

Indicadors de comerç a Barcelona

Quart trimestre de 2015

Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de
Direcció de Màrqueting d'ESADE

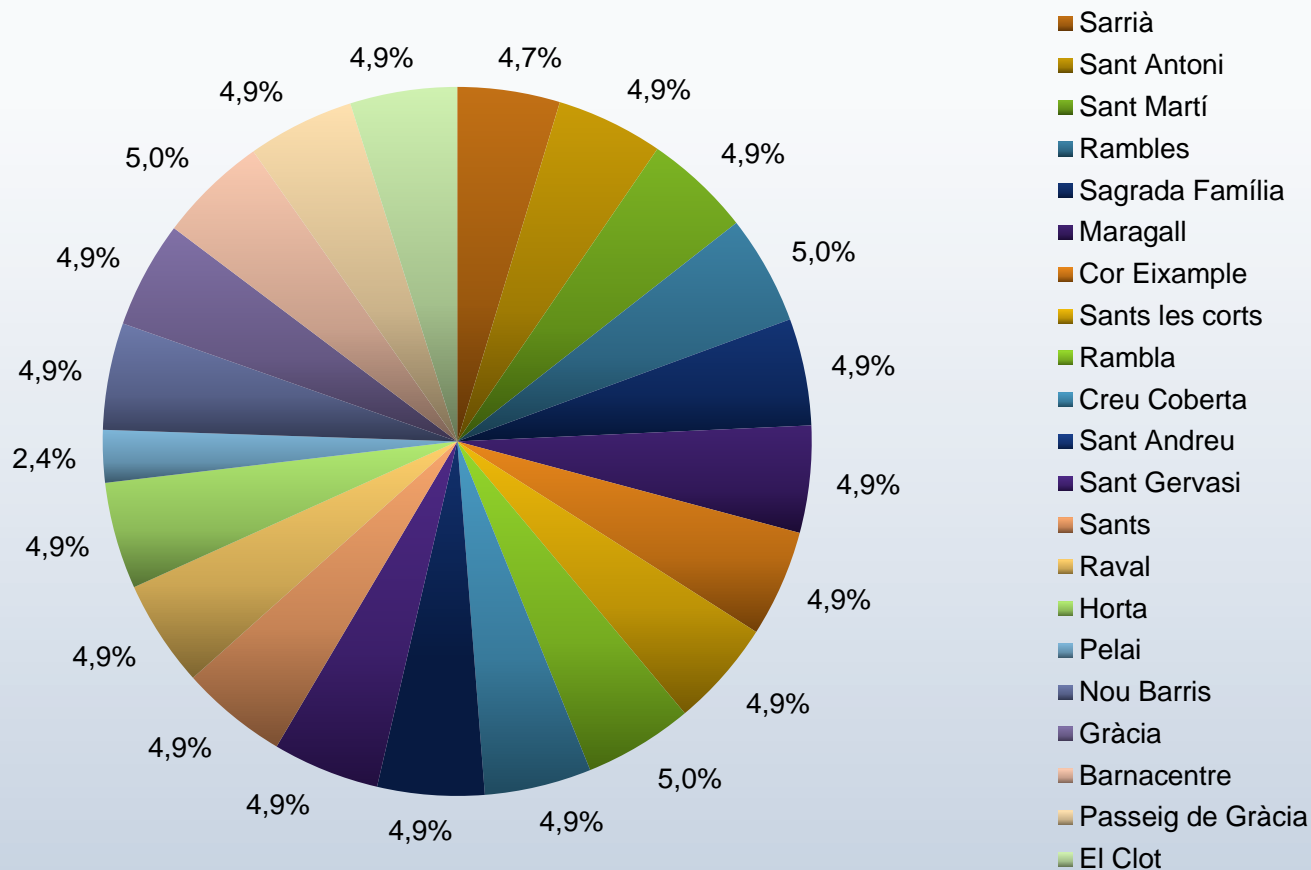
Itziar Labairu Trenchs, Investigadora d'ESADE

Gener de 2016



Fitxa tècnica ICOB

4rt Trimestre 2015



Mostra total: 617 comerços

Treball de camp: Enquesta presencial als comerciants dels Eixos

Recollida de dades: del 18 al 20 de Gener de 2016

Inici de la sèrie: 2010

Compradors

- Valoració per part del comerciant de l'actitud, els hàbits i el comportament dels compradors

Estat de la competència i proveïdors

- Anàlisi de la pressió exercida pels proveïdors i competidors

Evolució del negoci

- Evolució de les vendes, dels costos i de la plantilla

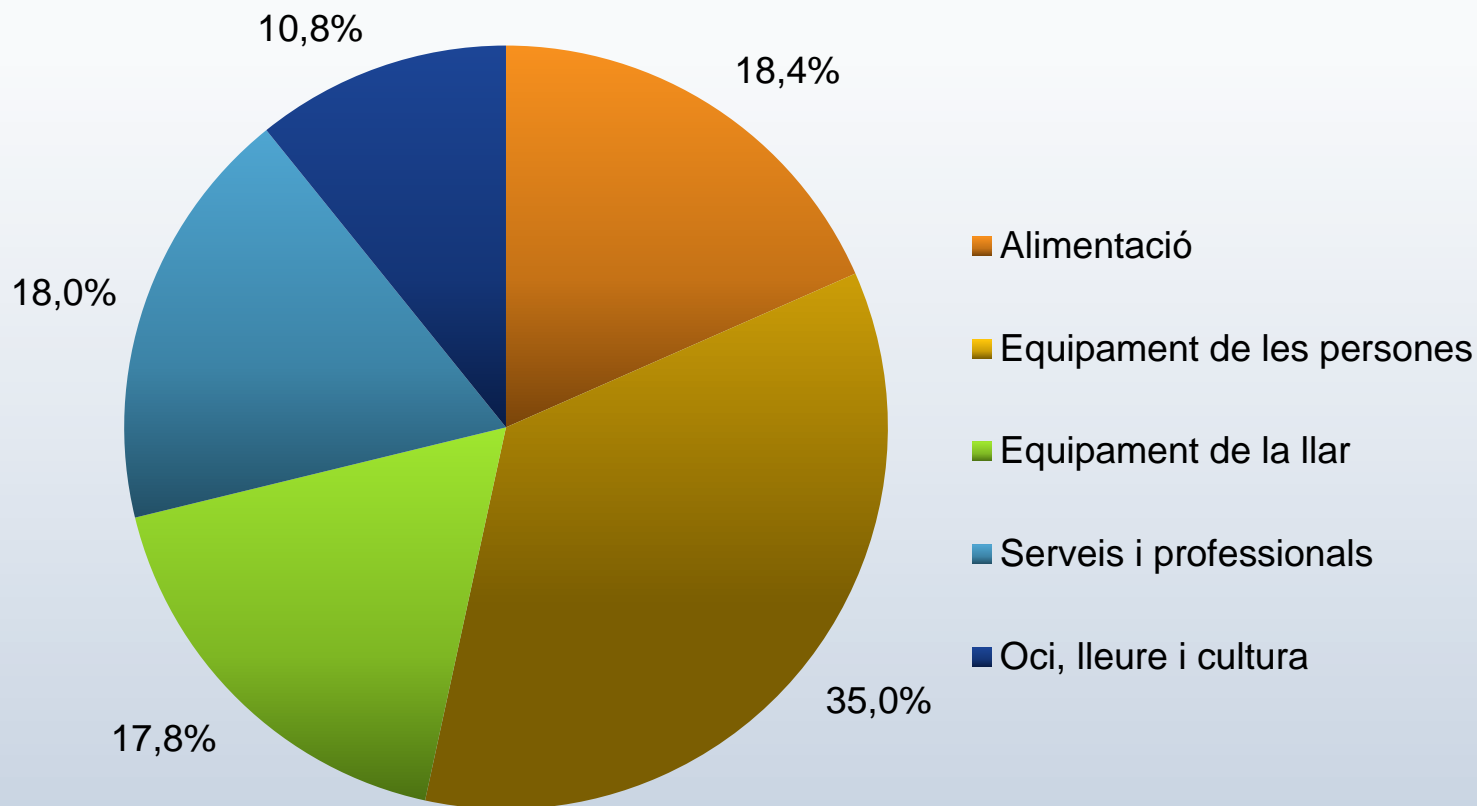
Futur

- Predicció per part dels comerciants sobre diferents aspectes respecte del pròxim trimestre

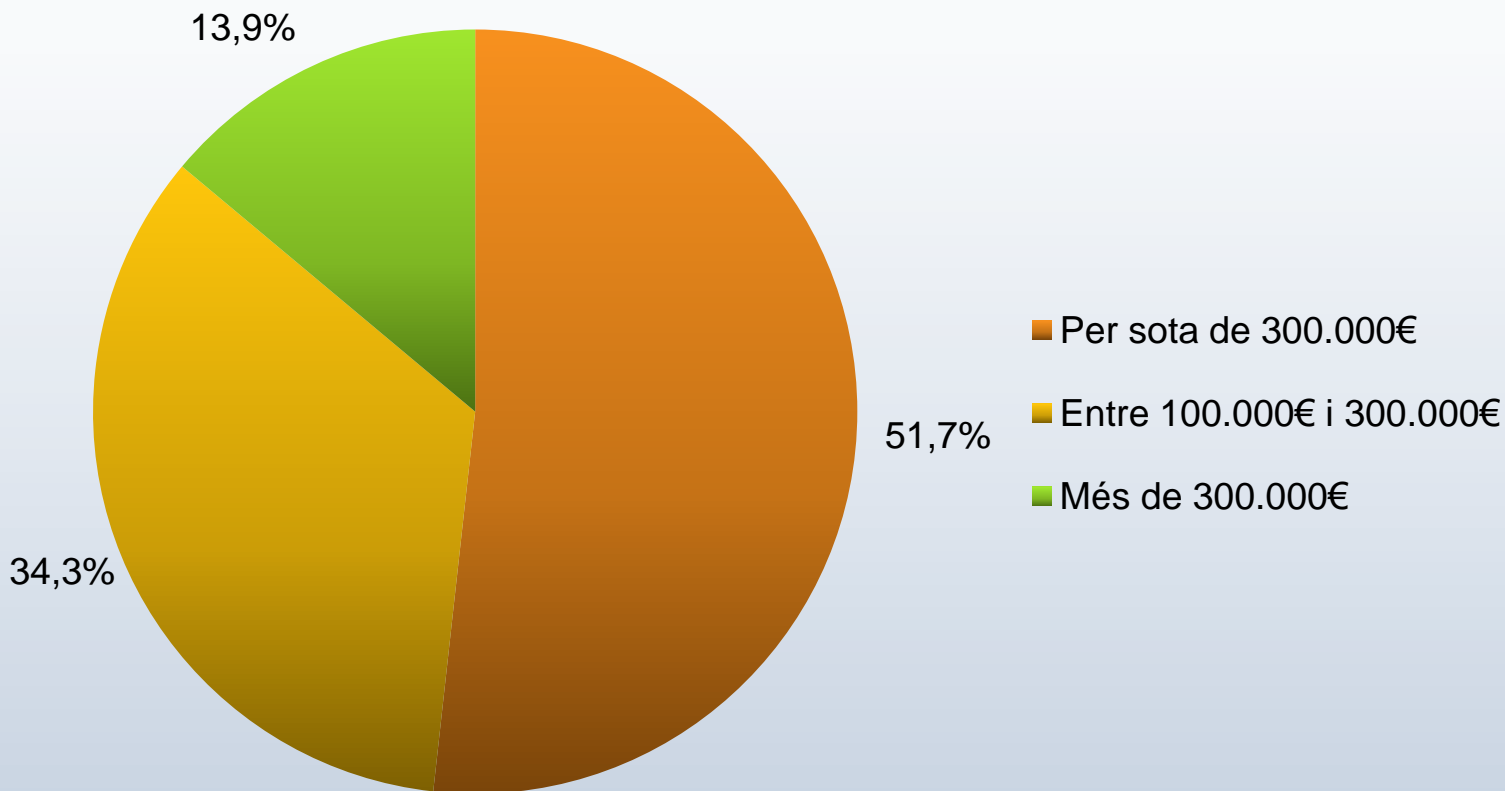
Addicionals

- Aspectes rellevants pel quart trimestre del 2015

Agrupació per activitat



Agrupació per facturació

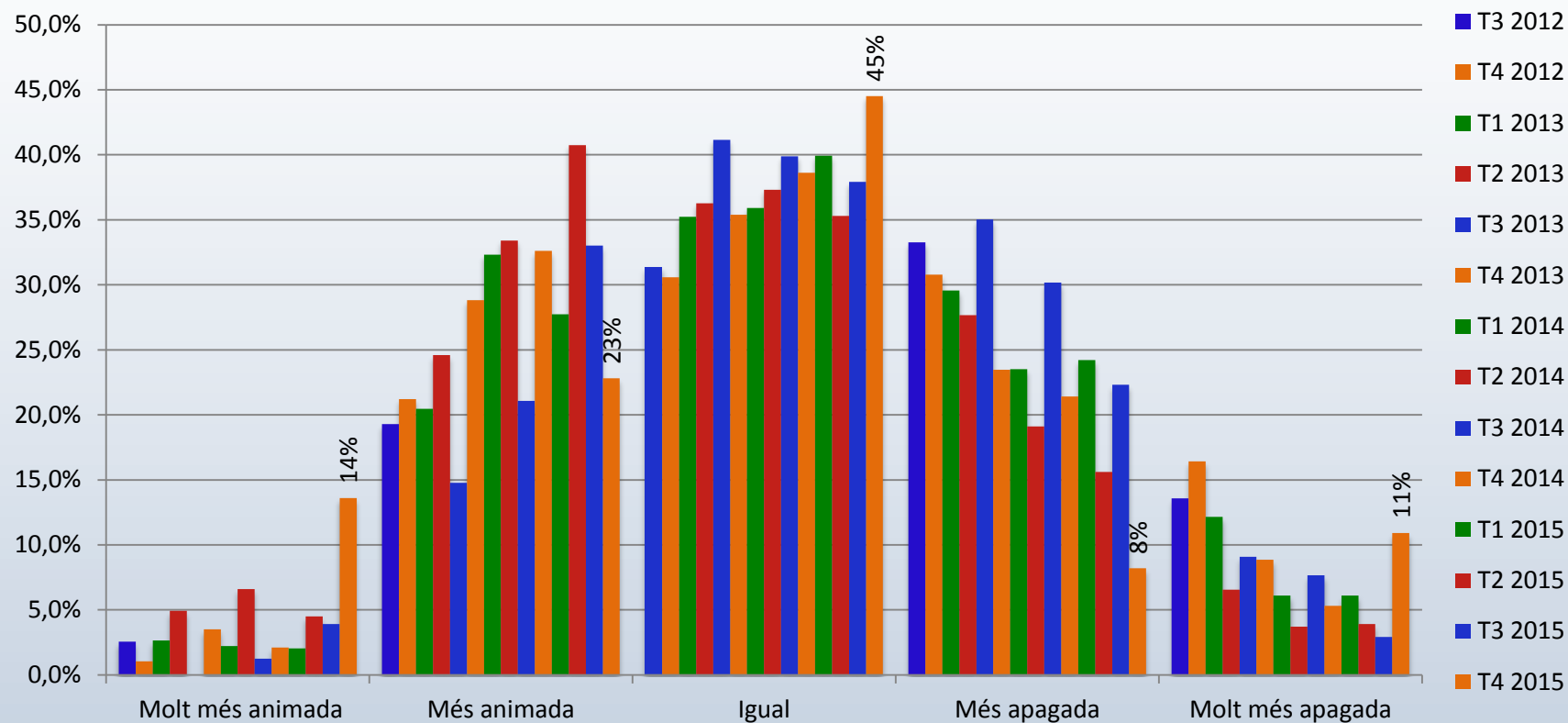


Compradors

- Valoració per part del comerciant de l'actitud, els hàbits i el comportament dels compradors

