

Botiga d'Informàtica amb Reparació i Manteniment

CONTEXT SECTORIAL

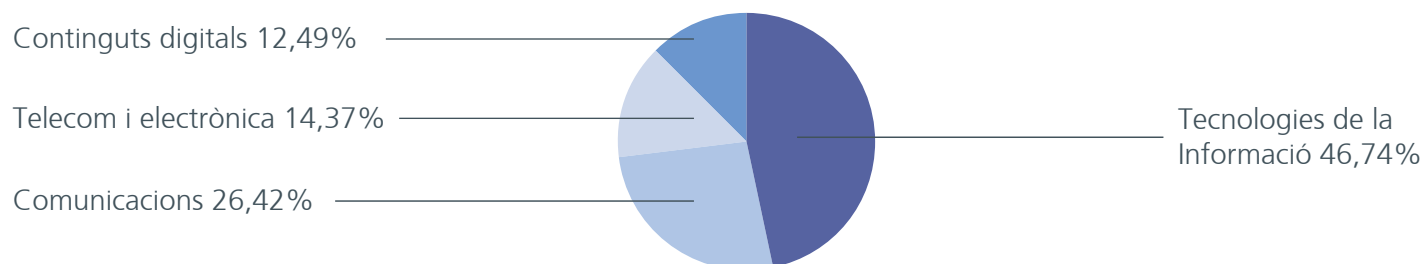
Una botiga d'informàtica és un establiment especialitzat en la venda al detall de productes informàtics, equips, programes, consumibles i perifèrics. De manera addicional, s'ofereixen servicis de manteniment i reparació.

La despesa per càpita en comunicacions a Espanya es va situar el 2021 en 377 euros/any. En el conjunt del sector digital a Espanya, l'àmbit de les Tecnologies de la Informació (on s'engloben tant la infraestructura, que és el hardware i el software, com els servicis) va representar el 47 % del volum de facturació, que va ser l'únic en mantindre un creixement positiu l'any 2020 (2,6 %).

Entre els segments de major creixement es troben els relacionats amb els llocs de treballs i desplaçament a la llar: ordinadors personals o portàtils, software i aplicacions ofimàtiques, videoconferències, perifèrics...

Gran part de les vendes d'equips en el futur seran absorbides per grans fabricants i grans superfícies o plataformes de comerç en línia, el que deixarà un nínxol de mercat al servicis i al manteniment.

DISTRIBUCIÓ DE LA FACTURACIÓ DEL SECTOR DIGITAL PER SEGMENTES A ESPANYA, 2021 (%)



DAFO

AMENACES

- Dependència de la conjuntura econòmica.
- Escassetat de components (targetes gràfiques, unitats SSD) motivada per la conjuntura econòmica actual.
- Progressiva saturació del mercat.
- Competència de les grans superfícies i cadenes de botigues, franquícies i grans plataformes de comerç electrònic.
- Increment de les reparacions per a no comprar equips nous.

PUNTS FORTS

- Assortiment profund i especialitzat.
- Capacitat per a ampliar la cartera de productes.
- Desenvolupament de xarxes sense fils.
- Atenció personalitzada.
- Possibilitat de fidelitzar la clientela.

OPORTUNITATS

- Digitalització accelerada per la crisi de la COVID-19.
- Implantació de tecnologies a les llars, a les empreses, en l'Administració i en el sector educatiu, cultural i d'oci.
- Programes institucionals de promoció de les TIC.
- Ràpida obsolescència dels equips i sistemes informàtics.
- Possibilitat d'introduir nous servicis (cloud computing, gestió de xarxes socials, allotjament web, etc).
- Venda d'equips de segona mà.
- Possibilitat de diversificar amb altres productes o servicis complementaris relacionats amb la identificació de xicotets nínxols de mercat (per exemple, el gaming).

PUNTS FEBLES

- Escassetat de professionals amb experiència.
- Necessitat d'invertir contínuament en la formació de les persones treballadores.
- Augment de l'ajornament del pagament per part de les grans empreses.
- Negocis xicotets amb pocs recursos.

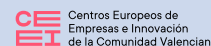
ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

El 87 % de les empreses comercials minoristes valencianes són microempreses, amb una plantilla de personal d'entre una i cinc persones treballadores. La forma jurídica més utilitzada és la de Societat Limitada.

A la Comunitat Valenciana existeixen 452 establiments comercials minoristes dedicats a la venda de productes tecnològics.

La major part de les botigues es troba a la província de València (53 %), seguida d'Alacant (36 %) i Castelló (11 %).

Botiga d'Informàtica amb Reparació i Manteniment



QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

PRODUCTES I SERVICIS BÀSICS	PRODUCTES I SERVICIS COMPLEMENTARIS
· Venda d'equips i programes informàtics. · Consumibles. · Perifèrics: impressores, ratolins, webcams, discs durs i discs SSD, USB, auriculars i cascs micròfons, etc. · Telefonia i dispositius: venda de tauletes, telefonia mòbil i accessoris. · Altres productes: pissarres digitals, eBooks, SAI, videoprojectors, gravadores DVD/Blu-ray, complements (estorettes, fundes i motxilles, suports) encaminadors, etc. · Servici tècnic.	· Contractes de manteniment. · Configuracions a mida. · Servicis de reparació urgent. · Servicis de seguretat i recuperació. · Lloguer d'equips i altra tecnologia. · Cursos d'informàtica. · Configuració i instal·lació de servidors i xarxes. · Comercialitzador de servicis i accés a Internet i telefonia. · Publicitat interactiva. · Gestió de xarxes socials. · Comerç electrònic. · Disseny i desenvolupament web o d'aplicacions. · Cloud Computing. · Protecció de dades i seguretat.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA BOTIGA D'INFORMÀTICA AMB REPARACIÓ I MANTENIMENT TIPUS

CNAE/SIC	47.41-95.11-77.33/59.99
IAE	659.2
Condició jurídica	Societat Limitada / Autònom
Facturació	519.323 euros
Localització	Zones centríques de nuclis urbans
Personal i estructura organitzativa	1 persona emprenedora / 2 tècnics / 1 dependent
Instal·lacions	Mínim 100 m ² (20-30 m ² magatzem, 50-60 m ² d'exposició, taller i despatx)
Clients	Professionals, pimes i particulars
Ferramentes de promoció	Boca-orella, cartelleria, revistes especialitzades, mitjans de comunicació locals, pàgina web, bustiada, emailing, visites comercials, xarxes socials, etc.
Valor de l'immobilitzat/Inversió	28.050 euros
Import despeses anuals	503.398,82 euros
Resultat brut (%)	3,07 %

RECOMANACIONS

Tria un local comercial adaptat a la gamma de productes comercials que vols oferir. Preveu la possibilitat d'ampliar la superfície del negoci per tal d'oferir més servicis de suport tècnics.

Tria localitzacions centríques o als eixos comercials principals del barri, on tinguen lloc les majors aflúencies de possibles compradors particulars. Busca sinèrgies de localització amb altres establiments comercials i centres públics educatius. Si el públic objectiu són empreses, la botiga pot ubicar-se en un barri menys centric i un comercial haurà de realitzar visites als negocis.

La formació del servici tècnic és bàsica. Cal que el personal acudisca contínuament a cursos especialitzats per tal de mantindre's actualitzat. Així mateix, s'ha de fomentar l'autoformació.

Setembre (inici de l'any escolar) i desembre seran els períodes de majors vendes de hardware. És recomanable tindre una àmplia cartera de servicis per tal d'incrementar la facturació la resta de mesos.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.ontsi.es · www.ametic.es · www.red.es · www.cnmc.es · www.ati.es