

Indicadors de comerç a Barcelona

Segon trimestre de 2014

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

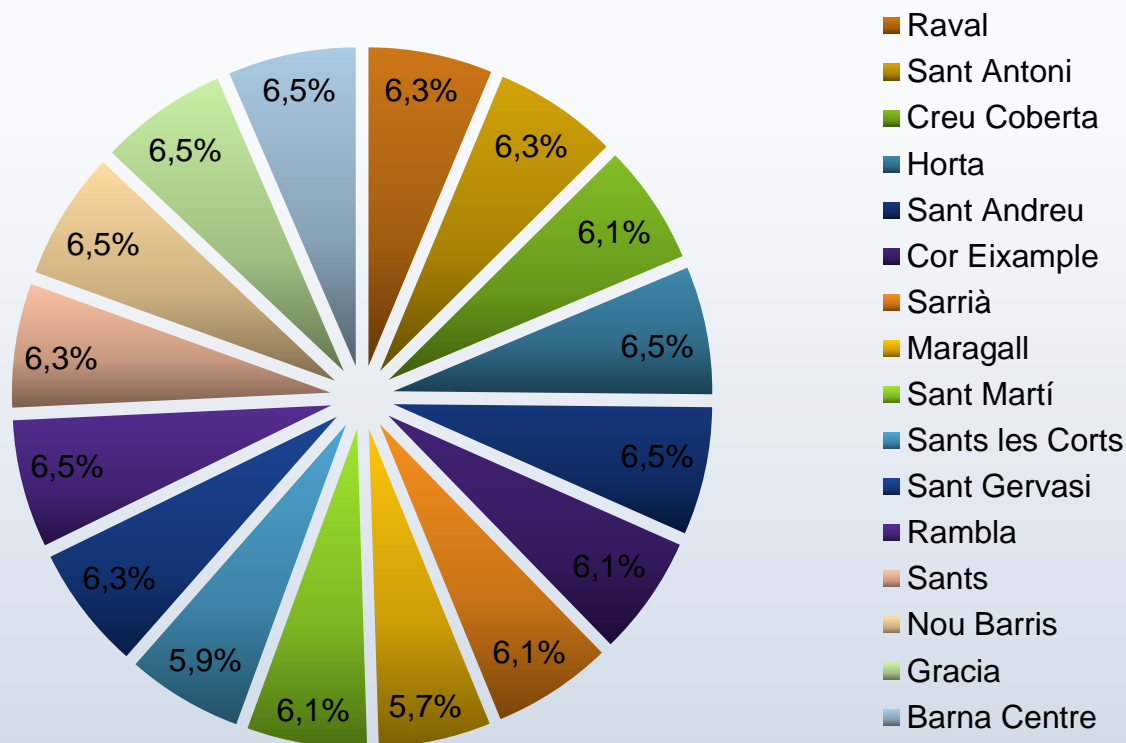
Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes
Quantitatius d'ESADE