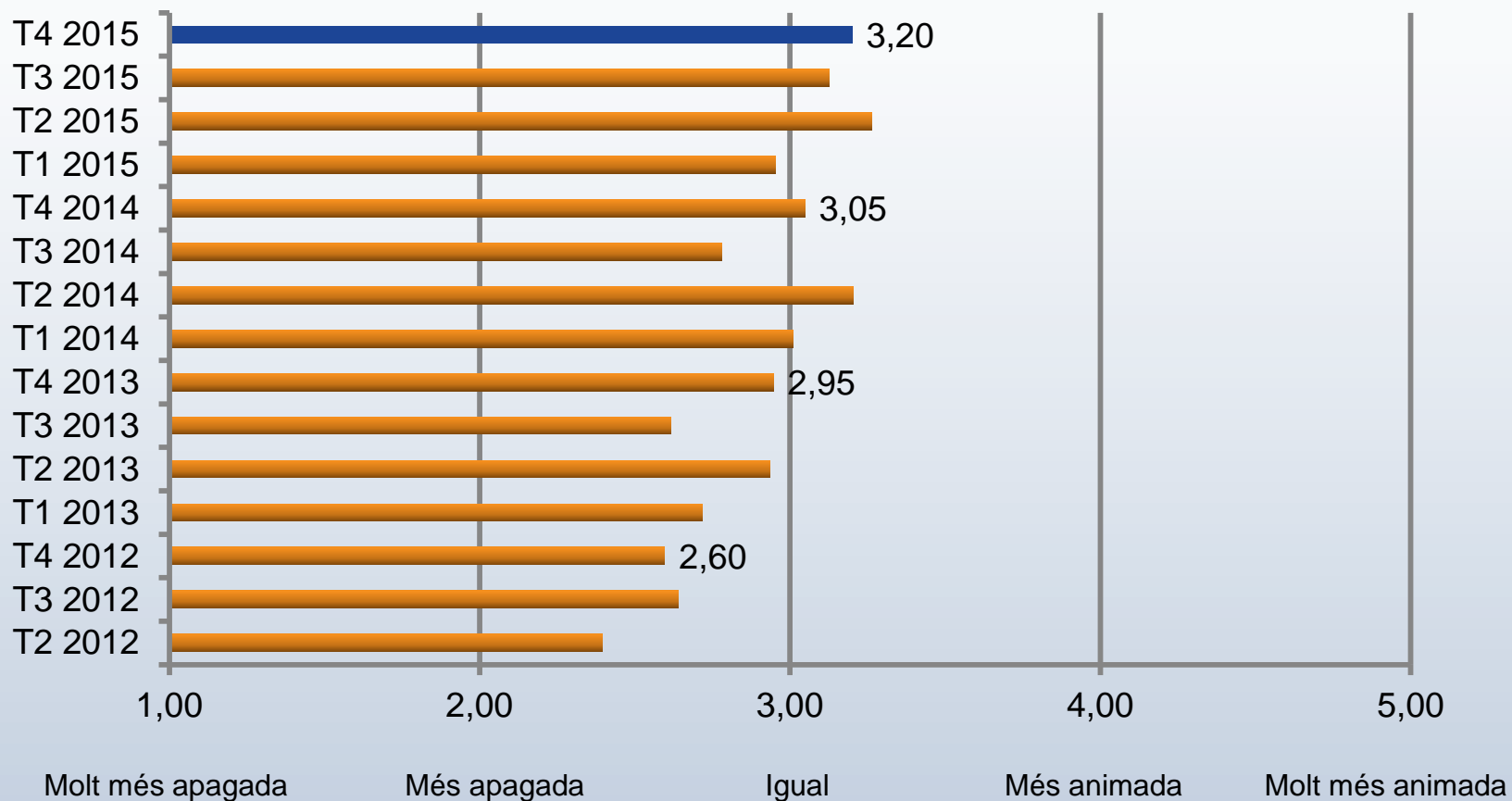
Comprador

Percepció d'actitud del comprador



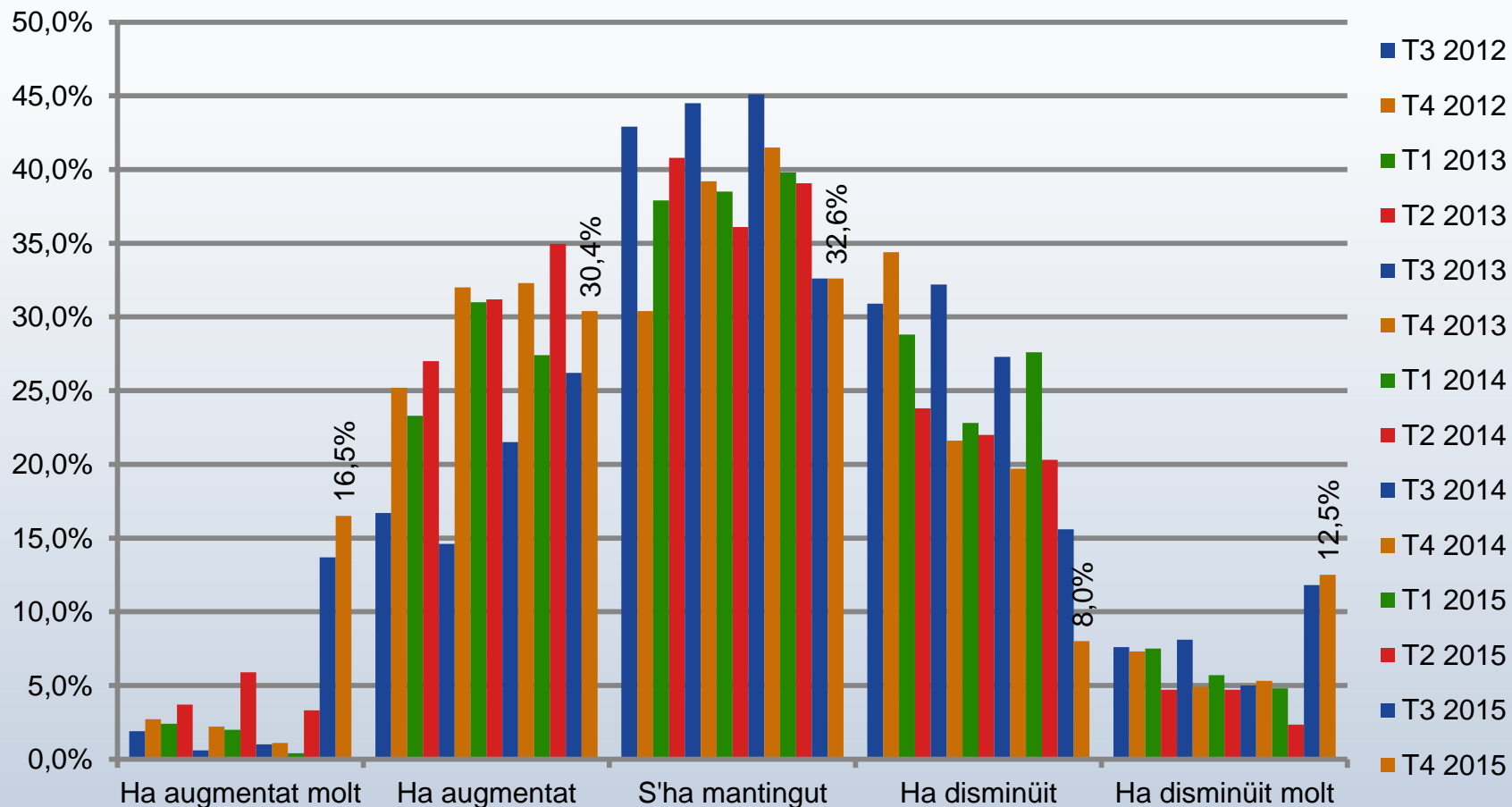
Comprador

Percepció d'actitud del comprador



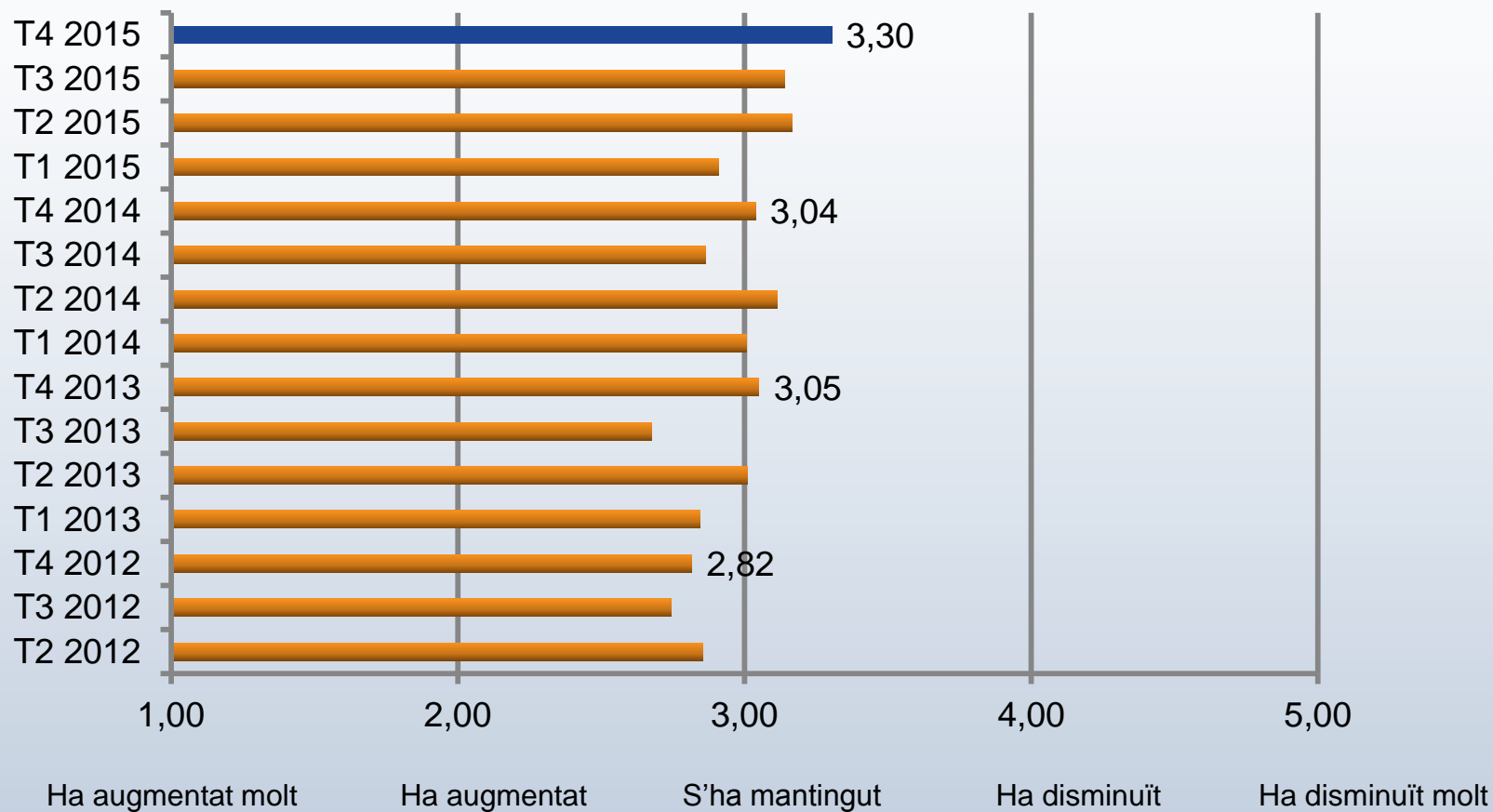
Comprador

Percepció d'afluència de compradors



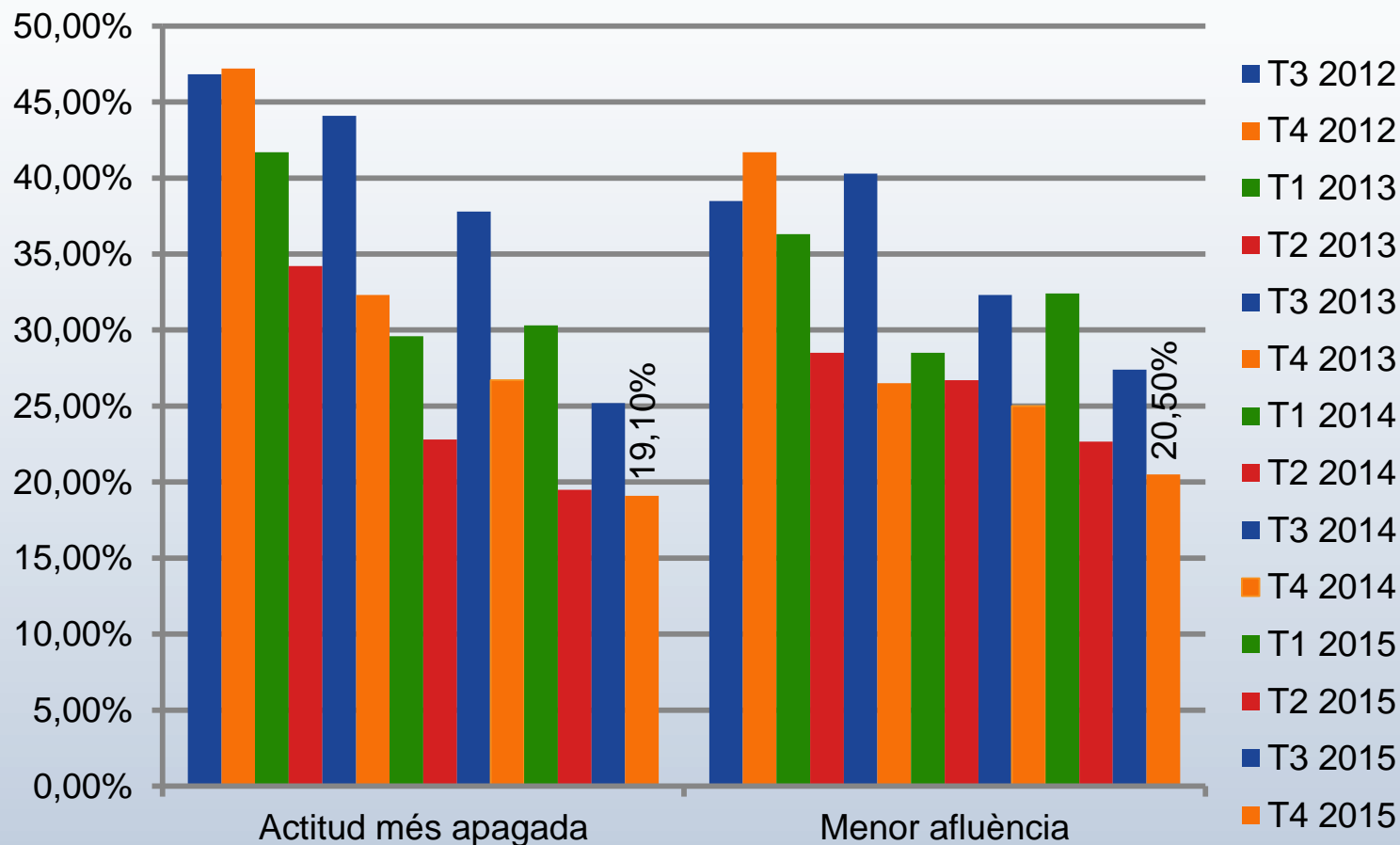
Comprador

Percepció d'afluència de compradors



Comprador - Resum

TTB – Top two boxes – Totalment d'acord + D'acord

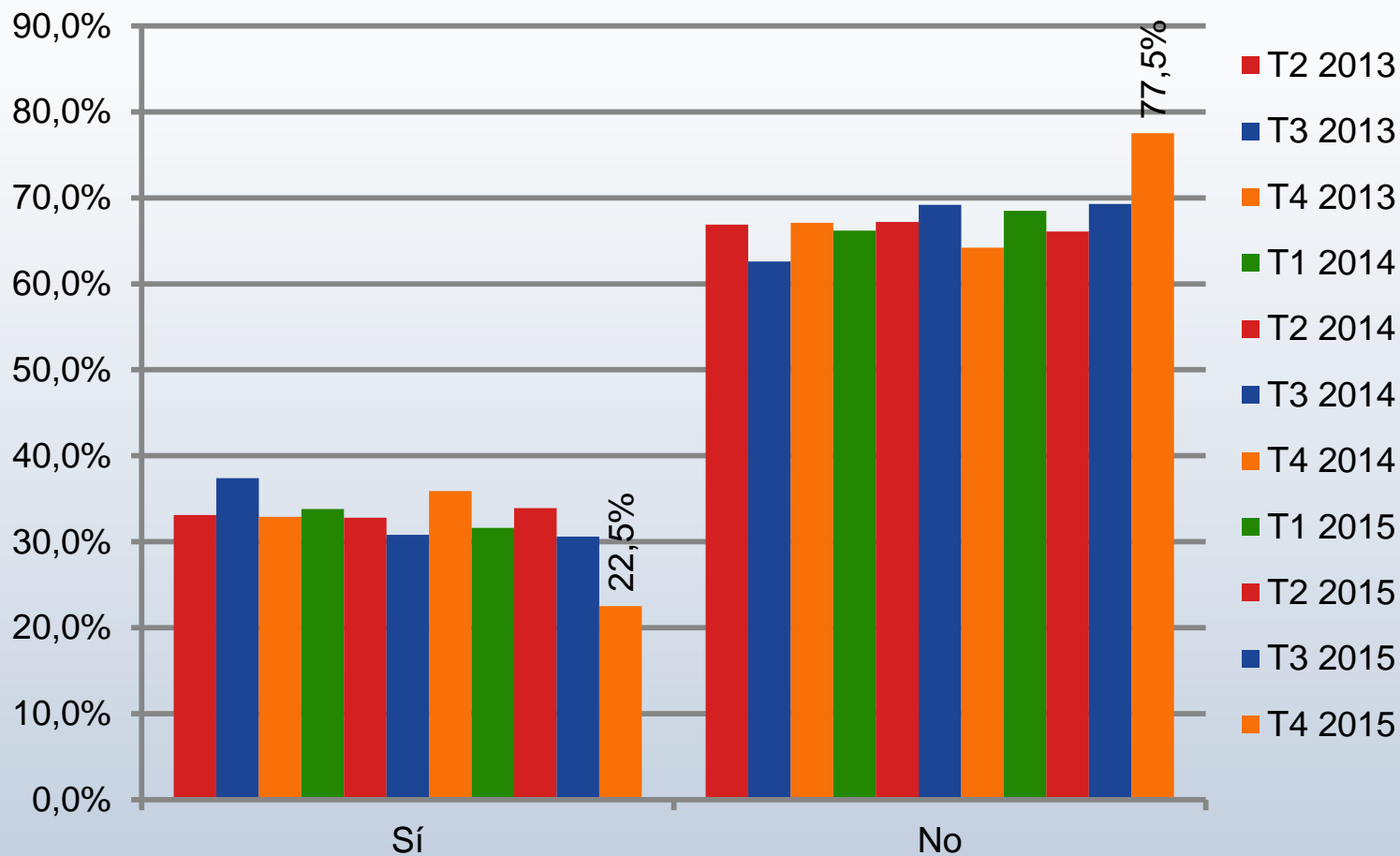


Estat de la competència

- Anàlisi de la pressió exercida pels competidors

