

CONTEXTO SECTORIAL

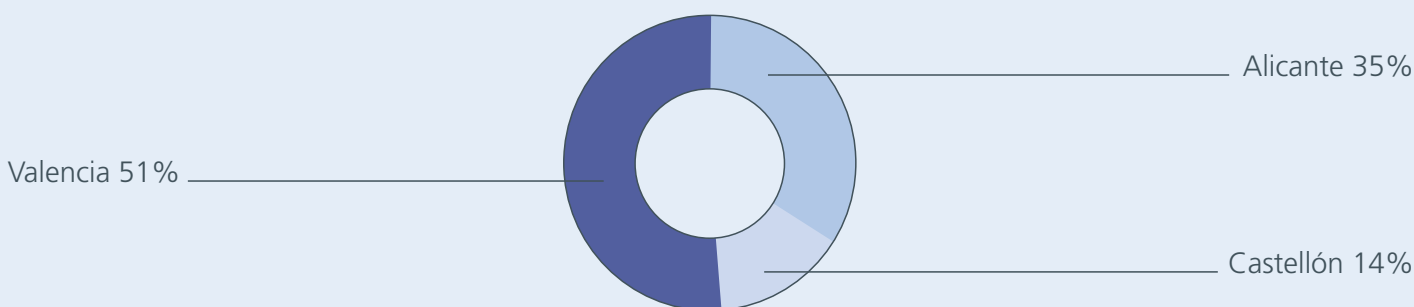
La domótica es un mercado en crecimiento en España, tanto en fabricación de sistemas como en instalación.

De acuerdo con la Asociación Multisectorial de Empresas de la Electrónica, Tecnologías de la Información y la Comunicación, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales (AMETIC), la facturación del sector correspondiente a 2010 se cifró en un total de 88.211 millones de euros.

Un punto fuerte de la domótica estriba en su capacidad de crecimiento en España, donde la mitad de los productos domóticos comercializados se fabrican dentro del territorio nacional.

La construcción de viviendas se ha frenado desde 2008, situándose en unas 25.000 unidades en la Comunidad Valenciana.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS, COMUNIDAD VALENCIANA, 2011 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Reducción en la construcción de viviendas</p> <p>La disposición negativa o indiferente de los promotores agentes relacionados con la domótica</p> <p>Intrusismo por parte de electricistas sin formación en domótica</p>	<p>Fomento de la instalación de sistemas domóticos a través del ahorro energético y/o económico</p> <p>Promoción del sector</p> <p>Aumento de sectores de población que son público objetivo de la domótica (personas que viven en nuevas zonas residenciales, que viven solas, etc.)</p>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<p>Mercado de crecimiento e incremento de sistemas diseñados de forma exclusiva para el mercado residencial español</p> <p>Trato personalizado al cliente</p>	<p>Mercado dirigido por la oferta y no por la demanda, aunque ahora de forma menos acusada</p> <p>Escasez de personal formado</p> <p>Ausencia de legislación específica</p> <p>Productos con coste elevado y alta complejidad</p> <p>El servicio post-venta y mantenimiento de las instalaciones</p>

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

CLIENTES

Las empresas constructoras, los particulares, las comunidades de vecinos, las empresas y los organismos públicos constituyen los principales clientes de los productos domóticos.

El margen en instalaciones domóticas para particulares ronda el 20% y el de sistemas domóticos en viviendas nuevas para constructoras está entre un 30 y un 40%.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Las empresas del sector se reparten fundamentalmente entre las modalidades de Autónomo (47,1%) y Sociedad Limitada (42,9%).

Estas empresas disponen de una plantilla formada por entre 1 y 5 personas.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Kit de preinstalación: conjunto de elementos que incluye todo lo necesario para una correcta preinstalación domótica	Distribución de productos de uno o varios fabricantes de domótica
Instalación de vídeo-portero domótico	Instalación de central domótica: sistema de control de todos los equipos instalados a través de Internet, un PC, un terminal o un teléfono móvil
Control y venta de automatismos: programadores, termostatos programadores, cronotermostatos, sensores, etc. Para control de la iluminación, electrodomésticos, riego, etc.	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE INSTALACIÓN DOMÓTICA TIPO

CNAE/SIC	45.21/17.31
IAE	504.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	38.890 euros
Localización	Zonas metropolitanas
Personal y estructura organizativa	Emprendedor
Instalaciones	60 m ²
Clientes	Comunidades de vecinos, constructoras, organismos públicos, empresas
Herramientas promocionales	Directorios comerciales, labor comercial
Valor de lo inmovilizado/Inversión	12.350 euros
Importe gastos anuales	35.196,96 euros
Resultado bruto (%)	9,5%

RECOMENDACIONES

Dada la similitud existente entre los servicios ofrecidos por las diferentes empresas, es necesario introducir variables de servicio como elemento de diferenciación de la competencia.

Las aplicaciones domóticas más solicitadas por los clientes son los sistemas de seguridad contra intrusiones, control de iluminación, programación de la calefacción y alarmas técnicas (detección de humo, agua y gas).

Es frecuente la venta directa en la propia empresa, por lo que en la relación comercial entran en juego aspectos propios de la venta personal.

Infórmate de las nuevas tecnologías. Para estar al corriente de las novedades que se originen en el mercado, acude a ferias y contacta con proveedores y clientes.

Presenta tu empresa en la red.

ENLACES DE INTERÉS

www.decom.es · www.webdearde.com · www.domoprac.com · www.e-aida.net · www.aniel.es · www.anavif.es · www.viviendafutura.com · www.interdomo.org · www.fenie.es · www.domotica.net · www.casadomo.com · www.domoticaviva.com · www.domoticafuturo.com · www.hogarfuturo.com · www.lartec.es · www.domotica.com