Antoni Parera, Investigador d'ESADE

Juliol de 2014



2º Trimestre 2014



Mostra total: 493 comerços

Treball de camp: Enquesta presencial als comerciants dels Eixos

Recollida de dades: 3 a 7 de Juliol de 2014

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

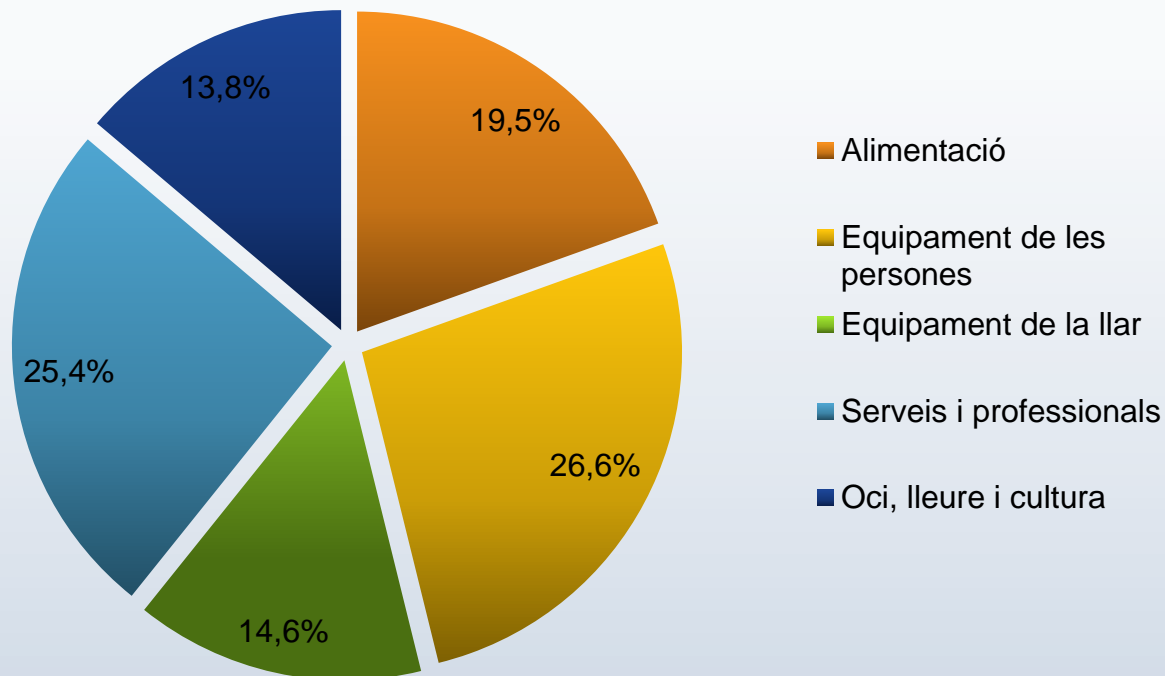
Serveis

- Mapa de posicionament sobre la satisfacció dels comerciants respecte d'un conjunt de serveis