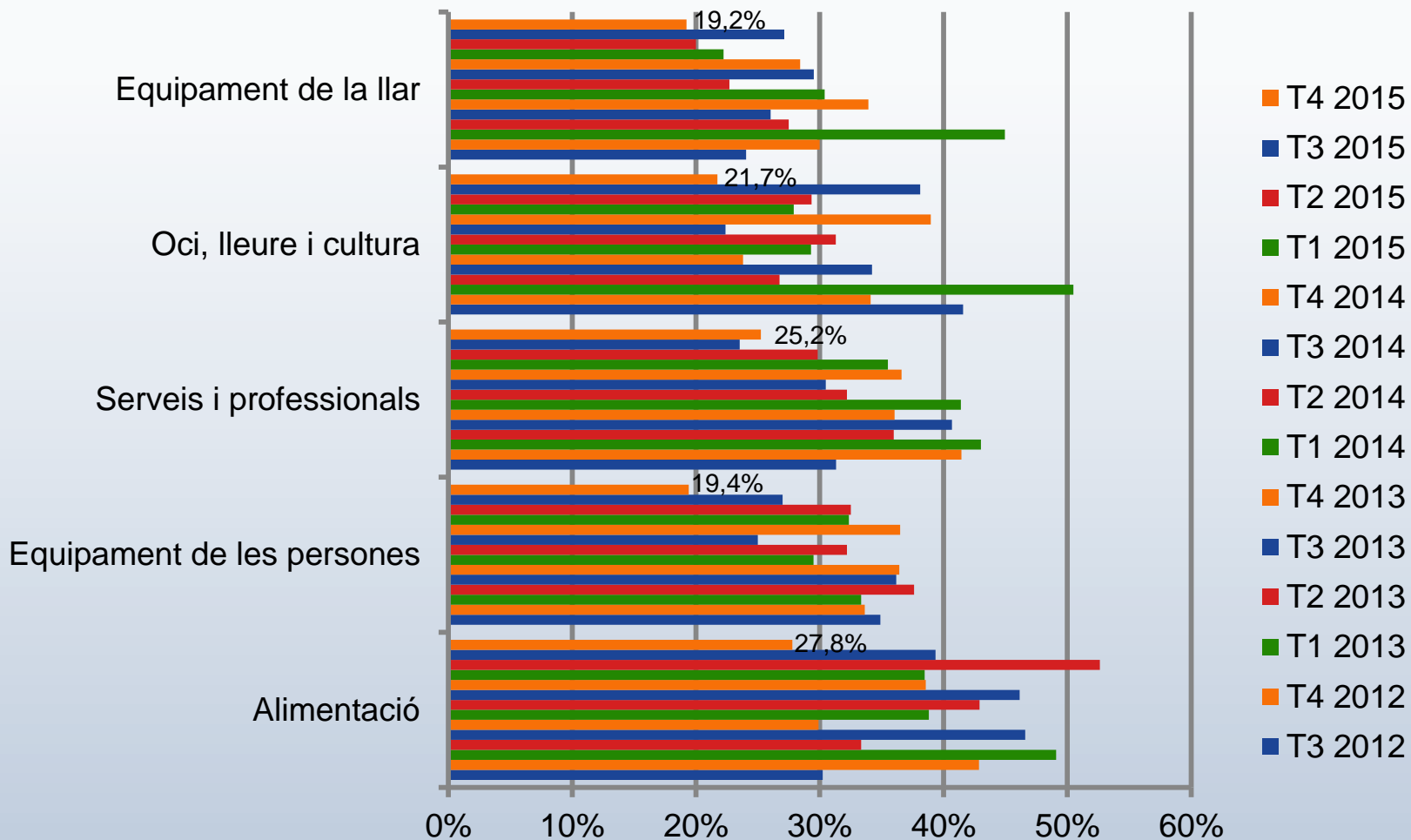
Estat de la competència

Augment de la competència



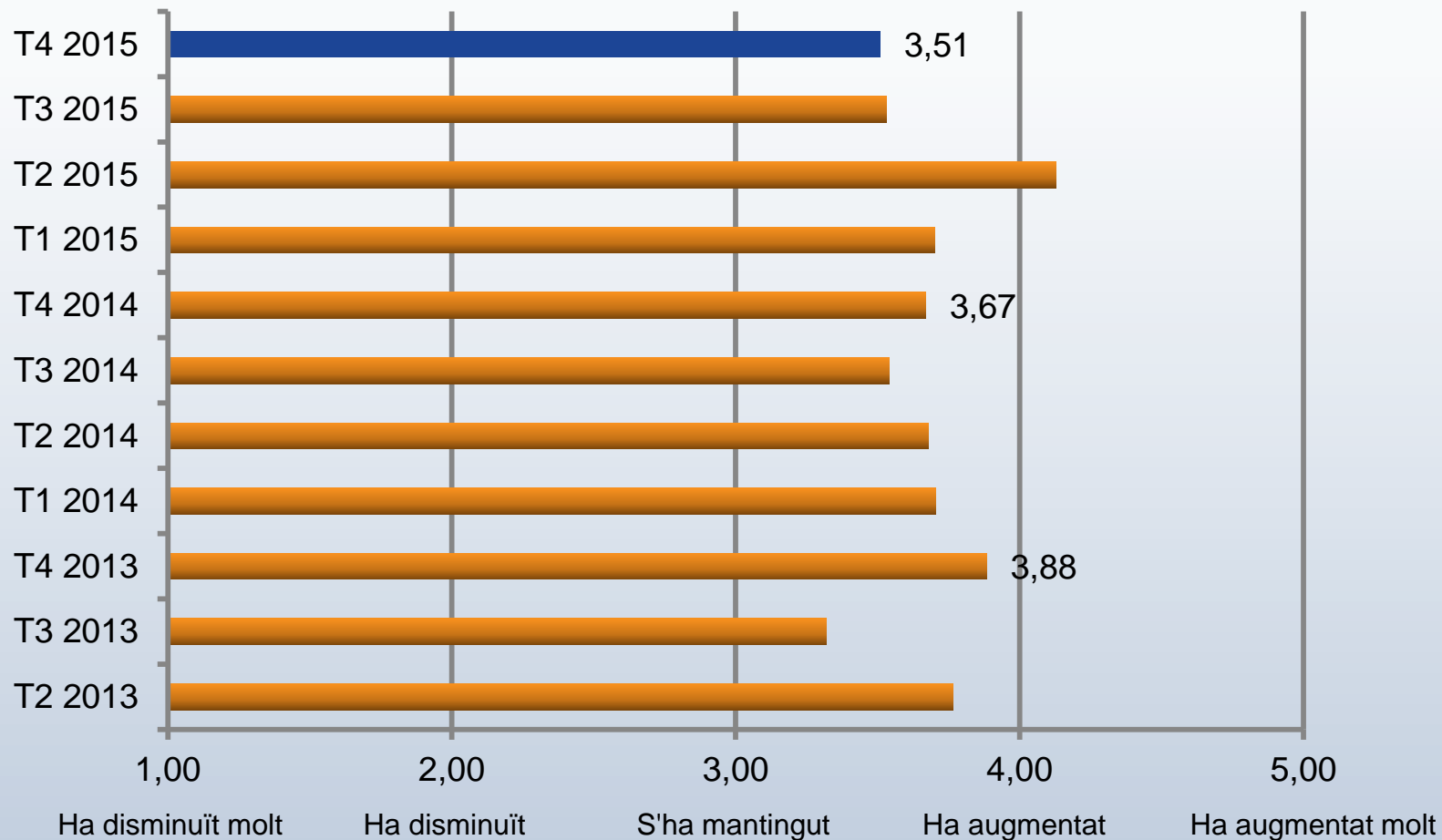
Estat de la competència

Augment de la competència – Desagregació per sectors



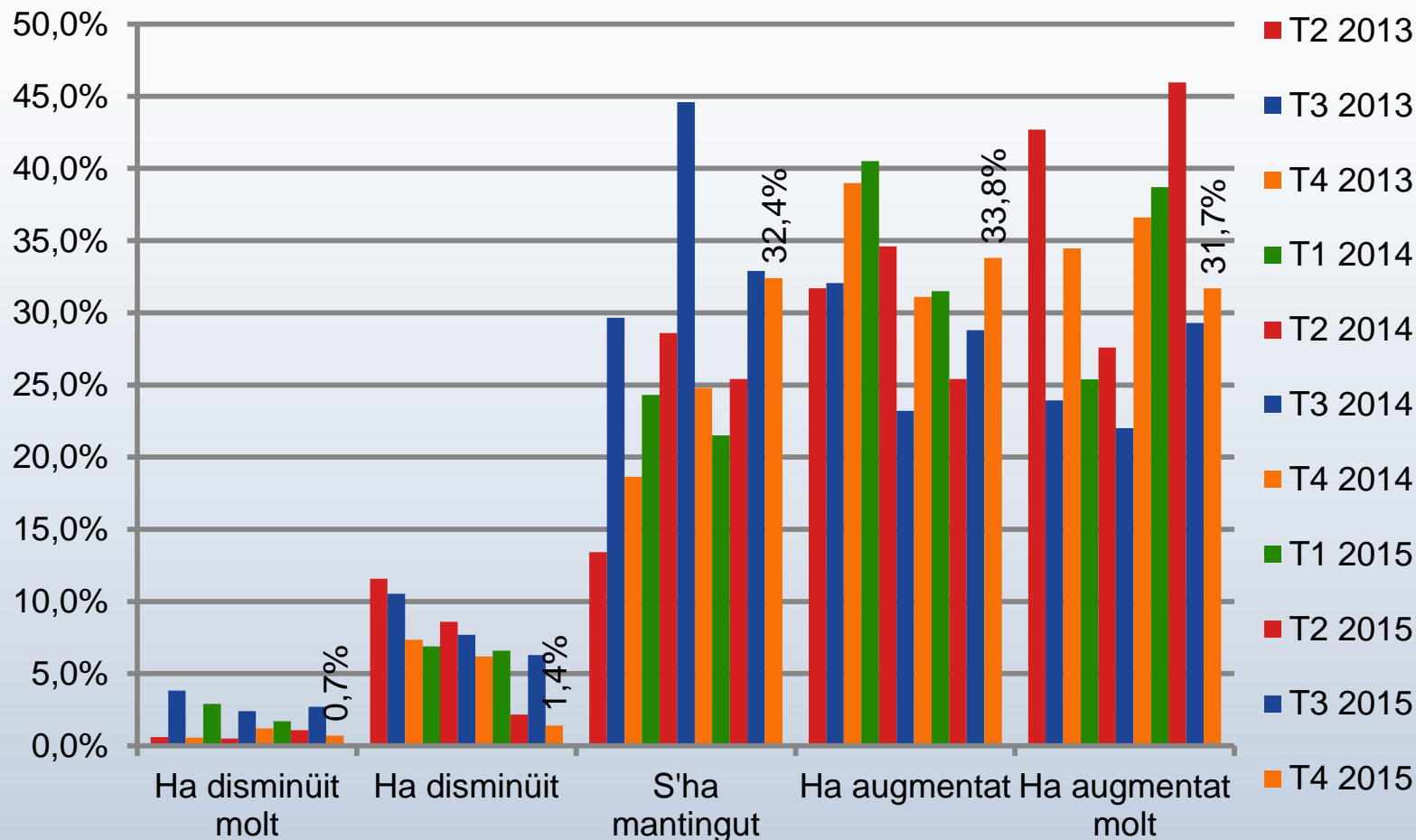
Estat de la competència

Pressió en preus de la competència



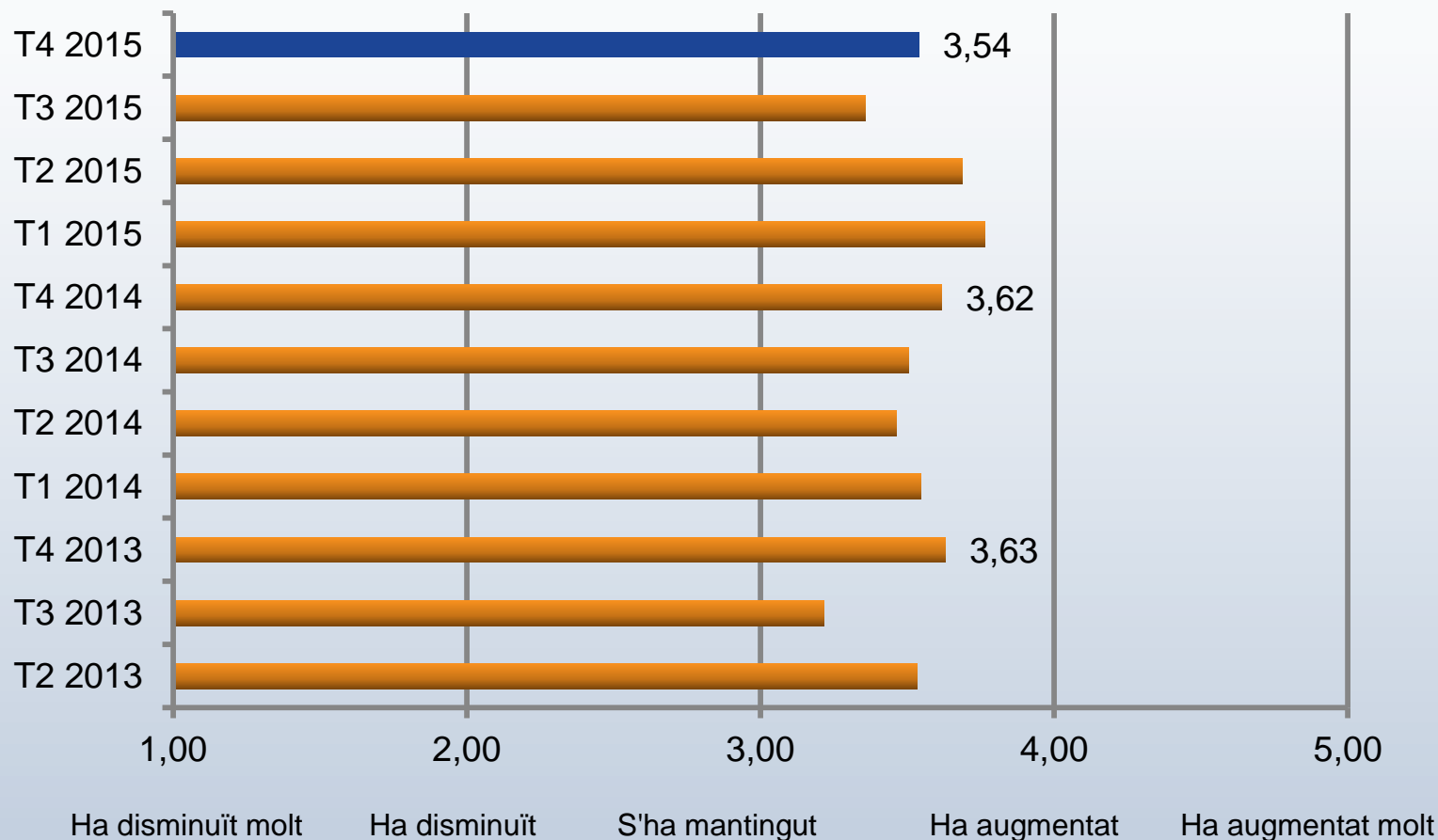
Estat de la competència

Pressió amb ofertes i descomptes



Estat de la competència

Quantitat ofertada de productes

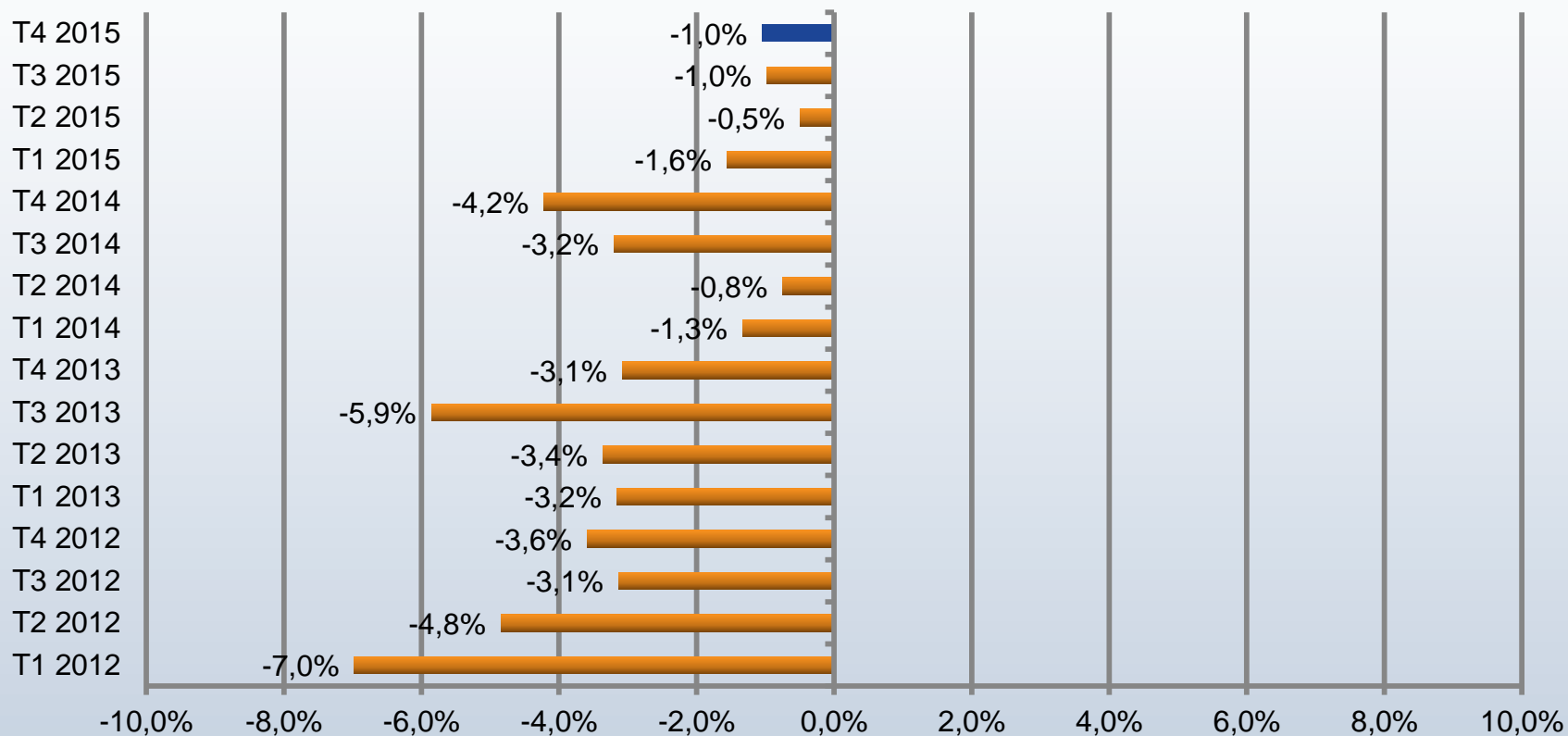


Evolució del negoci

- Evolució de les vendes, dels costos i de la plantilla

