaic.com) · [www.cecival.com](http://www.cecival.com) · [www.covaco.org](http://www.covaco.org) · [www.escaparatismo.es](http://www.escaparatismo.es) · [www.andromedaescaparates.es](http://www.andromedaescaparates.es)  
· [www.escapartismoprofesional.com](http://www.escapartismoprofesional.com)