Futur

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

Agrupació per activitat

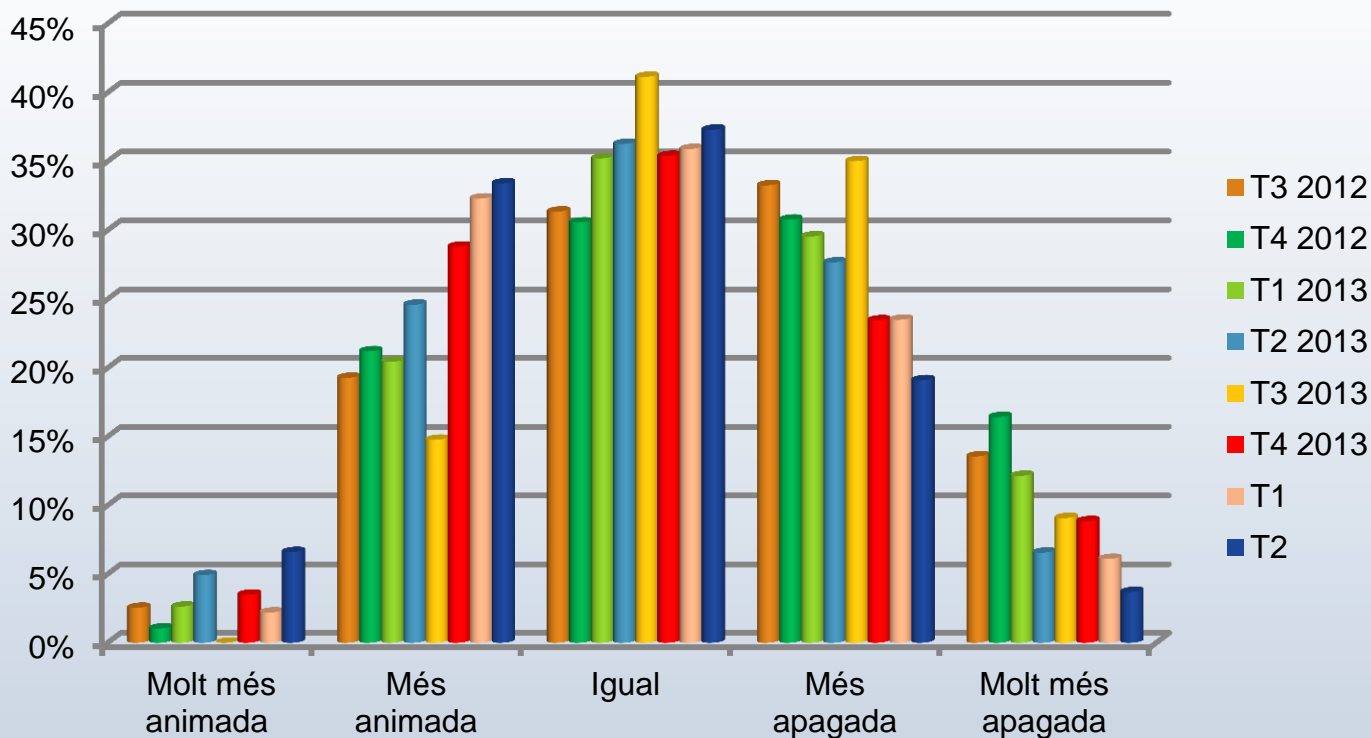


Compradors

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