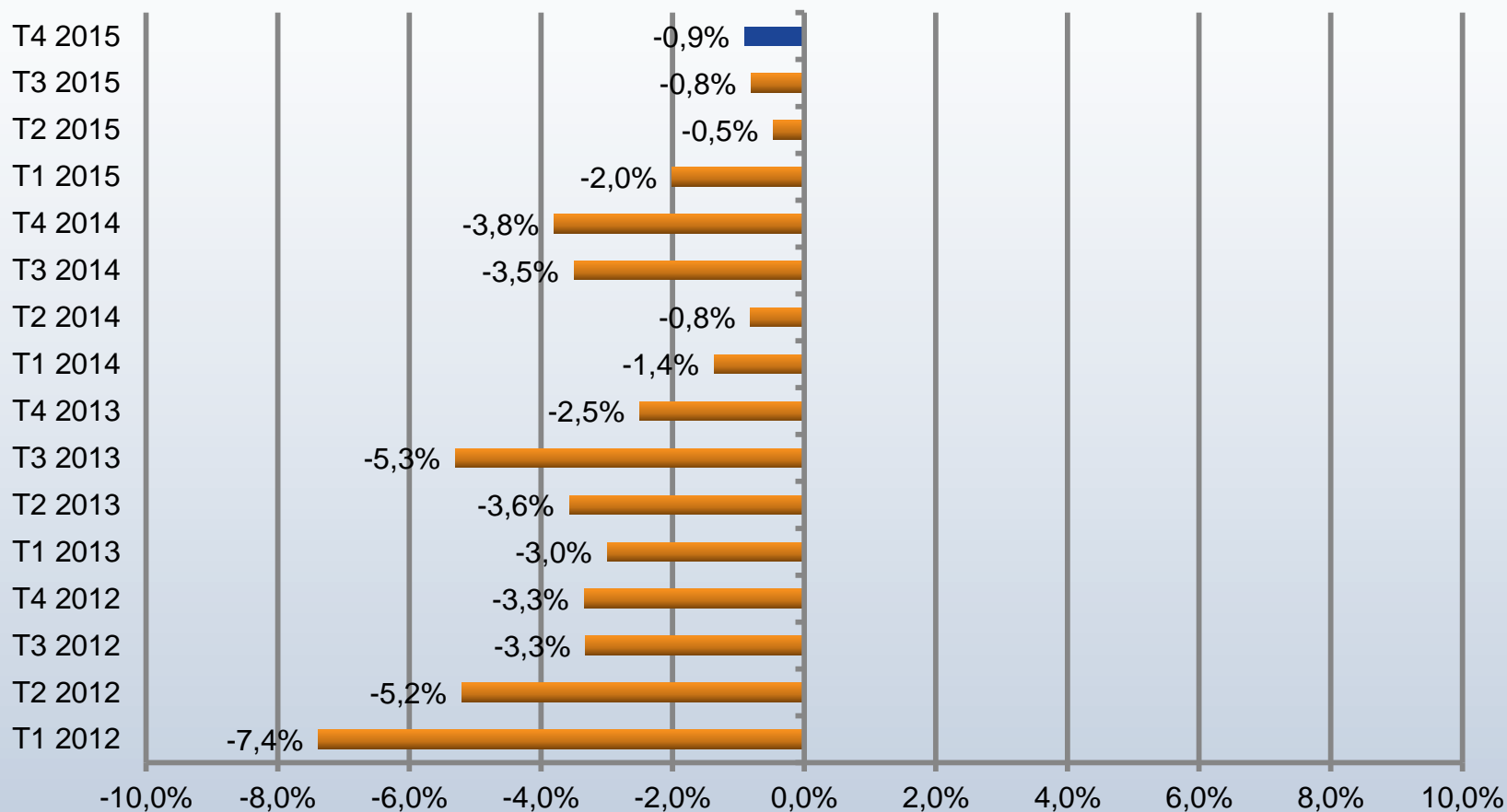
Evolució del negoci

Tiquets de caixa



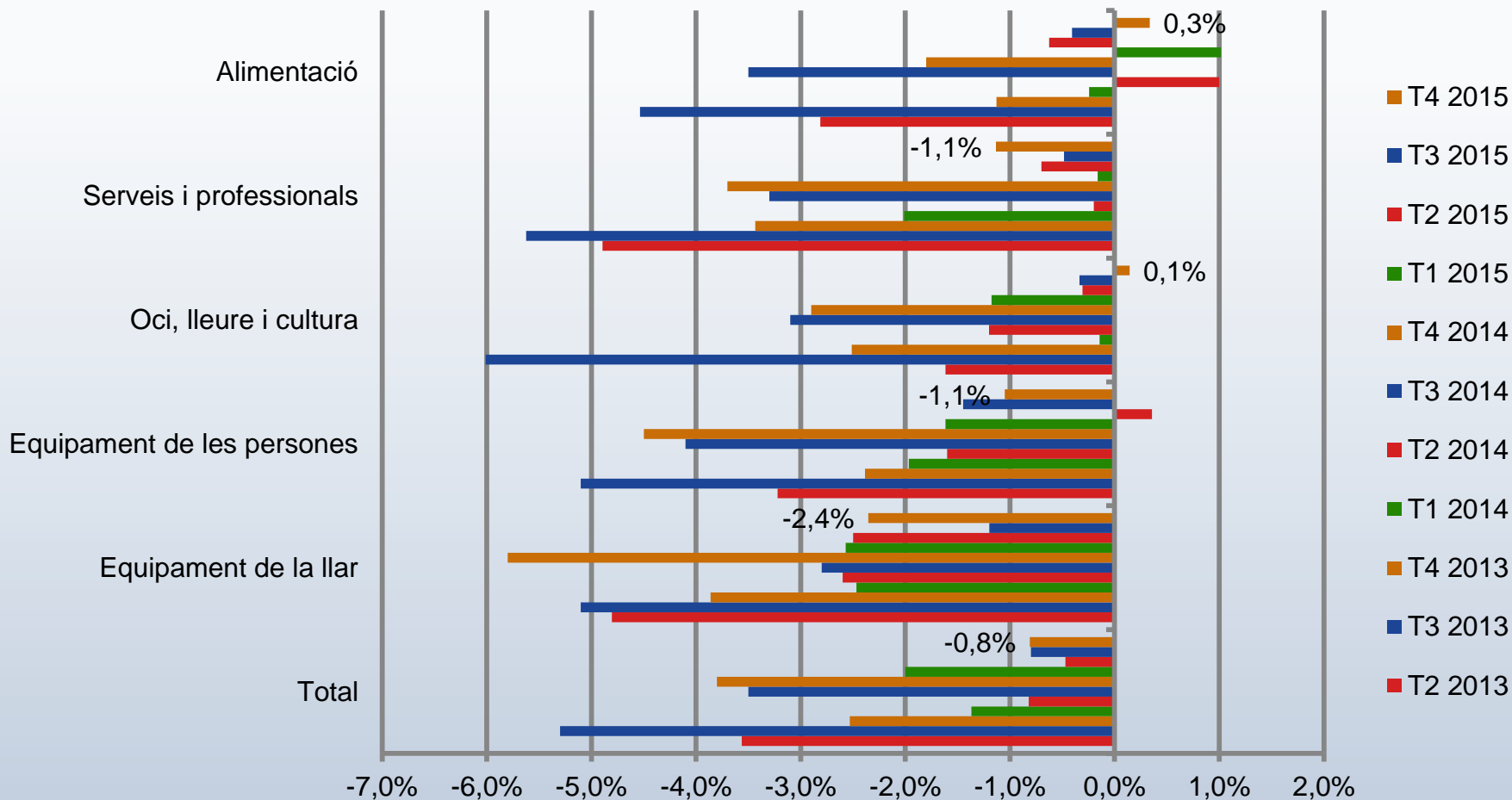
Evolució del negoci

Facturació



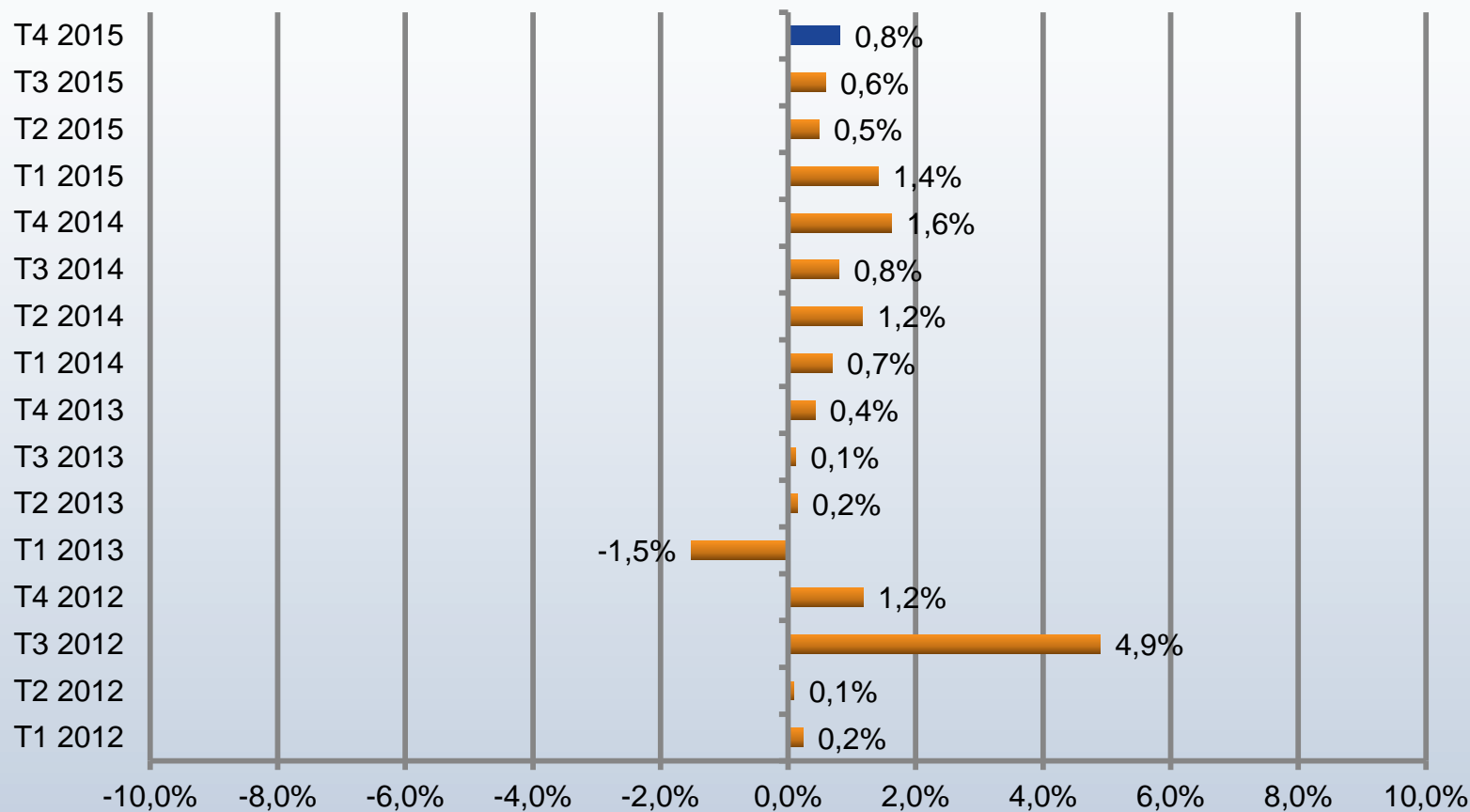
Evolució del negoci

Facturació mitjana – Desagregació per sectors



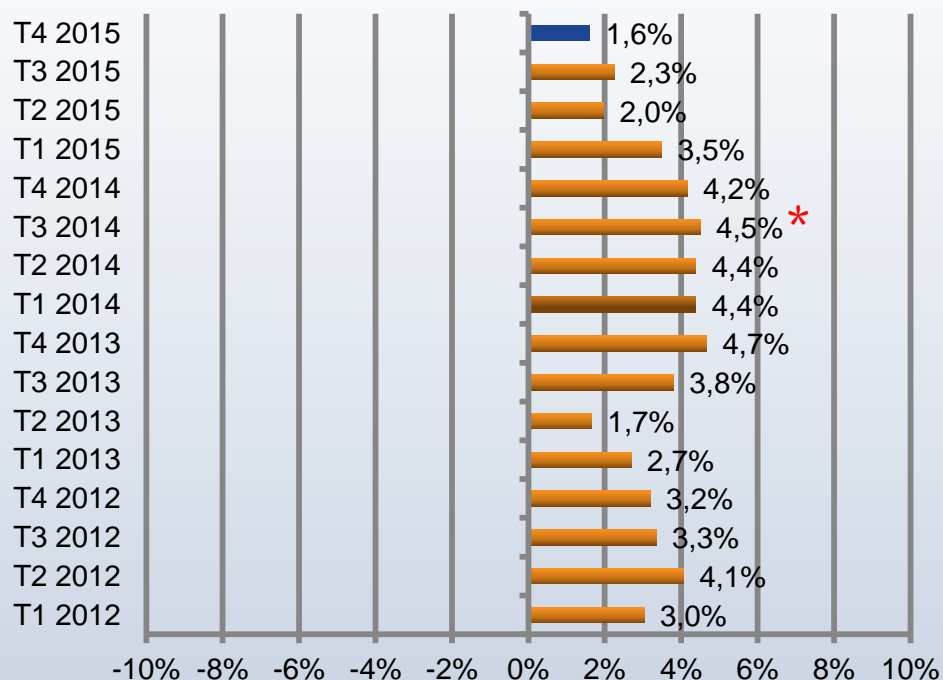
Evolució del negoci

Lloguer

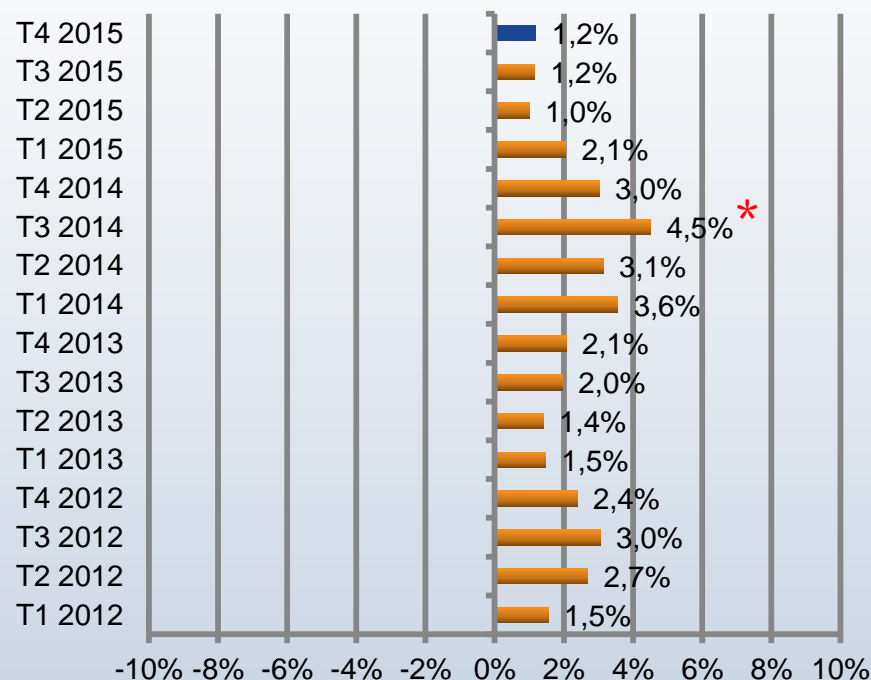


Evolució del negoci

Llum



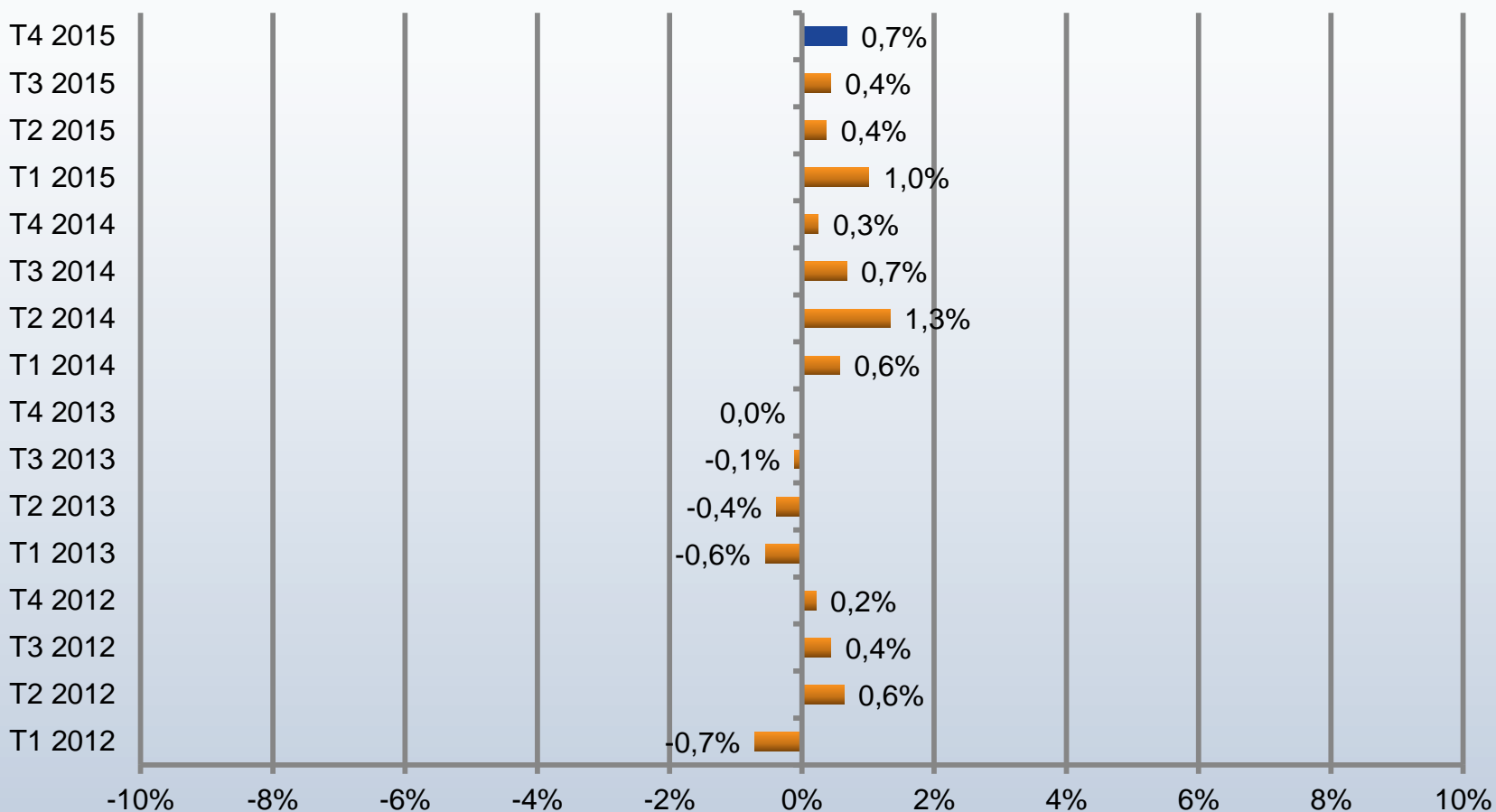
Aigua i gas



*El T3 2014 mostra el cost de la Llum, Aigua i Gas de manera conjunta.

