

CONTEXTO SECTORIAL

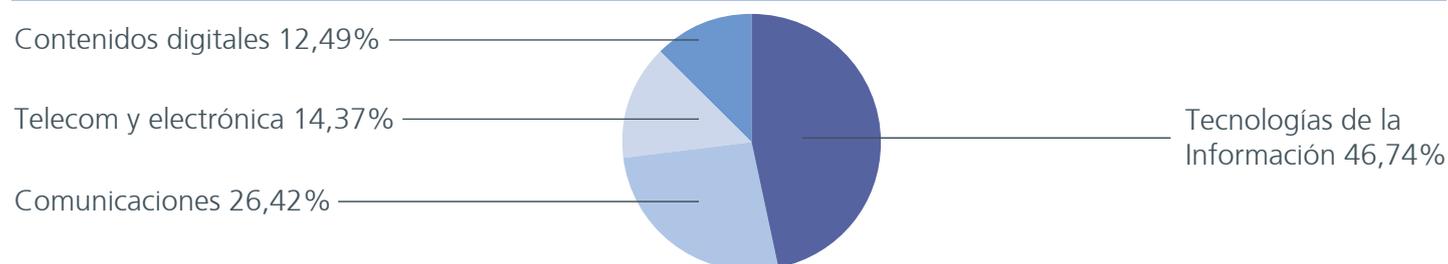
Una tienda de informática es un establecimiento especializado en la venta al por menor de productos informáticos, equipos, programas, consumibles y periféricos. Adicionalmente, ofrecen servicios de mantenimiento y reparación.

El gasto per cápita en comunicaciones en España se situó en 377 euros/año, en 2021. En el conjunto del sector digital en España, el ámbito de las Tecnologías de la Información (en el que se engloba tanto la infraestructura -hardware y software- como los servicios), representó el 47% del volumen de facturación, siendo el único que mantuvo un crecimiento positivo en 2020 (2,6%).

Entre los segmentos de mayor crecimiento, están los relacionados con los puestos de trabajo y desplazamiento al hogar: ordenadores personales o portátiles, software y aplicaciones ofimáticas, videoconferencias, periféricos).

Gran parte de las ventas de equipos en el futuro serán absorbidas por grandes fabricantes y grandes superficies o plataformas de comercio online, lo que dejará un nicho de mercado al servicio y al mantenimiento.

DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DEL SECTOR DIGITAL POR SEGMENTOS EN ESPAÑA, 2021 (%)



DAFO

AMENAZAS

- Dependencia de la coyuntura económica.
- Escasez de componentes (tarjetas gráficas, unidades SSD) motivada por la coyuntura económica actual.
- Progresiva saturación del mercado.
- Competencia de grandes superficies, cadenas de tiendas, franquicias y grandes plataformas de comercio electrónico.
- Incremento de las reparaciones para no comprar equipos nuevos.

PUNTOS FUERTES

- Surtido profundo y especializado.
- Capacidad para ampliar la cartera de productos.
- El desarrollo de redes inalámbricas.
- Atención personalizada.
- Posibilidad de fidelizar a la clientela.

OPORTUNIDADES

- Digitalización acelerada derivada por la COVID 19.
- Implantación de tecnologías en hogares, empresas, administración y sector educativo, cultura y ocio.
- Programas institucionales de promoción de las TIC.
- Rápida obsolescencia de los equipos y sistemas informáticos.
- Posibilidad de nuevos servicios (cloud computing, gestión redes sociales, alojamiento web, etc).
- Venta equipos de segunda mano.
- Posibilidad de diversificar con otros productos/servicios complementarios relacionados con la identificación de pequeños nichos de mercado (p.ej, el gaming).

PUNTOS DÉBILES

- Escasez de profesionales con experiencia.
- Necesidad de invertir continuamente en la formación de las personas trabajadoras.
- Aumento del aplazamiento del pago por parte de las grandes empresas.
- Negocios pequeños con pocos recursos.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

El 87% de las empresas comerciales minoristas valencianas son microempresas, con una plantilla de personal de entre 1 y 5 personas trabajadoras. La forma jurídica más utilizada es la de Sociedad Limitada.

En la Comunitat Valenciana existen 452 establecimientos comerciales minoristas dedicados a la venta de productos tecnológicos.

La mayor parte de las tiendas se encuentran en la provincia de Valencia (53 %), seguido de Alicante con el 36 % de los negocios, y, en último lugar, Castellón con 11%.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS

- Venta de equipos y programas informáticos.
- Consumibles.
- Periféricos: impresoras, ratones, webcams, discos duros y discos SSD, USB, auriculares y cascos micrófonos, etc.
- Telefonía y dispositivos: venta de tablets, telefonía móvil y accesorios.
- Otros productos: pizarras digitales, ebooks, SAIs, vídeo proyectores, grabadoras DVD/Blu Ray, complementos (alfombrillas, fundas y mochilas, soportes), routers, etc.
- Servicio técnico.

PRODUCTOS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Contratos de mantenimiento.
- Configuraciones a medida.
- Servicios de reparación urgente.
- Servicios de seguridad y recuperación.
- Alquiler de equipos y otra tecnología.
- Cursos de informática.
- Configuración e instalación de servidores y redes.
- Comercializador de servicios y acceso a internet y telefonía.
- Publicidad interactiva.
- Gestión redes sociales.
- Comercio electrónico.
- Diseño y desarrollo web/aplicaciones.
- Cloud Computing.
- Protección de datos y seguridad.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TIENDA DE INFORMÁTICA CON REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO TIPO

CNAE/SIC	47.41-95.11-77.33/59.99
IAE	659.2
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Persona autónoma
Facturación	519.323 euros
Localización	En zonas céntricas de núcleos urbanos
Personal y estructura organizativa	1 persona emprendedora / 2 técnicos / 1 dependiente
Instalaciones	Mínimo 100 m ² (20-30 m ² almacén, 50-60 m ² exposición, taller y despacho)
Clientes	Profesionales, pymes y particulares
Herramientas promocionales	Boca-oído, cartelería, revistas especializadas, medios de comunicación locales, página web, buzoneo, emailing, visitas comerciales, redes sociales, etc.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	28.050 euros
Importe gastos anuales	503.398,82 euros
Resultado bruto (%)	3,07 %

RECOMENDACIONES

Elige un local comercial adaptado a la gama de productos comerciales que quieres ofrecer. Prevé la posibilidad de ampliar la superficie del negocio para ofrecer más servicios de soporte técnico.

Elige localizaciones céntricas o en los ejes comerciales principales del barrio, donde se produzcan las mayores afluencias de posibles compradores particulares. Busca sinergias de localización con otros establecimientos comerciales y centros públicos educativos. Si el público objetivo son empresas, la tienda se puede ubicar en un barrio menos céntrico y un comercial deberá realizar visitas a los negocios.

La formación del servicio técnico es básica. El personal debe acudir continuamente a cursos especializados para mantenerse actualizados. Así mismo, se debe fomentar la autoformación.

Septiembre (inicio año escolar) y diciembre serán los períodos de mayores ventas de hardware. Es recomendable tener una amplia cartera de servicios para incrementar la facturación en el resto de meses.

ENLACES DE INTERÉS

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