Màrqueting i Estudis de Mercat

Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020

CONTEXT SECTORIAL

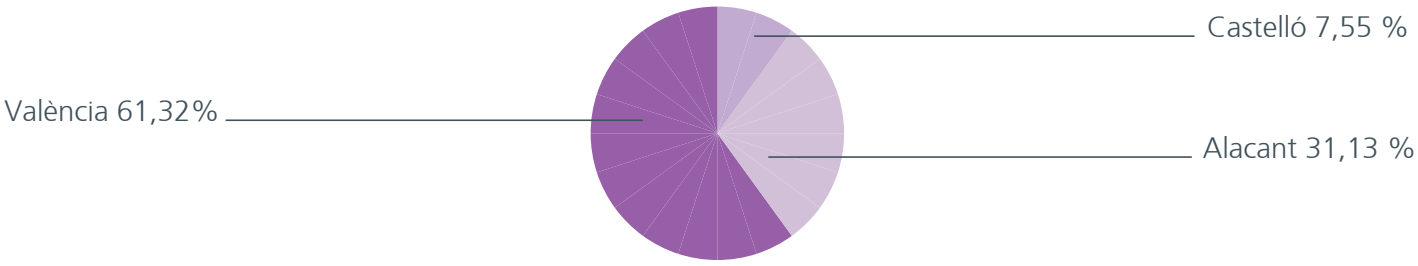
Aquestes empreses realitzen accions de màrqueting tant en la seua variant estratègica, que inclou l'anàlisi dels mercats, la selecció d'una estratègia i elaboració de plans de màrqueting, com en la seua versió operativa pel que fa a decisions de producte, serveis de client, preus, canals de distribució, vendes, publicitat i altres eines promocionals.

No és necessària una titulació concreta, però és aconsellable comptar amb una llicenciatura en econòmiques, sociologia, dret o investigació i tècniques de Mercat.

La xifra neta de negoci del sector de la investigació en el conjunt del mercat espanyol, per al 2017, es va situar en 506 milions d'euros, aspecte que va suposar un creixement del 3% si es compara amb l'any anterior.

Els treballs de serveis d'***outsourcing*** suposen el 49,8% dels ingressos, el desenvolupament i integració representen el 27,6% i els serveis de consultoria tradicional el 22,6% restant.

DISTRIBUCIÓ GEOGRÀFICA DE LES CONSULTORES DE MÀRQUETING A LA COMUNITAT VALENCIANA (%)



DAFO

AMENACES

· Competència per agents institucionals.
· Intrusisme.
· Reducció de costos en les empreses per a aquest tipus de serveis.

OPORTUNITATS

· Adaptació tecnològica i formativa.
· Tendència a l'***outsourcing***.
· Importància de treballs realitzats per a conéixer al consumidor.

PUNTS FORTS

· Condició de negoci especialitzat.
· Alta fidelització de la clientela.
· Elevada qualificació i experiència professional.
· Escassa inversió per a la posada en marxa del negoci.

PUNTS FEBLES

· Dificultat per aconseguir una cartera de clients.
· Activitat insuficientment valorada.
· Elevat reciclatge en formació professional específica.

PERFIL DE L'EMPRESA

Més del 82% són empreses que no tenen més de 2 persones assalariades.

La seua facturació està entorn dels 280.000 euros anuals.

La forma jurídica més comú en aquest tipus d'empreses és la persona física.

Màrqueting i Estudis de Mercat

GENERALITAT VALENCIANA · IVACE Institut Valencià de Competitivitat Empresarial · UNIÓ EUROPEA Fons Europeu de Desenvolupament Regional · Una manera de fer Europa · CEEI Comunidad Valenciana
Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana hi ha registrades 530 empreses d'estudis de mercat. Per distribució geogràfica, el 61,32% de les empreses es concentren a la província de València, mentre que en la província d'Alacant s'ubiquen el 31,13% de les consultes i a Castelló el 7,55% restant.

És un sector divers, amb companyies globals que ofereixen una aproximació multidisciplinària i solucions segons els negocis, la seua clientela i petites empreses centrades en nínxols d'activitat.

Quasi el 15% d'aquestes empreses disposen d'una plantilla formada per entre tres i nou persones, susceptible de ser incrementada en les èpoques de més treball. A més, la seua facturació i les instal·lacions necessàries difereixen d'unes empreses a altres, segons el format i el tipus de productes que ofereix cadascuna

QUINS SERVEIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVEIS BÀSICS

· Investigació de mercats.
· Programació i desenvolupmanet del producte, establiment de preus.
· Canals de distribució i logística.
· Comunicació integral: publicitat, comunicació i imatge, relacions públiques, màrqueting directe, promoció, etc.

SERVEIS COMPLEMENTARIS

· Organització del departament comercial.
· Internet i noves tecnologies.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA CONSULTORIA DE MÀRQUETING I ESTUDIS DE MERCAT TIPUS

CNAE/SIC	70.22 - 73.20 - 74.90 / 87.32 – 87.41 – 87.42 – 87.44 – 87.48
IAE	84.6 – 84.7 – 84.99
Condició jurídica	Societat Limitada
Facturació	283.000 euros
Localització	Centres urbans
Personal i estructura organitzativa	Dos emprenedors i 2 tècnics
Instal·lacions	Local de 90 m^2
Clients	Empreses de diversos sectors (serveis, construcció, alimentació, etc.)
Ferramentes de promoció	Boca-oïda, pàgines web, mailing i disseny d'imatge corporativa.
Valor de l'immovilitzat/Inversió	40.000 euros
Import despeses anuals	231.488 euros
Resultat brut (%)	18,20%

RECOMANACIONS

Els serveis més oferits són estudis de mercat, estudis d'opinió i consultories estratègiques. La persona emprenedora és la que assumeix normalment els treballs comercials de l'empresa i sol ser l'encarregada de tractar amb la clientela. Has de cuidar el tracte amb la clientela i la qualitat dels serveis que ofertes. En aquest sector, és important la fidelització de la clientela.

La partida per a l'adquisició dels equips informàtics és la més elevada que s'ha d'assumir. Per al començament de l'activitat empresarial, és suficient amb un local de 50 m^2, on s'ubiquen la zona d'oficines i la sala de reunions.

Oferir un preu inferior al de la competència et facilitarà la captació de clientela que no estiga familiaritzada amb el servei, mentre que la teua experiència i professionalitat seran fonamentals per a avaluar els futurs resultats. Utilitza les noves tecnologies com a element de promoció, ja que transmeten una imatge moderna i dinàmica de l'empresa.

ENLACES DE INTERÉS

www.consultoras.org · www.aedemo.es · ww.aneimo.com · www.aemp.es · www.adigital.org