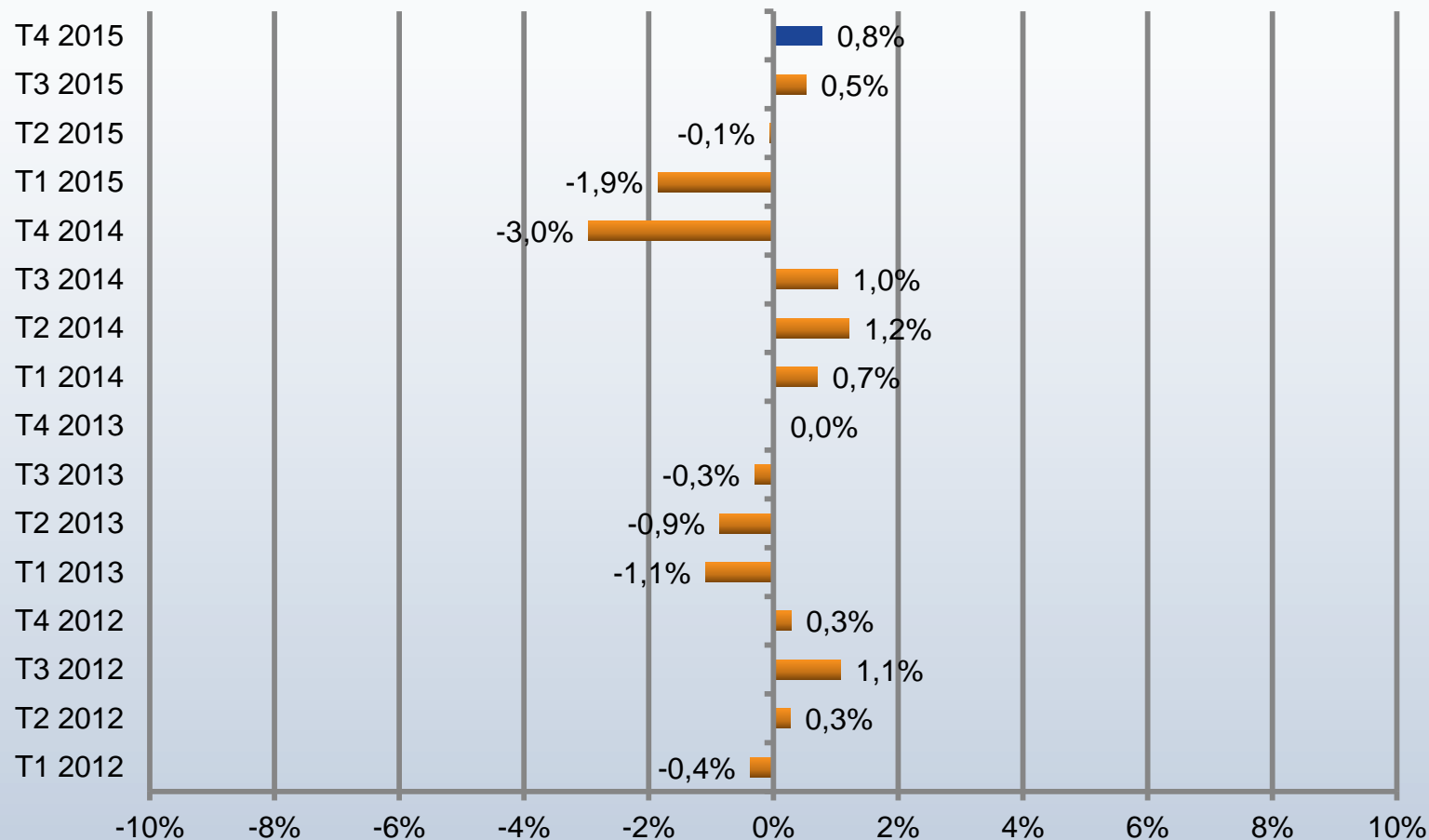
Evolució del negoci

Costos laborals



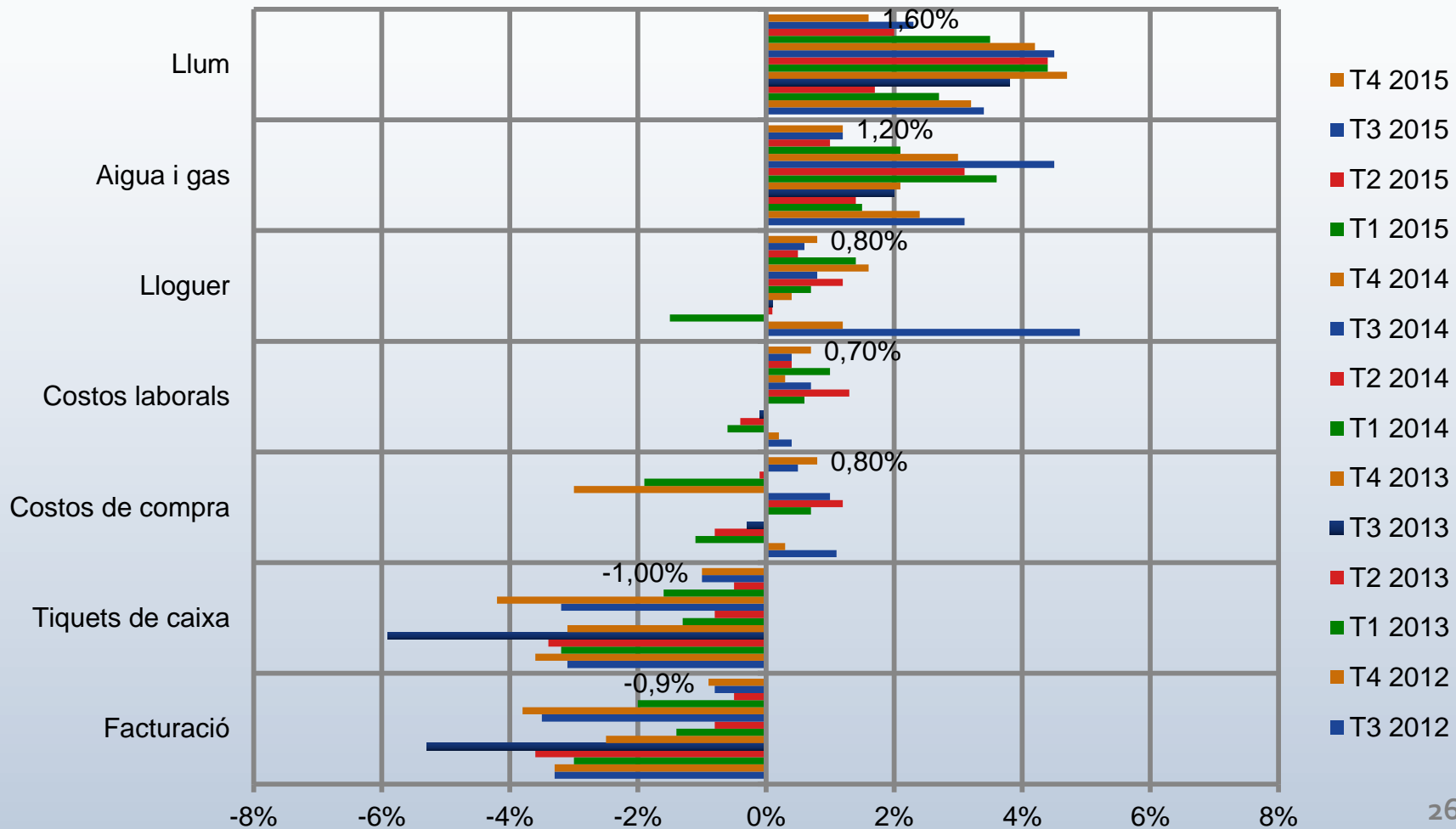
Evolució del negoci

Costos de compra



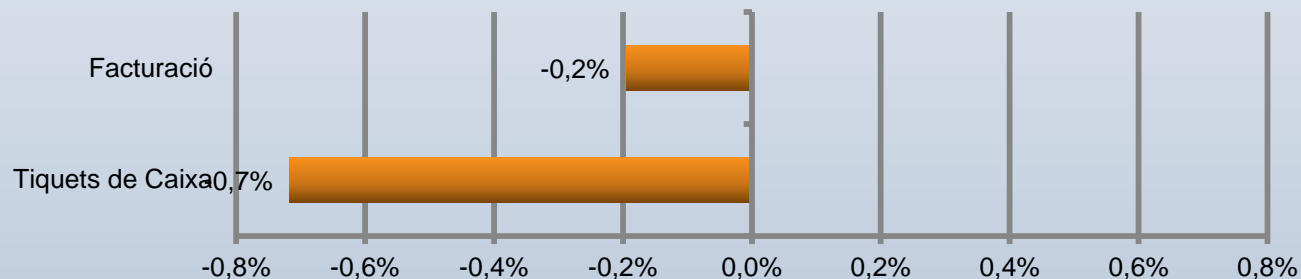
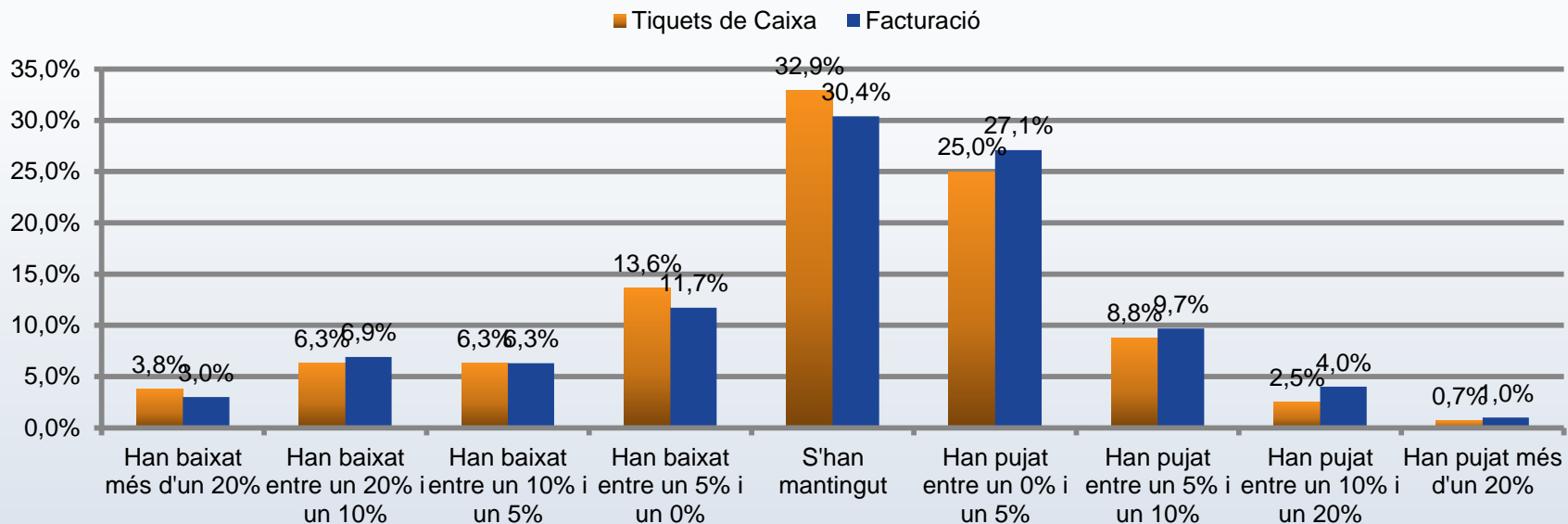
Evolució del negoci

Mitjana d'increment Costos i Facturació



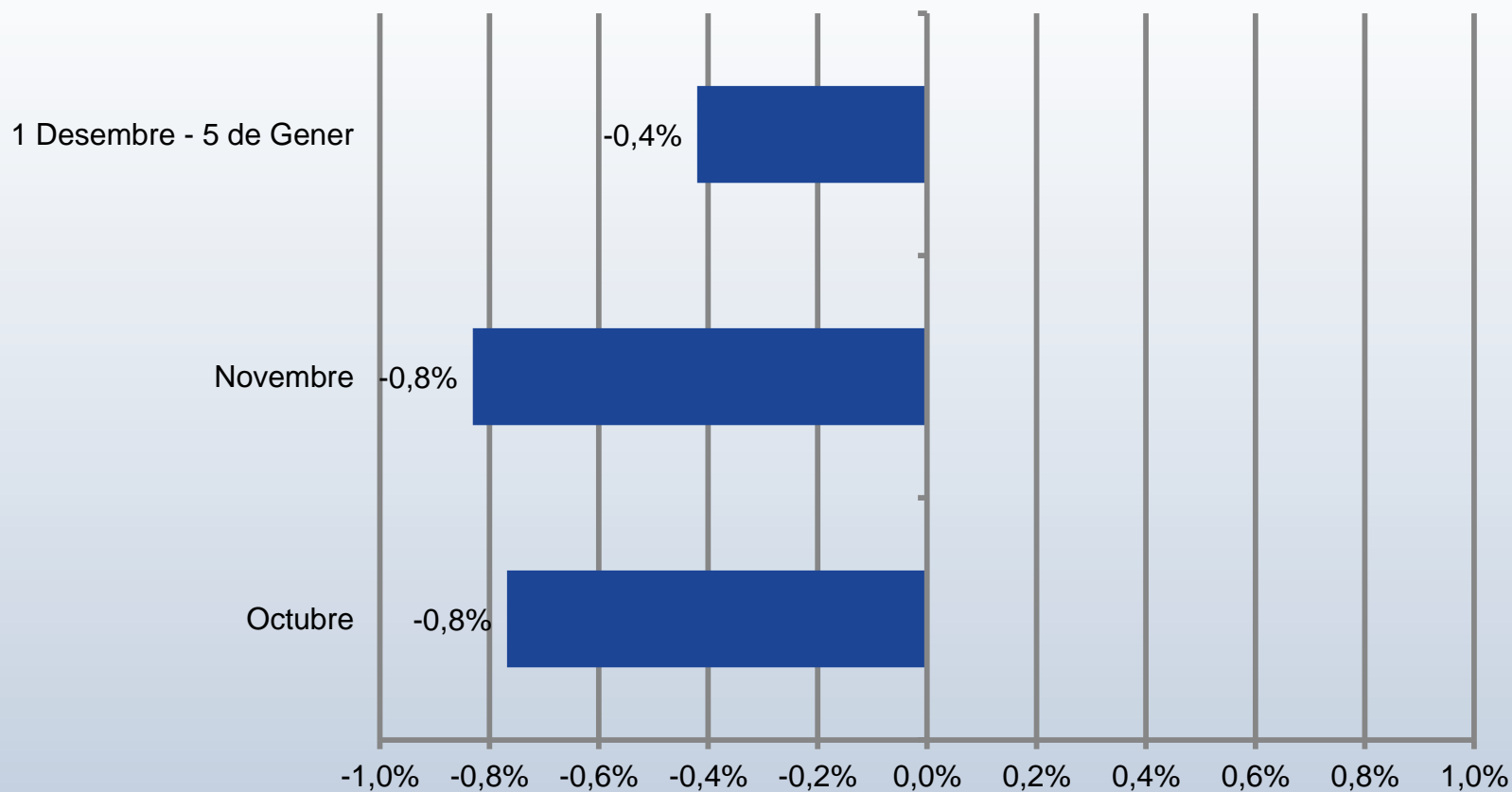
Evolució del negoci

Variació anual de la Facturació i Tiquets de Caixa (2014-2015)



