

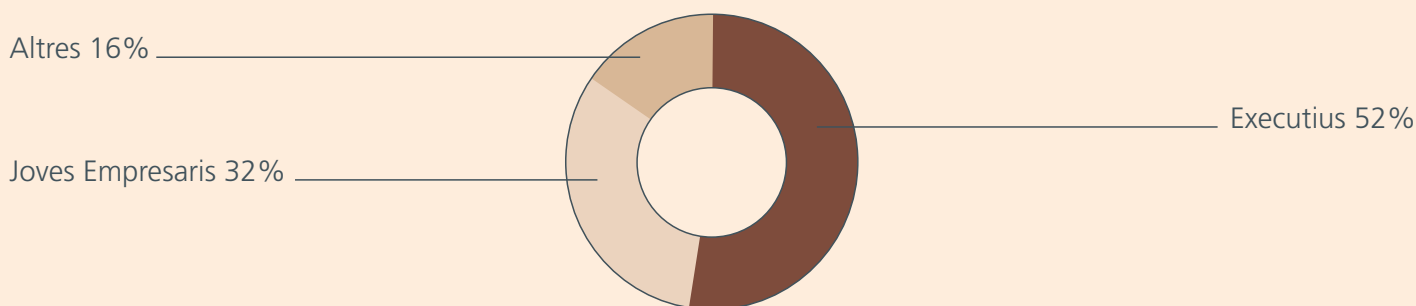
CONTEXT SECTORIAL

Actualment la professió de *Personal Shopper* és una de les més sol·licitades en el sector de la moda i la imatge, i s'ha convertit en una figura imprescindible en molts camps del sector.

L'origen d'esta demanda prové del fet que la imatge personal és cada vegada més important i hi ha un important col·lectiu de consumidors que vol tindre una bona imatge per motius personals o professionals però no disposa del temps necessari per poder cuidar-la satisfactòriament, de manera que sol·licita els servicis d'este professional.

El *Personal Shopper* s'encarrega d'orientar i aconsellar sobre les peces i els complements que han de comprar els seus clients en funció de les seues característiques i necessitats. És un professional que ha de comptar amb coneixements de morfologia, perruqueria, maquillatge i assessorament d'imatge (entre d'altres), a més d'una formació relacionada amb la moda i l'estètica.

SEGMENTACIÓ DEL MERCAT DE PERSONES QUE REQUEREIXEN ELS SERVICIS D'UN *PERSONAL SHOPPER*



* Executius: executius ocupats que volen estar al dia en tendències, tot i que no tenen temps per a realitzar les seues compres.

* Joves empresaris: persones que opten per tindre el luxe i la comoditat d'un servici de compres personalitzades.

* Altres: clients que necessiten realitzar una consulta sobre un regal o no volen buscar un regal per a ocasions especials.

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Crisi econòmica Clients cada volta més exigents Dèbils barreres d'entrada	Augment de la preocupació per l'aparença física i "estar a l'última moda" Aparició de nous canals de comunicació relacionats amb el món digital: blocs de moda, xarxes socials, etc.
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
No cal fer cap inversió, només comptar amb coneixements de moda i imatgen Professió de futur Tracte personalitzat Públic objectiu amb alt poder adquisitiu	Cal tindre una bona reputació Pèrdua de personalitat o criteri per a comprar roba del client

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Com que l'àrea d'actuació del *Personal Shopper* és molt diversa, podem considerar diferents mercats potencials que puguin necessitar els servicis d'un professional amb estes característiques. A més d'una persona concreta, trobem centres comercials, grans magatzems (ací destaca El Corte Inglés), hotels de 4 i 5 estrelles (2.179), assessorament en esdeveniments (on destaquen les bodes), consultor en línia (4,2 milions d'internautes afirmen haver comprat moda en línia almenys una vegada durant l'any 2011) i firmes de renom i altres empreses.

CLIENTS

El perfil del client és molt variat: persones que no disposen de temps per a comprar o necessiten una altra persona perquè els assessore sobre quina és la millor imatge; clients VIP de firmes de renom que compren mensualment; persones que compren a centres comercials i grans magatzems; polítics, cantants, presentadors, actors, etc.; botigues i empreses que necessiten assessorament: per al vestuari dels seus empleats, per a la decoració del local, etc.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Com a competència considerem totes aquelles persones que treballen com a *freelance* fent les funcions de *Personal Shopper*, així com totes les empreses que disposen d'estos servicis, com ara les empreses d'assessorament d'imatge.

QUINS PRODUCTES PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Comprar la roba o els complements per al client, tant acompanyant-lo com substituint-lo Desenvolupar el fons d'armari perfecte per al dia a dia del client Rutes de compres personalitzades Assessorament per a empreses en vestuari i uniformes dels empleats Assessoria d'imatge a empleats	Assessorament en línia i a través del correu electrònic Organització de desfilades privades Anàlisi de cases. Decoració de la casa i de la taula per a festes a domicili Festes per a adolescents i comiats de soltera Cursos sobre moda, decoració, automaquillatge i bellesa Regals d'empresa Rutes per a executius Formació per a empleats Continguts i consultoris de moda per a webs comercials

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL *PERSONAL SHOPPER* TIPUS

CNAE (2009)/SIC	9609
IAE	9799
Condició jurídica	Autònom / Societat Limitada
Localització	Àrees metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	Personal amb coneixements de <i>Personal Shopper</i>
Instal·lacions	100 m ²
Clients	Particulars que sol·liciten assessorament, empreses, hotels, centres comercials, grans magatzems, etc.
Ferramentes promocionals	Boca en boca, màrqueting en línia, col·laboració amb mitjans de comunicació del sector de la moda (tant en línia com tradicional), promoció a través de relacions públiques, col·laboració amb <i>celebrities</i>
Facturació mitjana	40.000 - 65.000 euros
Valor de l'immobilitzat/Inversió	3.006 euros si es constitueix Societat Limitada
Import despeses anuals	20.000 - 50.000 euros

RECOMANACIONS

Si vols treballar com a *Personal Shopper* has d'adquirir els coneixements necessaris a través de l'àmplia oferta de organitzacions i centres formatius. A més, també has de tindre una sèrie de qualitats per a exercir el teu treball, com per exemple bons modals, un gust refinat, diplomàcia i capacitat per a escoltar, saber relacionar-se amb persones de tots els nivells socials i conèixer bé tots els comerços de la ciutat on realitzar les compres.

Per les característiques de la professió, són moltes les facilitats per a poder muntar el teu propi negoci, ja que inicialment no cal comptar amb una oficina ni personal a càrrec per poder realitzar un servici. L'important és començar creant una cartera de clients fidels.

La tendència actual en esta activitat es dirigeix a una major diversificació de servicis i l'ús de nous canals, com ara el digital.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.psschool.es · www.oepsym.com · www.acotex.org · www.shopin.es · www.quemepongo.es