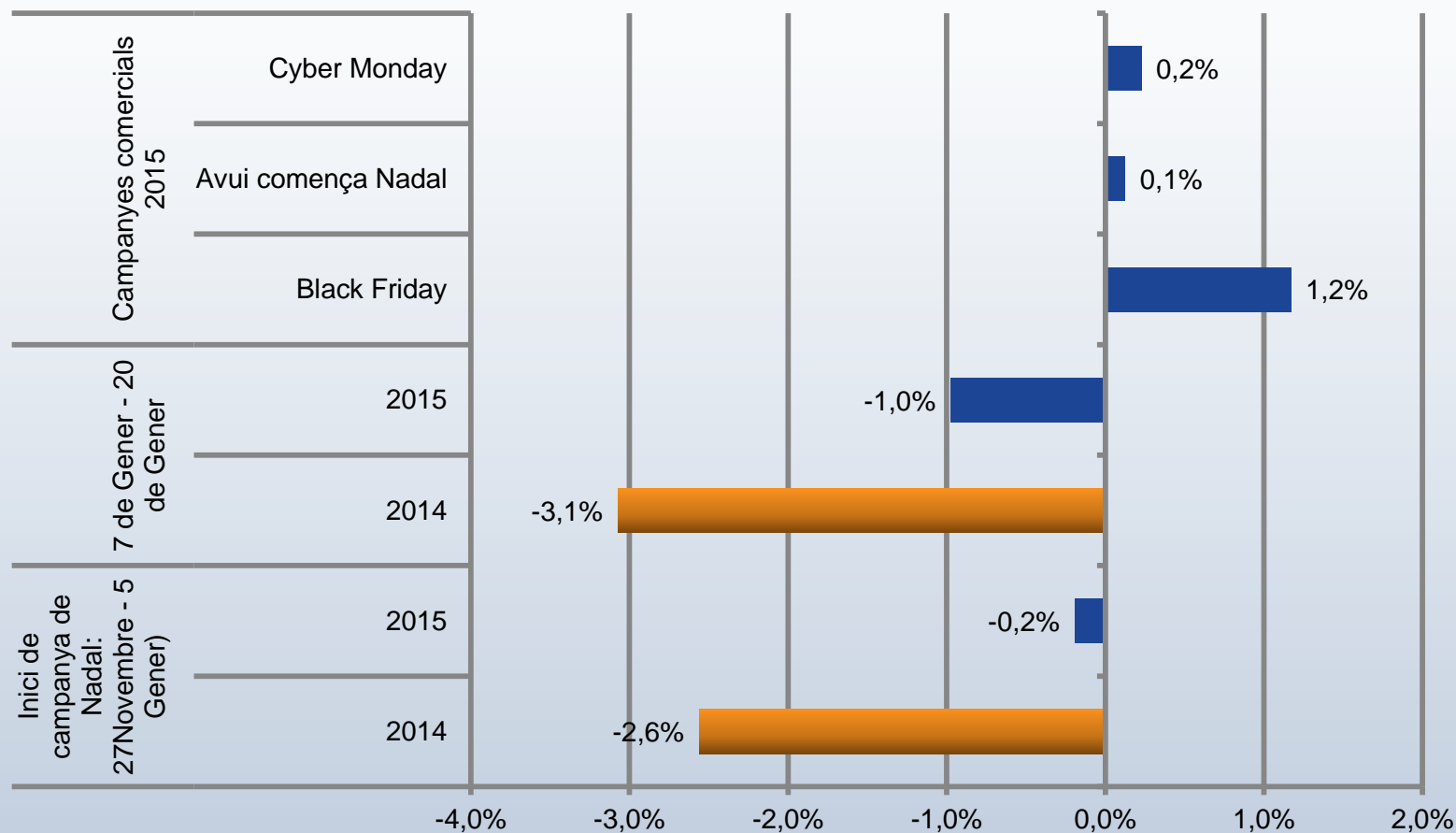
Evolució del negoci

Facturació per mesos

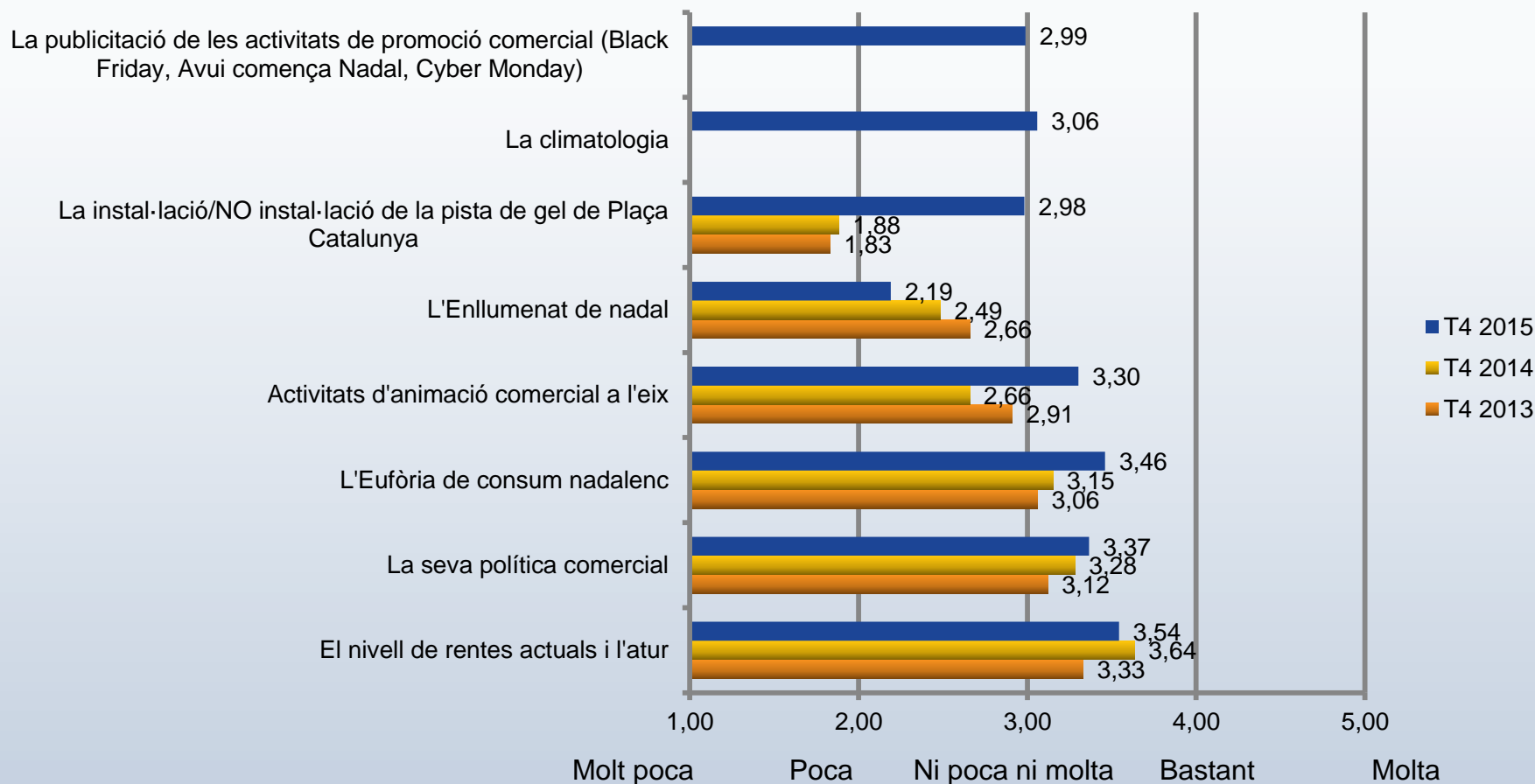


Evolució del negoci

Variació 2014-2015 del volum de ventes

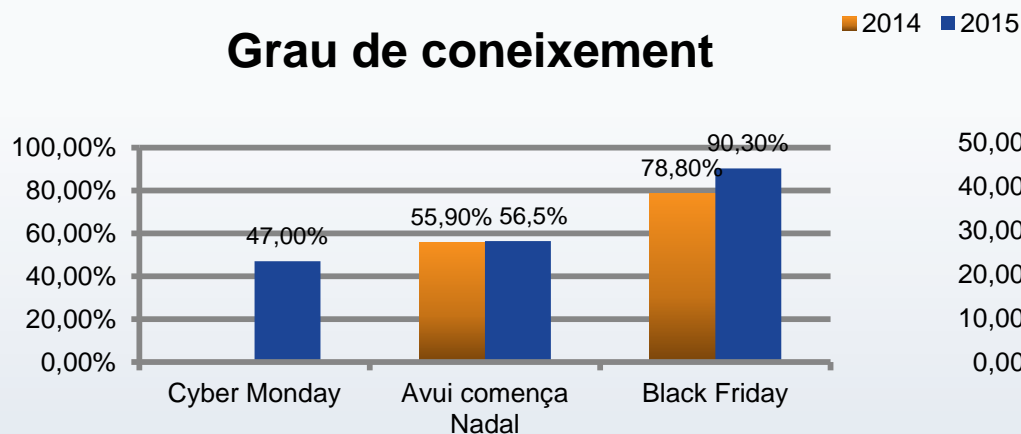


Factors que han motivat la campanya de Nadal

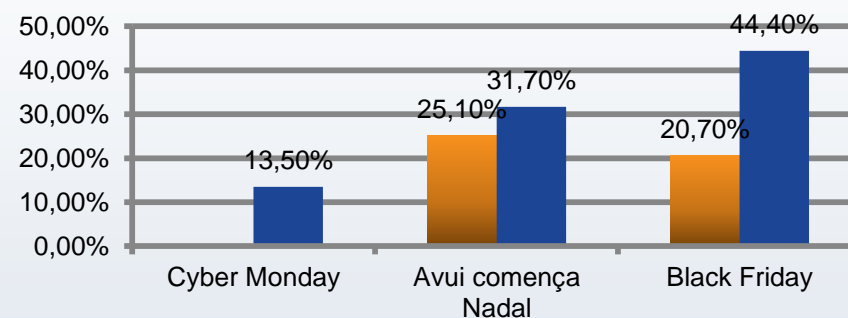


Evolució de les activitats d'activació comercial

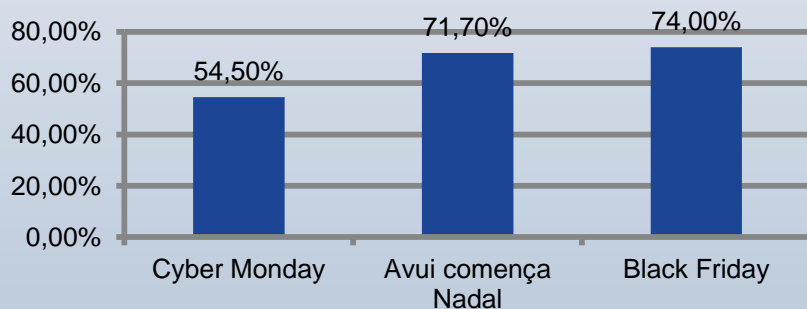
Grau de coneixement



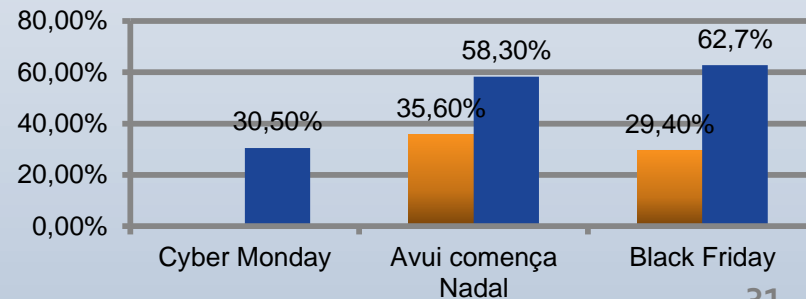
Participació



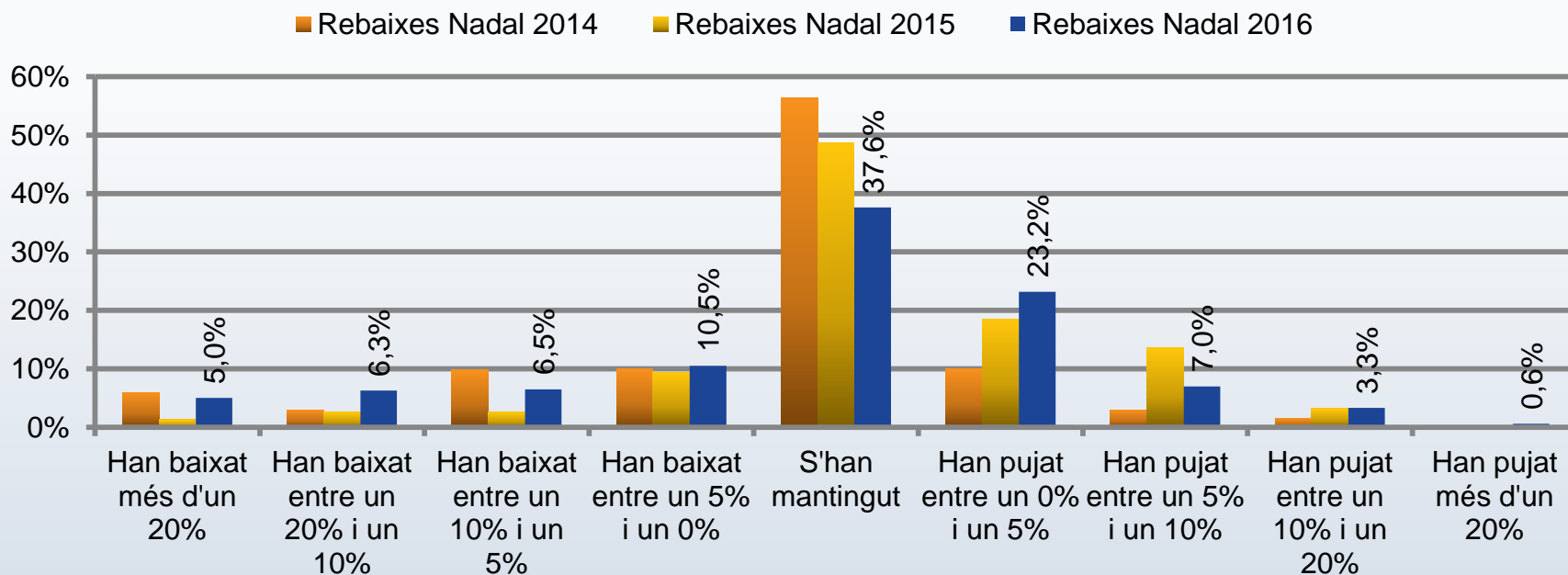
Està d'acord amb la campanya?



Interès per tornar-hi a participar



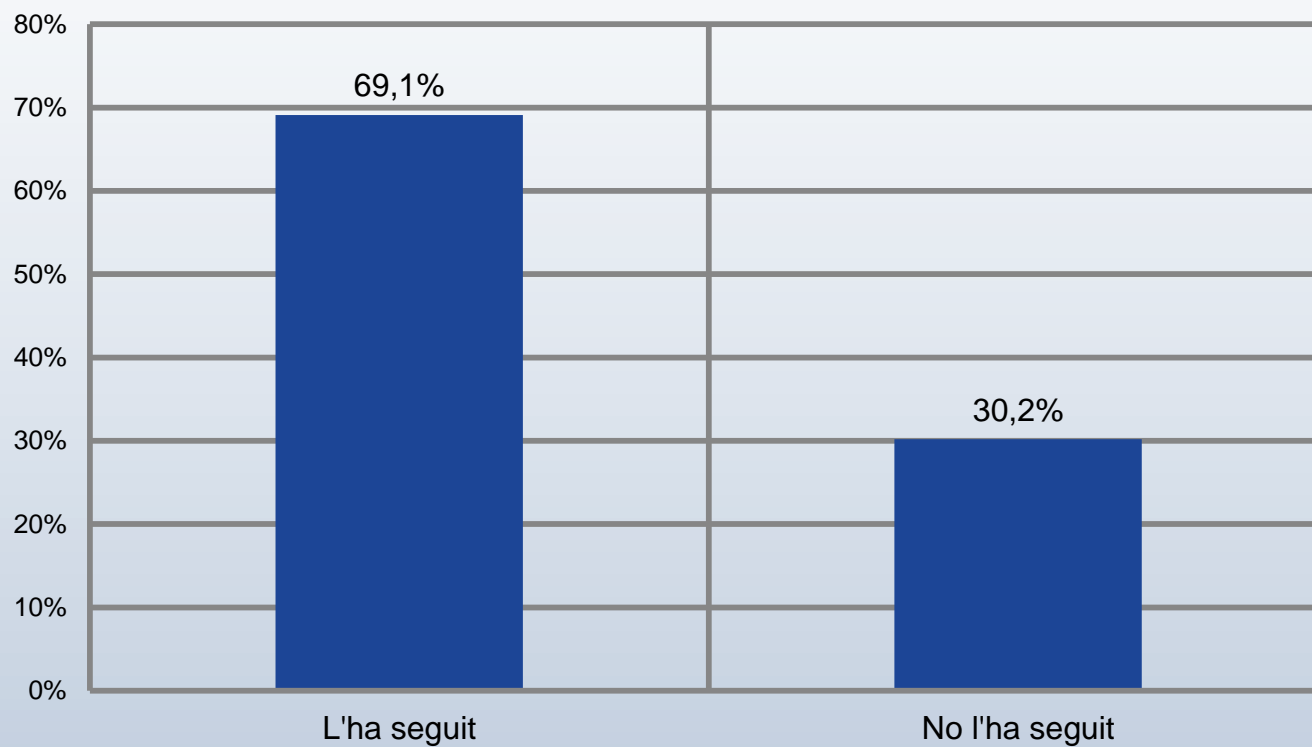
Evolució de la facturació



Taxa de creixement de la facturació durant les Rebaixes

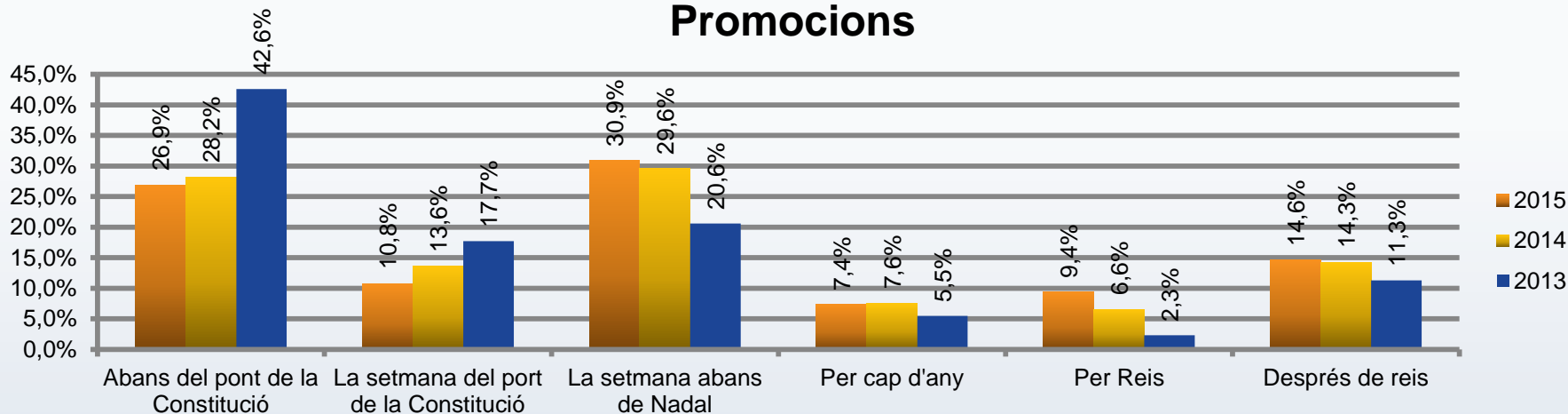
| | Gener | Global Estiu | Juliol (1 ^a Setmana) |
|------|--------|--------------|---------------------------------|
| 2016 | -0,98% | | |
| 2015 | -2,94% | 0,88% | 0,53% |
| 2014 | -0,02% | -1,9% | 0,44% |
| 2013 | | -4,42% | 0,23% |

Seguiment de la Llei Catalana malgrat la suspensió

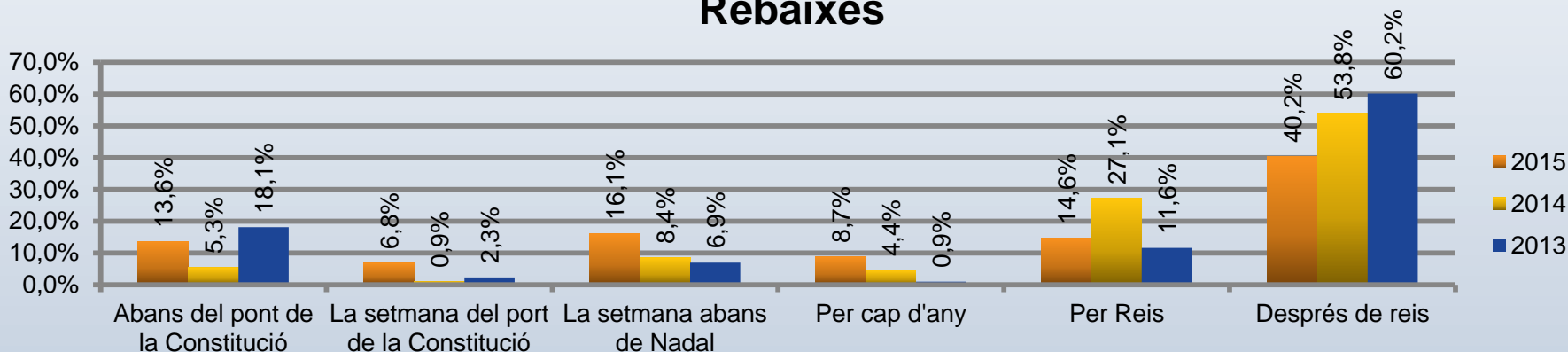


Inici de promocions, descomptes i rebaixes

Promocions

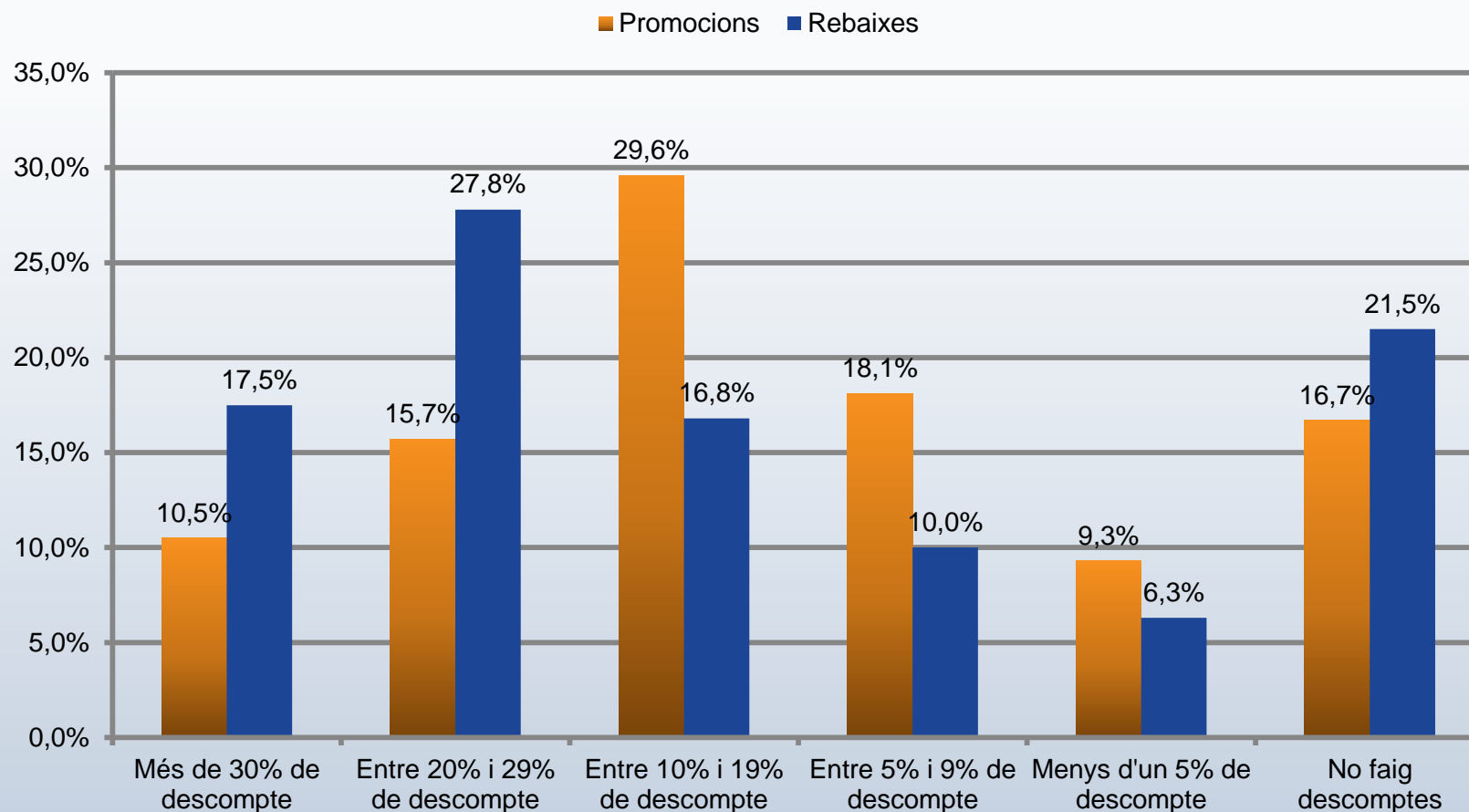


Rebaixes

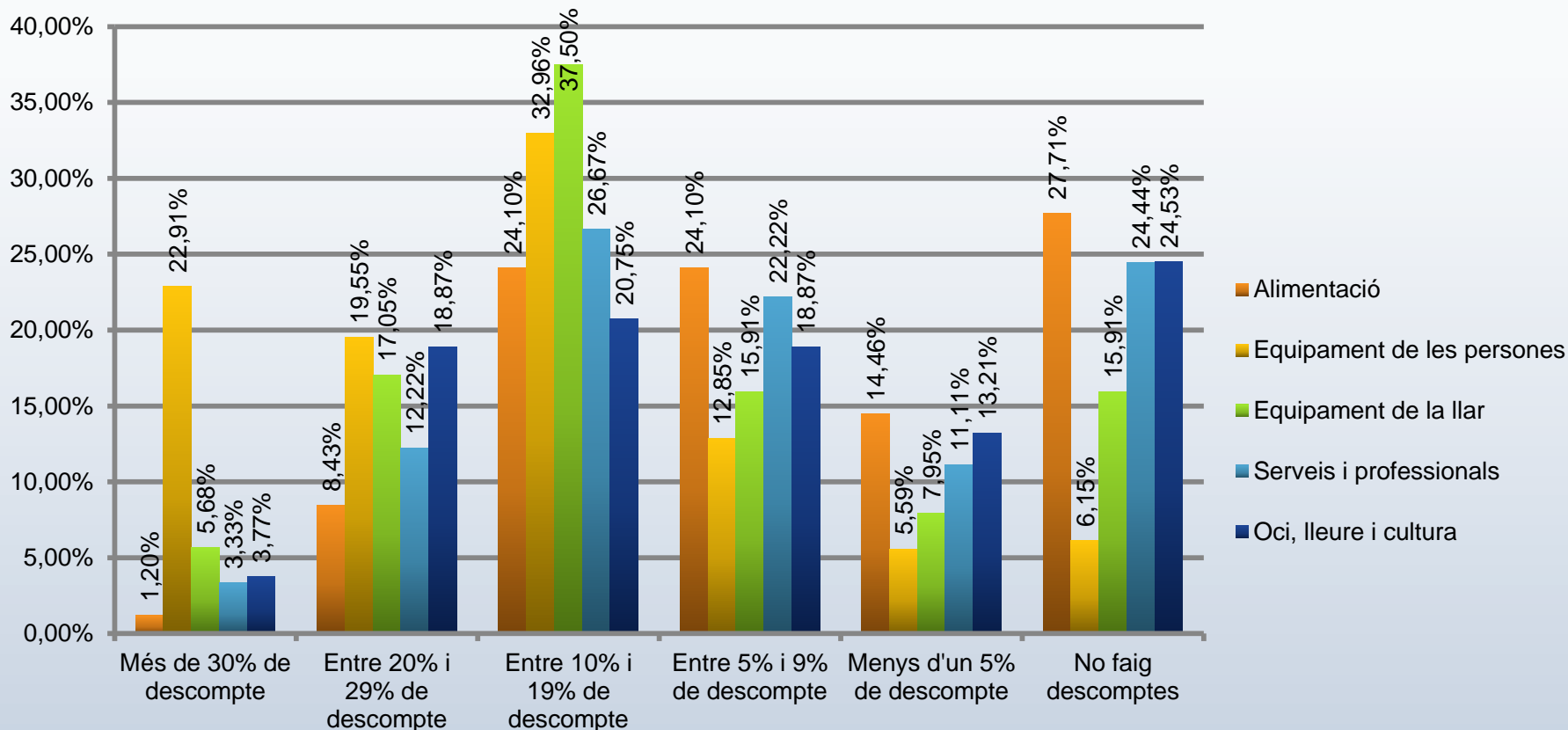


El 41,5% realitza més ofertes o descomptes que el mateix trimestre de l'any anterior

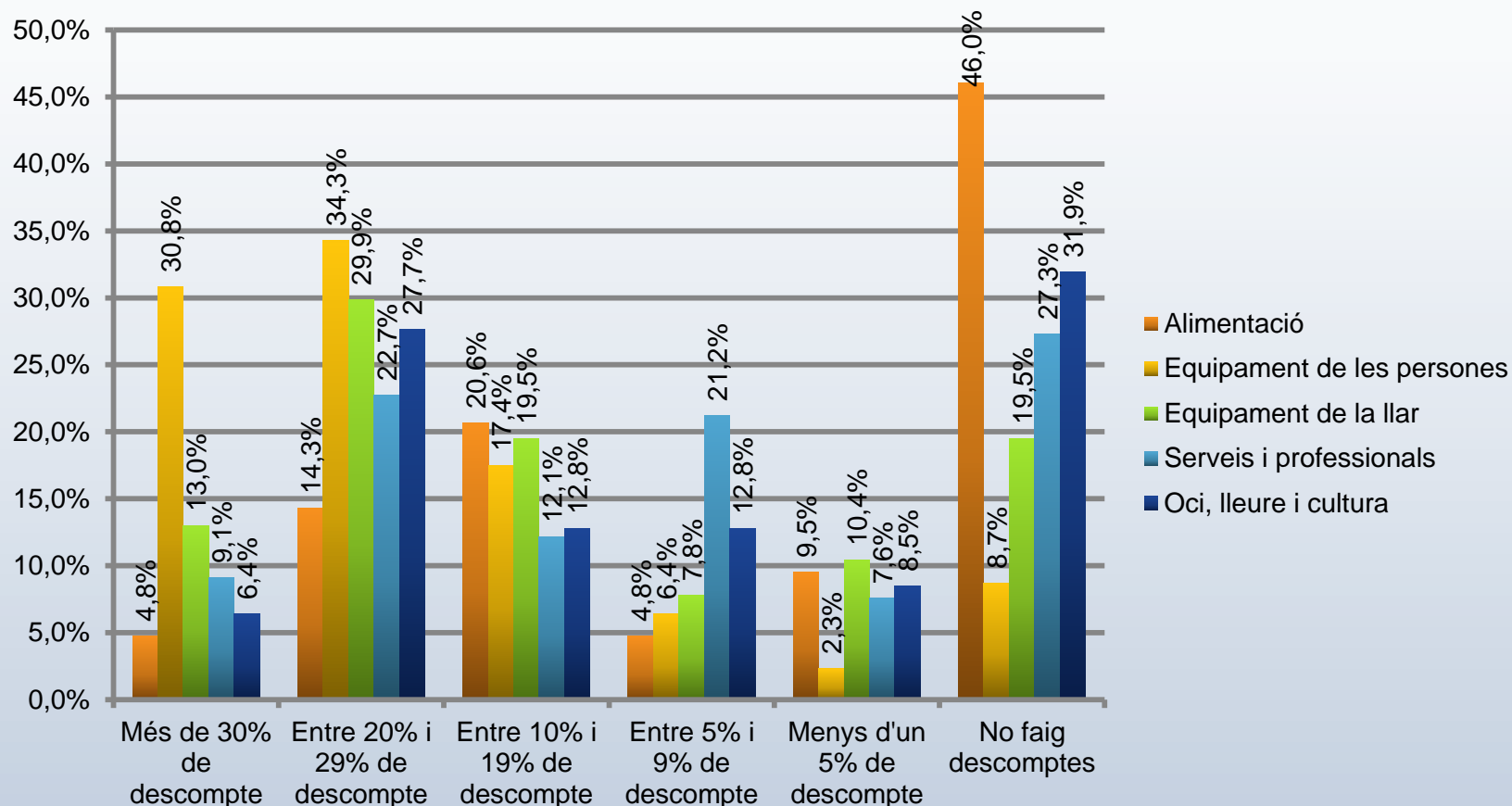
Tipologia d'ofertes realitzades



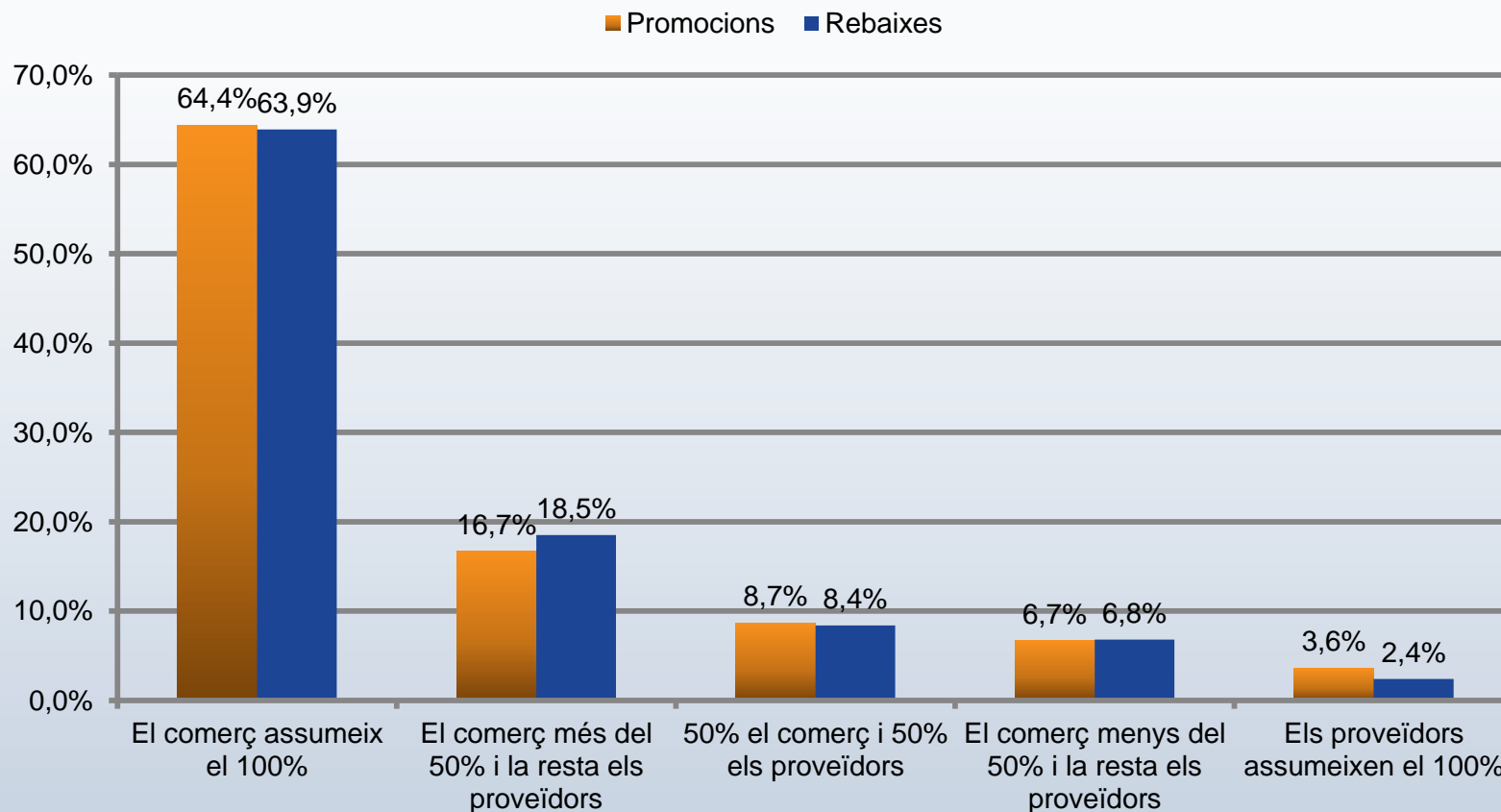
Tipologia de promocions realitzades per sectors



Tipologia de rebaixes realitzades per sectors

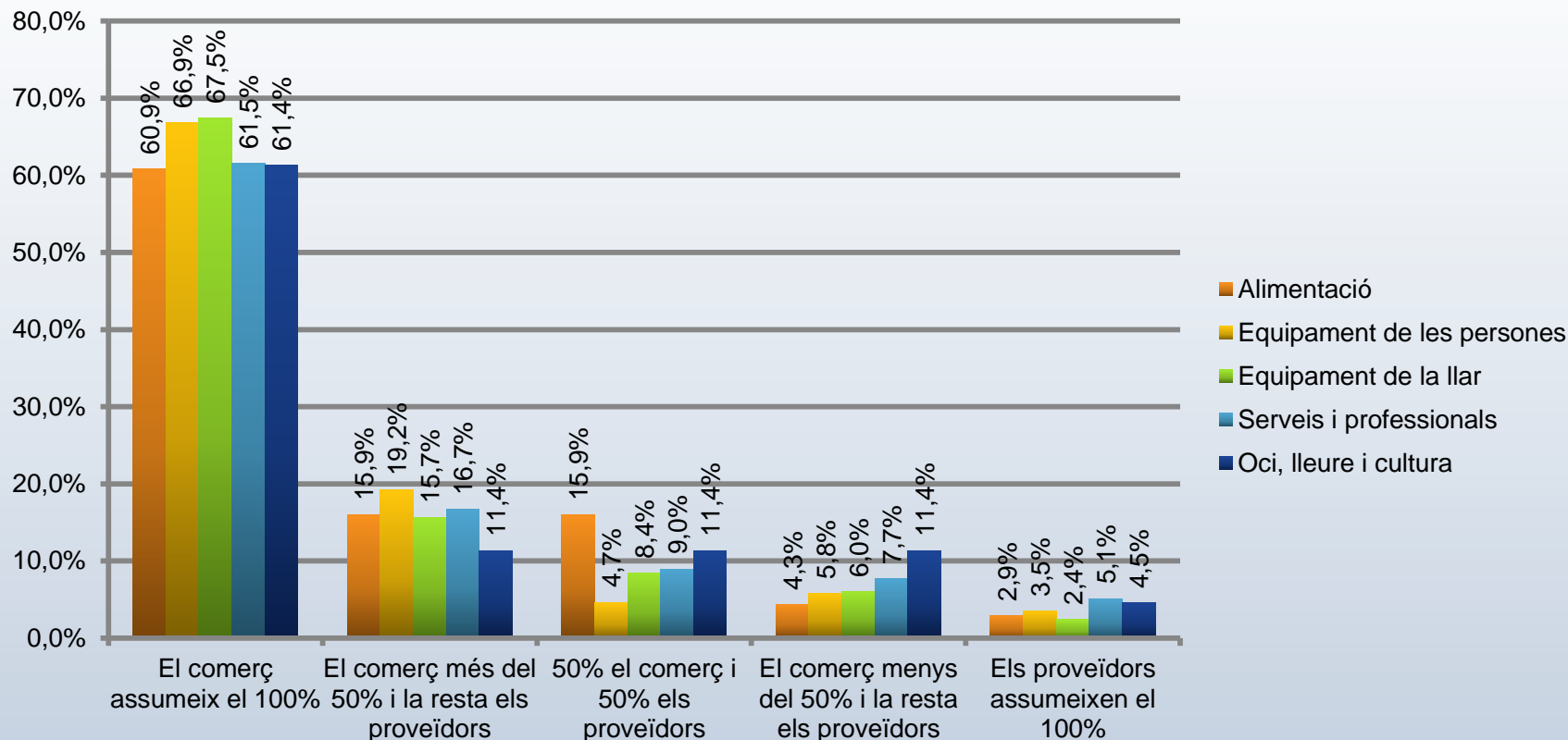


Impacte sobre el Marge de beneficis



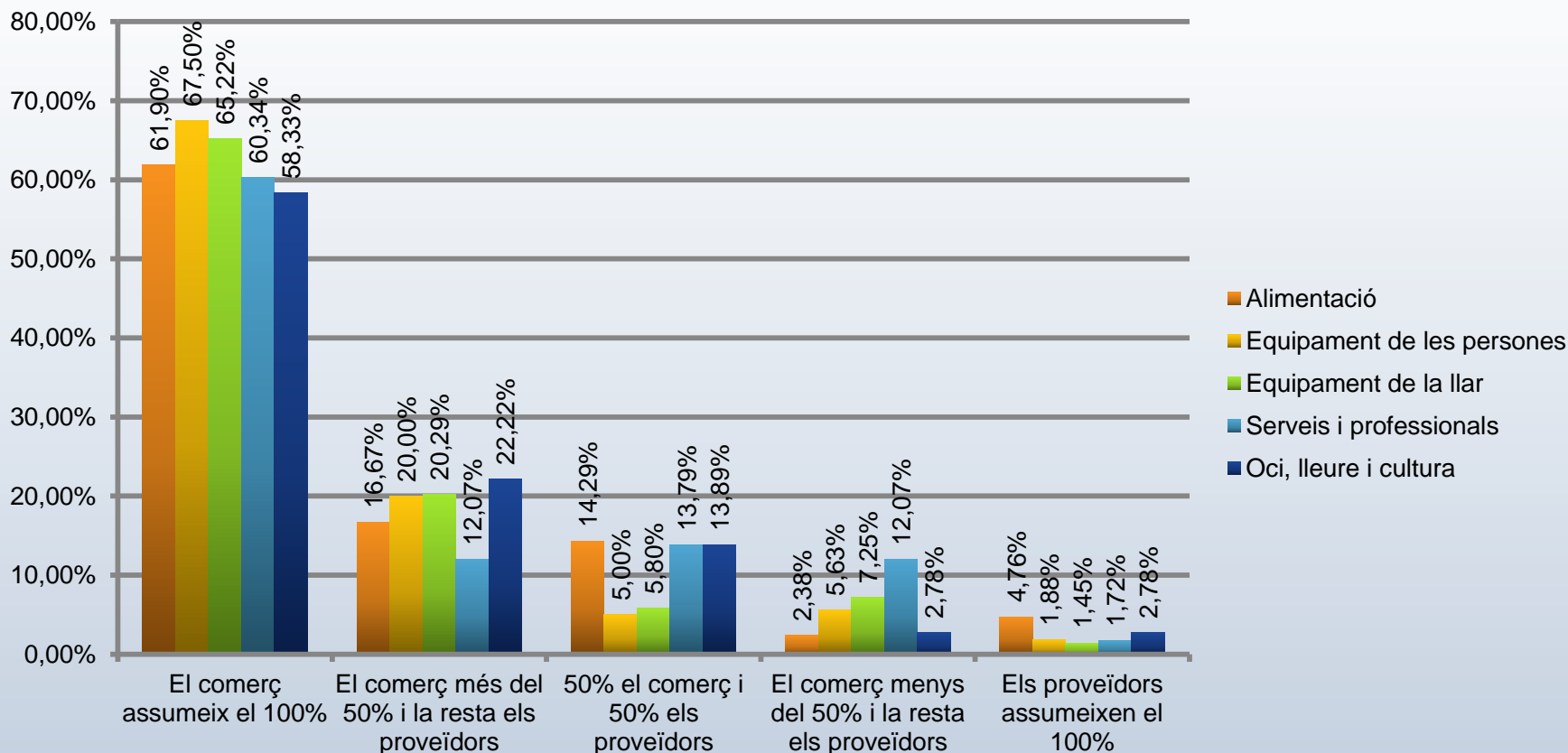
Impacte sobre el Marge de beneficis per sectors

Promocions



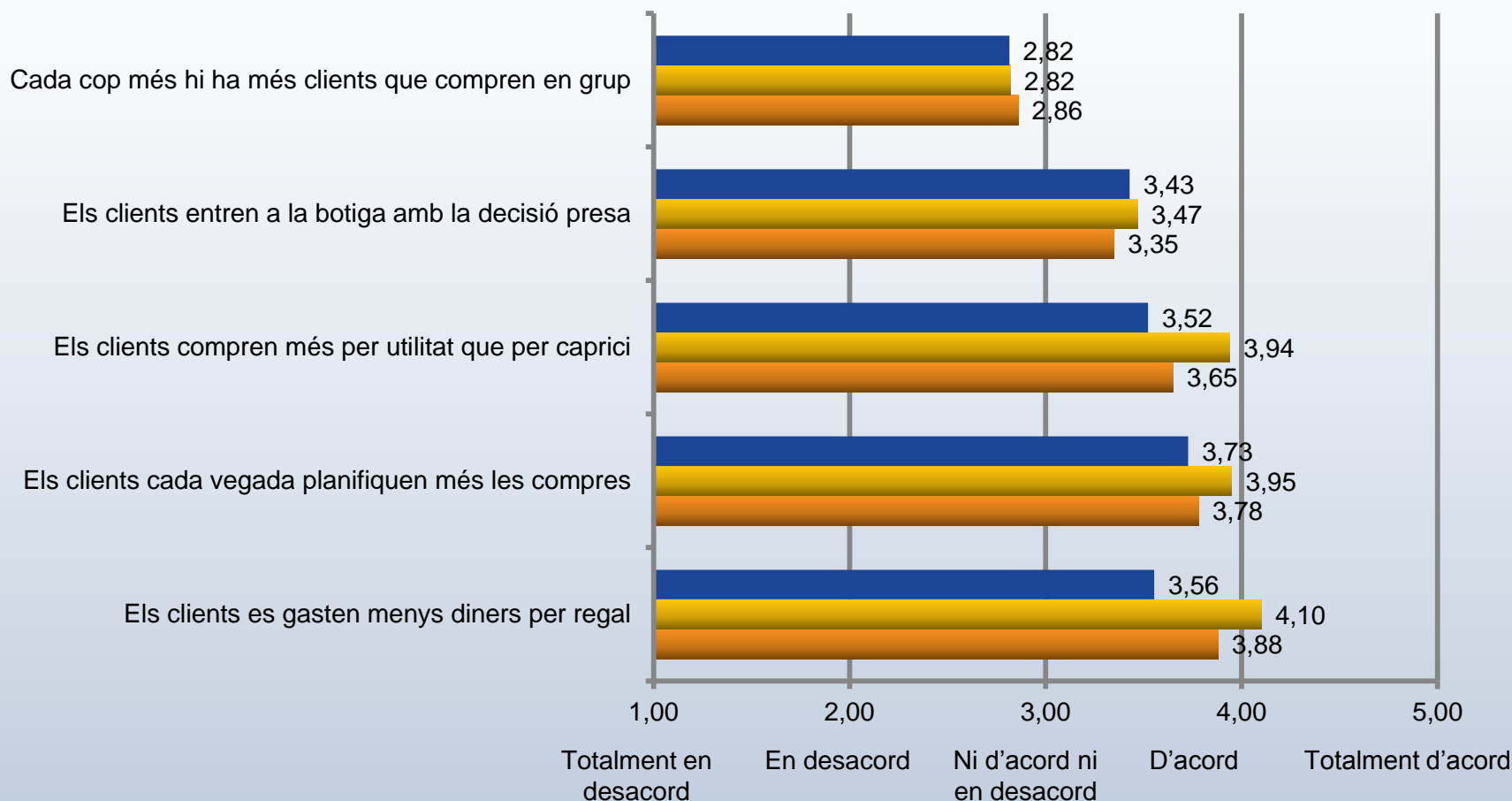
Impacte sobre el Marge de beneficis per sectors

Rebaixes

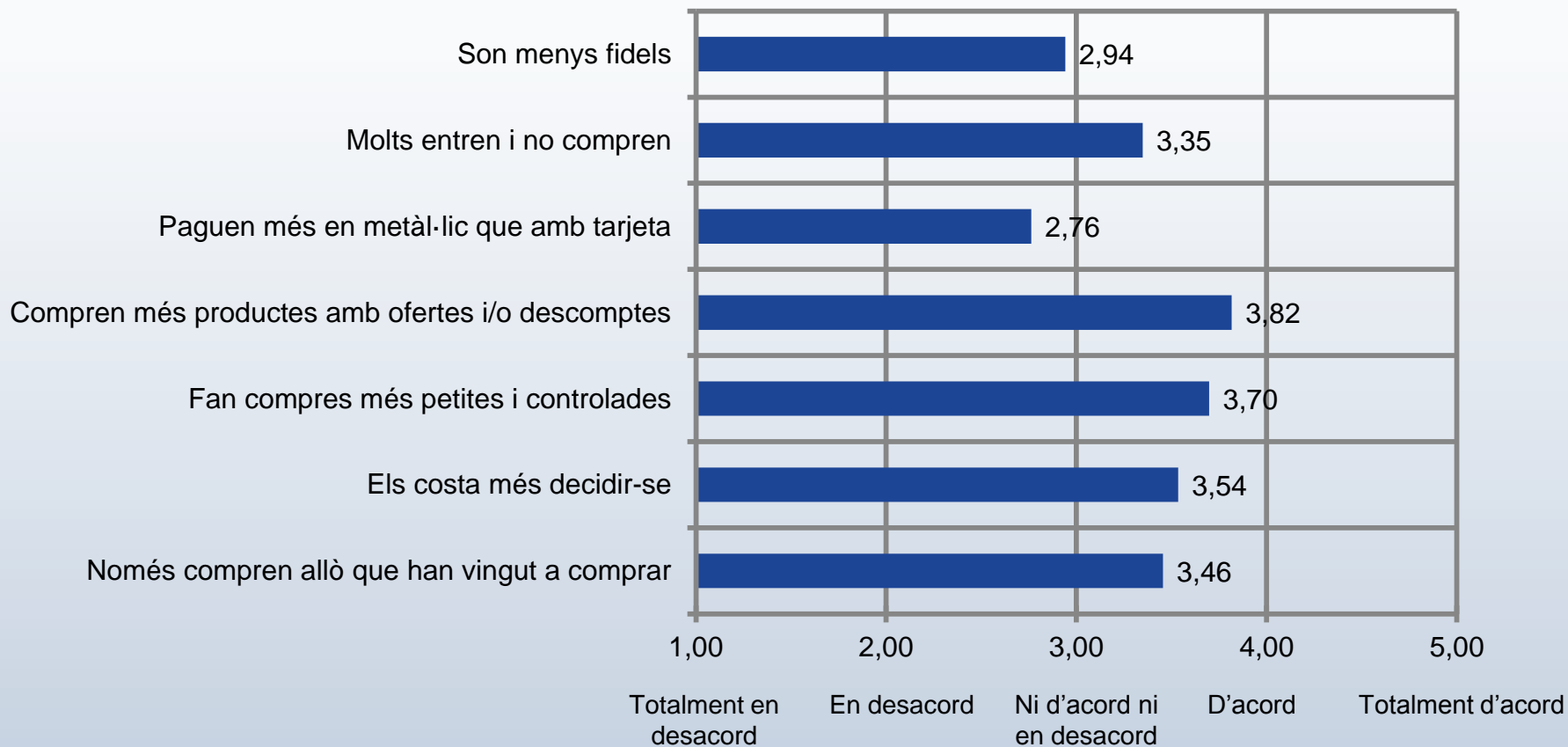


Comprador nadalenc

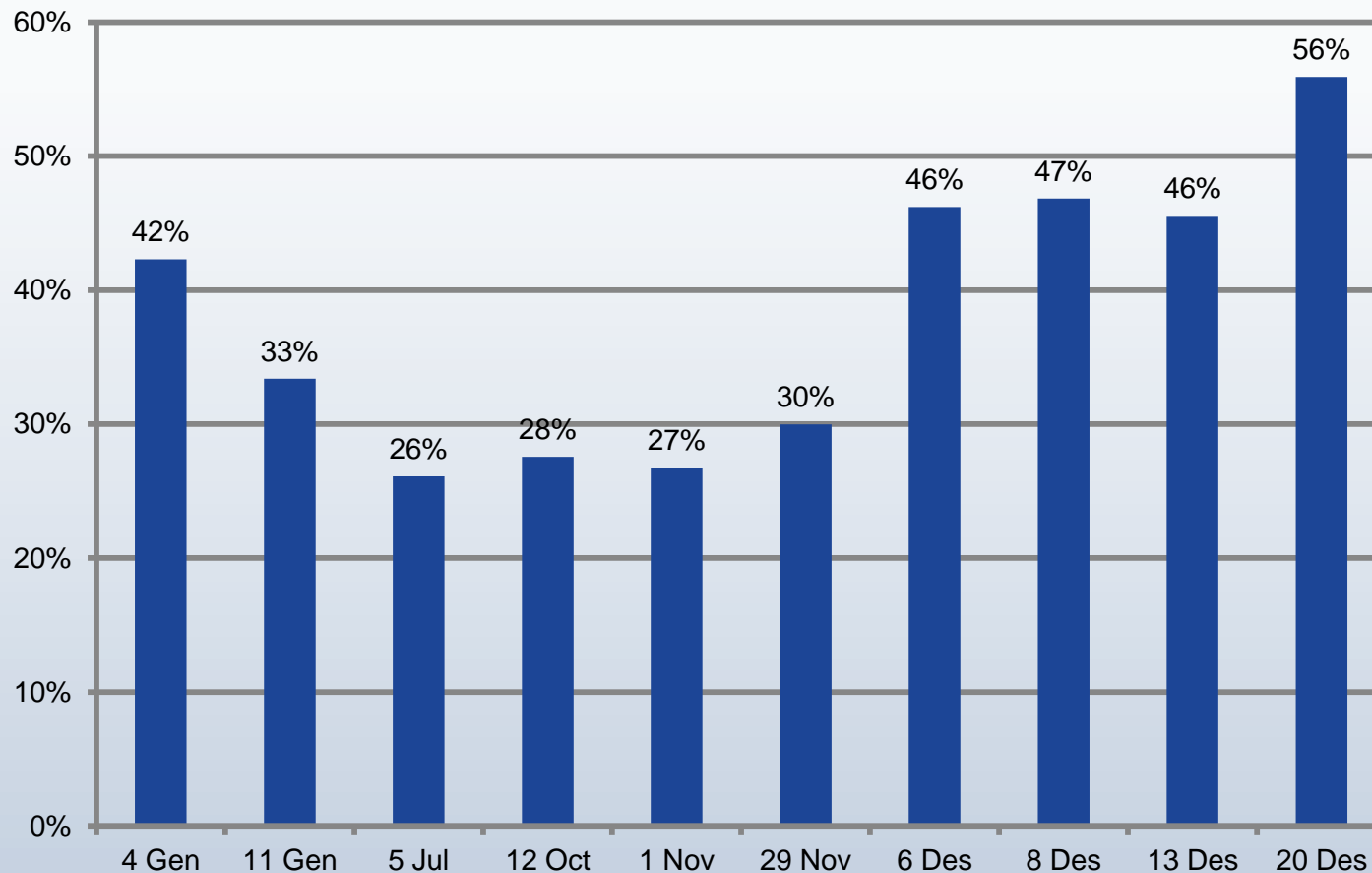
■ T4 2015 ■ T4 2014 ■ T4 2013



Evolució anual

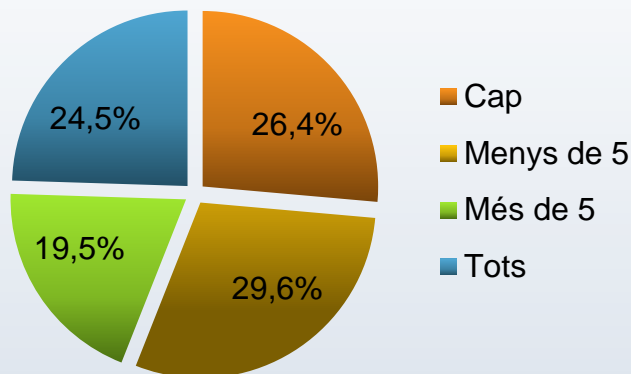


Percentatge de comerços que han obert

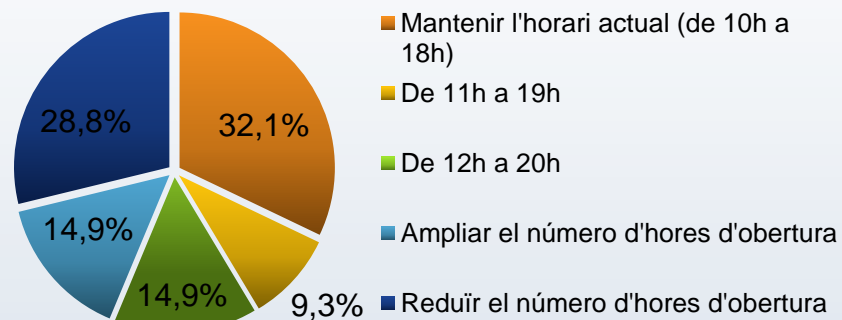


Eixos comercials de zona turística

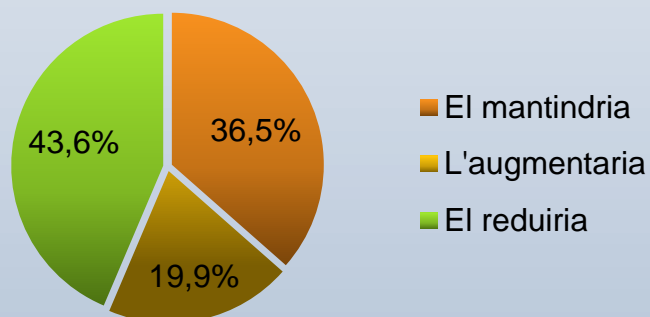
Quants dels 11 diumenges festius ha obert?



Quina franja horària comercial en diumenges i festius considera més adequada?



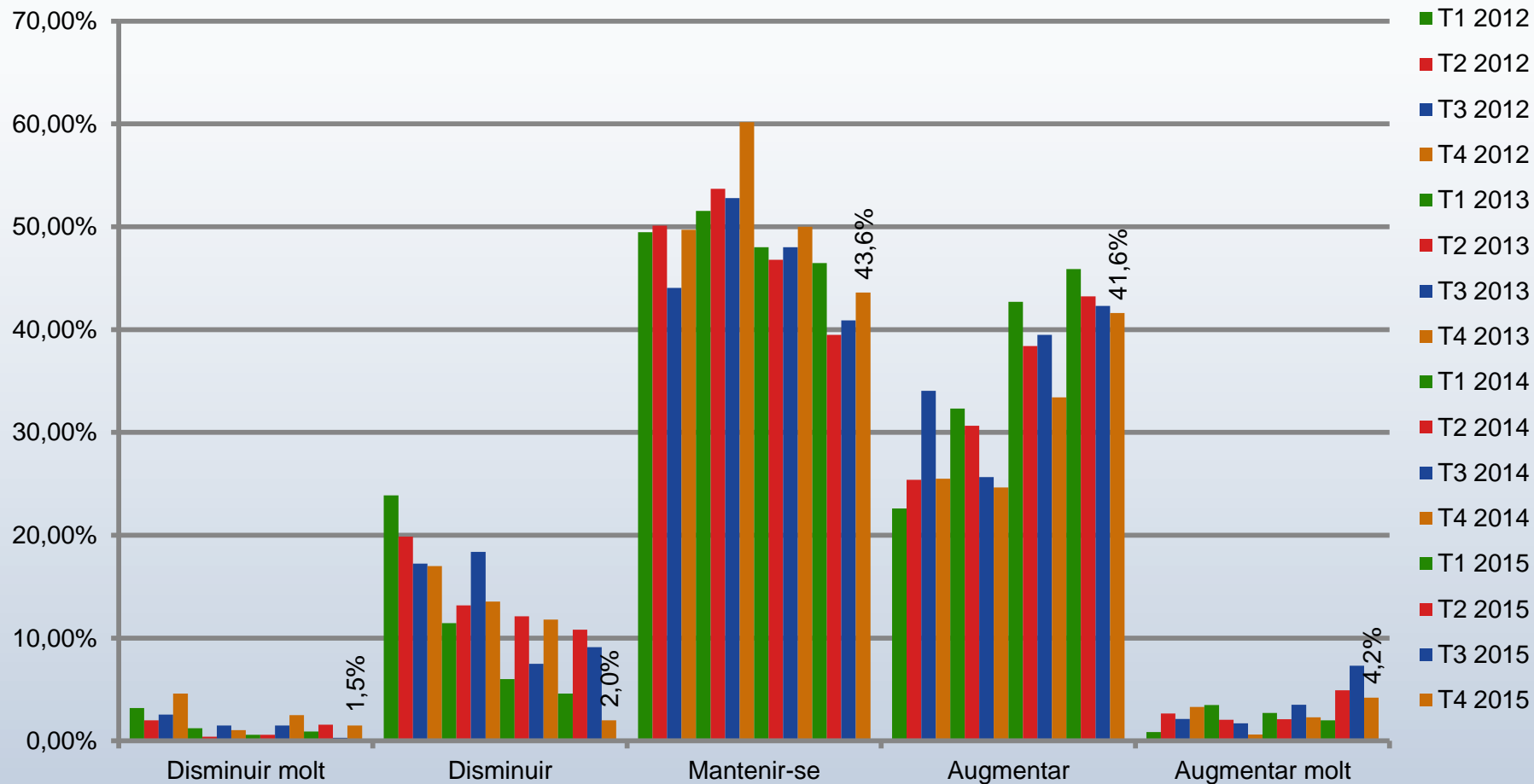
Quina franja horària comercial en diumenges i festius considera més adequada?



Futur

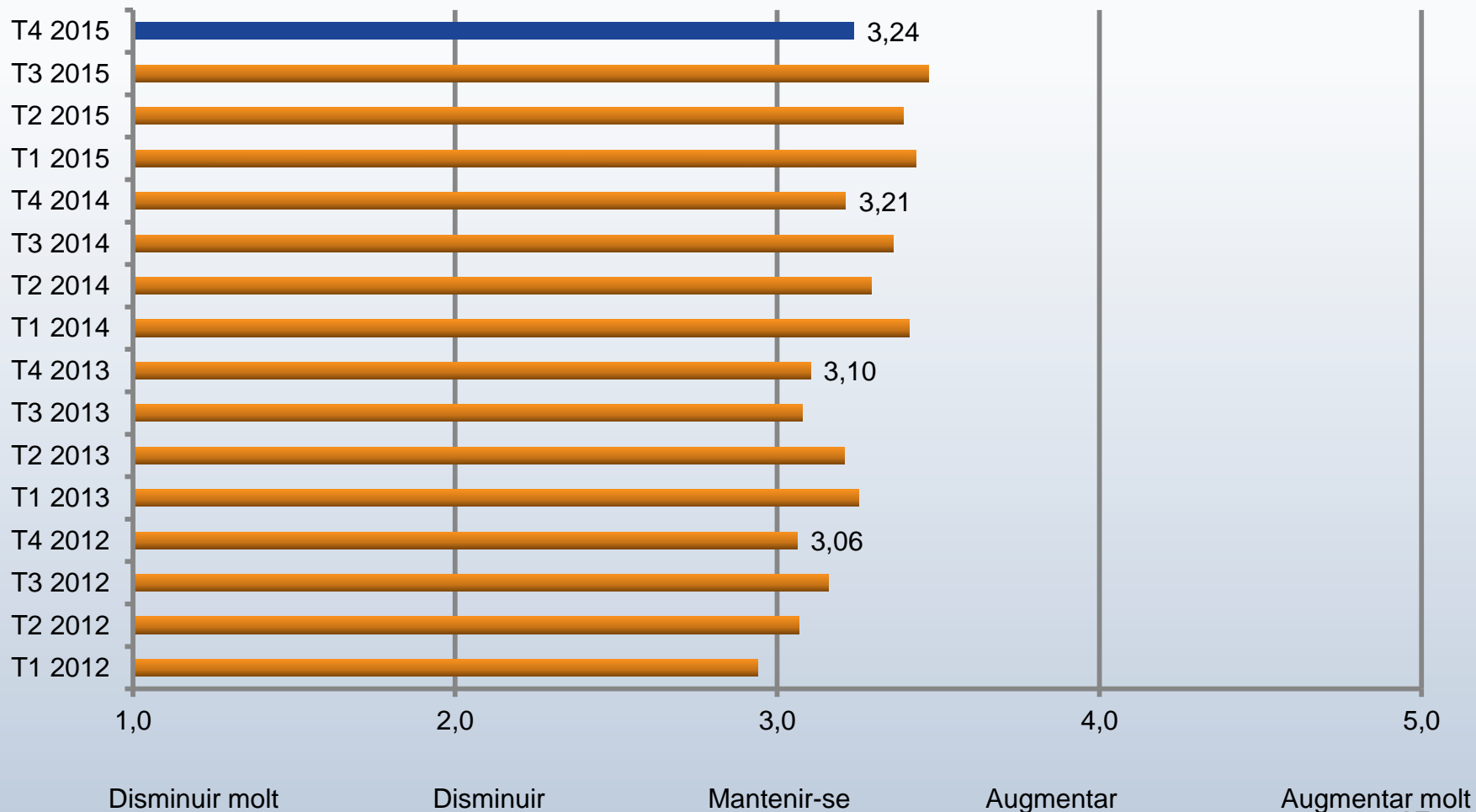
- Predicció per part dels comerciants sobre diferents aspectes respecte del pròxim trimestre

Vendes



Futur

Vendes



Indicadors de comerç a Barcelona

Equip de treball: Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE; Itziar Labairu Trenchs, Investigadora d'ESADE

Comitè Assessor ICOB: Vicenç Gasca, President Fundació Barcelona Comerç; Salvador Albuixech, Vice-president Fundació Barcelona Comerç; Alfons Barti, Director Fundació Barcelona Comerç

Experts del comerç a Barcelona: Prosper Puig, Propietari Cansaladeria Puig; Vicens Bailón, President del Marcat d'Horta; Tino Mora, President del Gremi de Fruïters; Alejandro Goñi, President PIMEC Comerç; Jordi Torrades, Gerent Institut Municipal de Mercats; Bernat Morales, Director Relacions Externes a Catalunya de Mercadona; María Segarra, Directora Competitivitat i Formació, Cambra Comerç de Barcelona; Benito García, Director General Benitosports; Ramón Segarra, Propietari Droguerías Rovira; Francesc Llibre, Propietari Llibre Casastyl; Magí Martí, Expert comerç Indústria tèxtil; Artemi Nolla, President AN Grup; Antoni Parera; Santiago Pagés, economista y expert en comerç; Gabriel Jané, director general La Mallorquina.