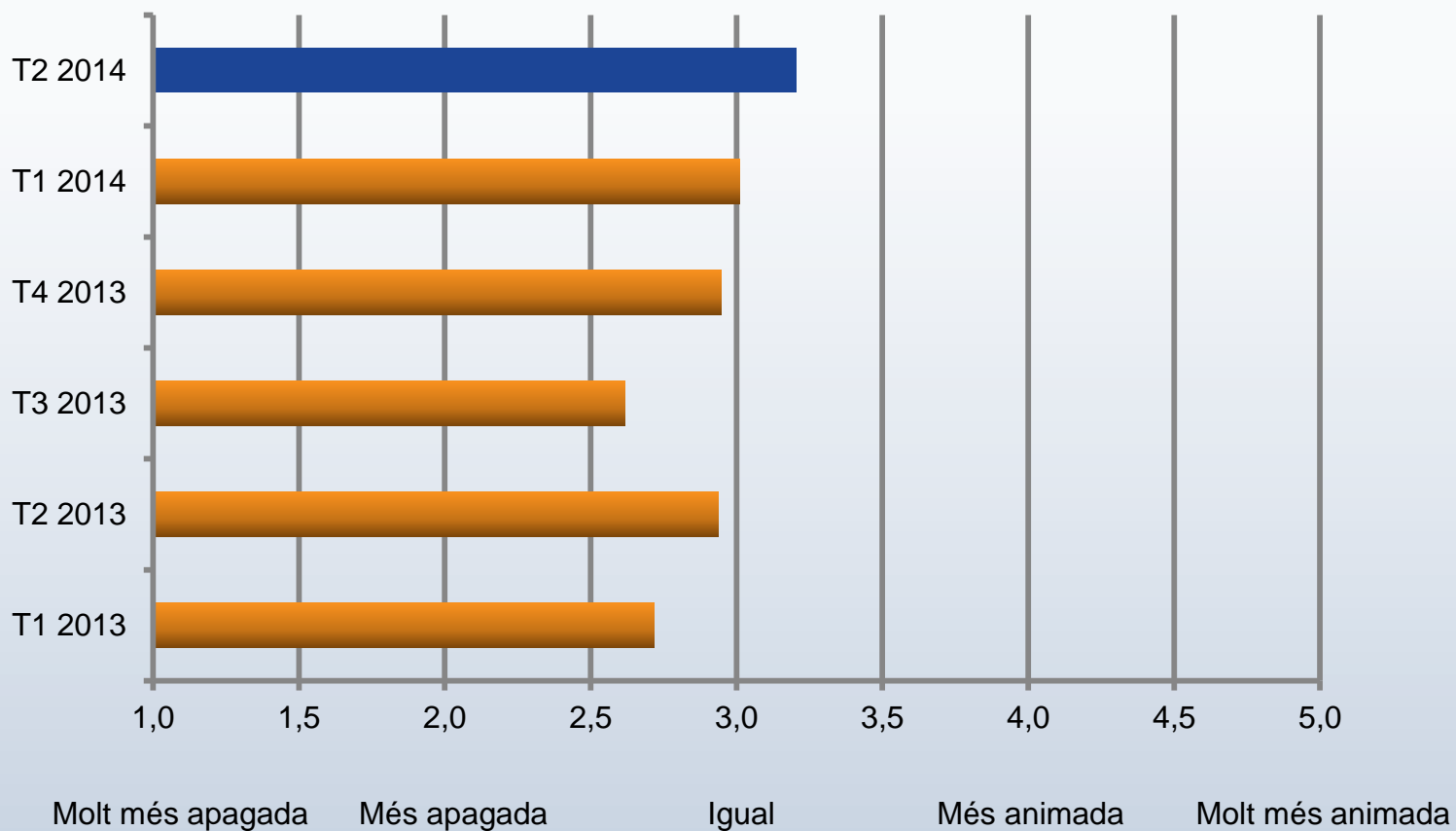
Comprador

Percepció d'actitud del comprador



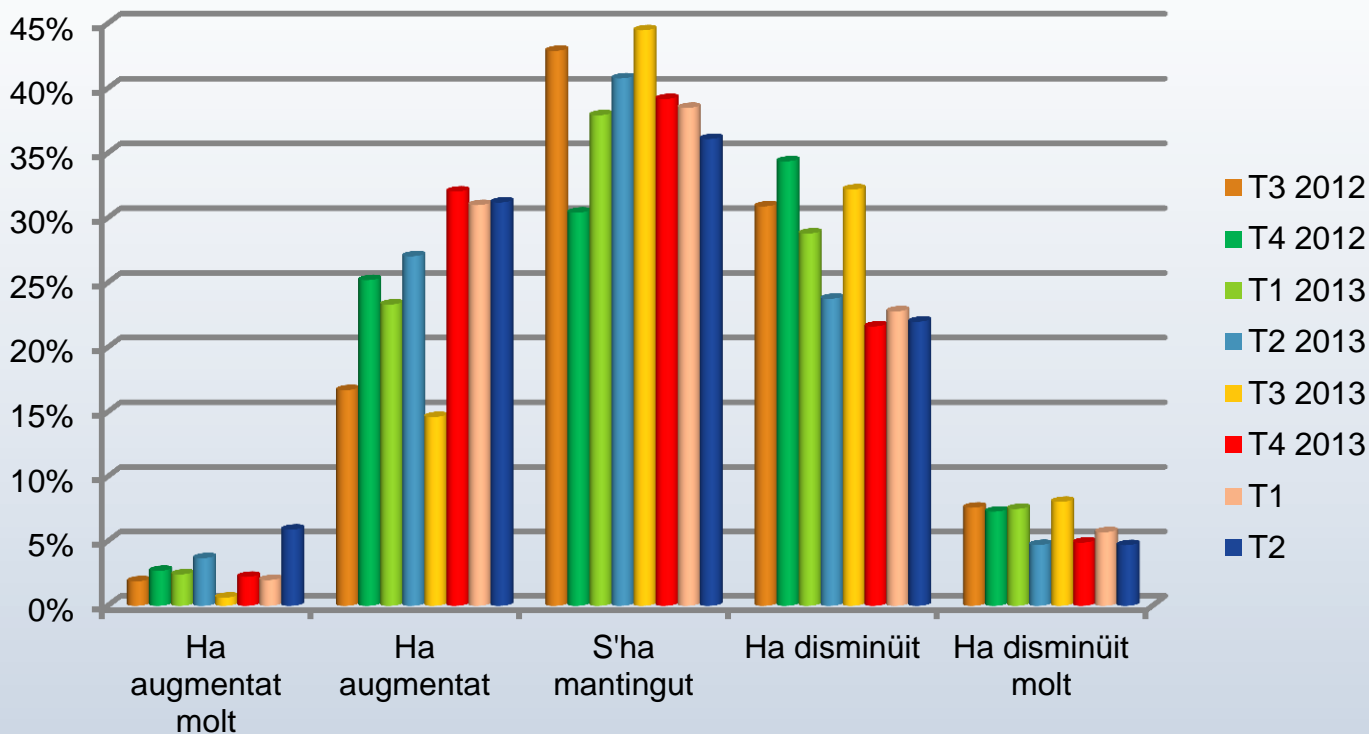
Comprador

Percepció d'actitud del comprador



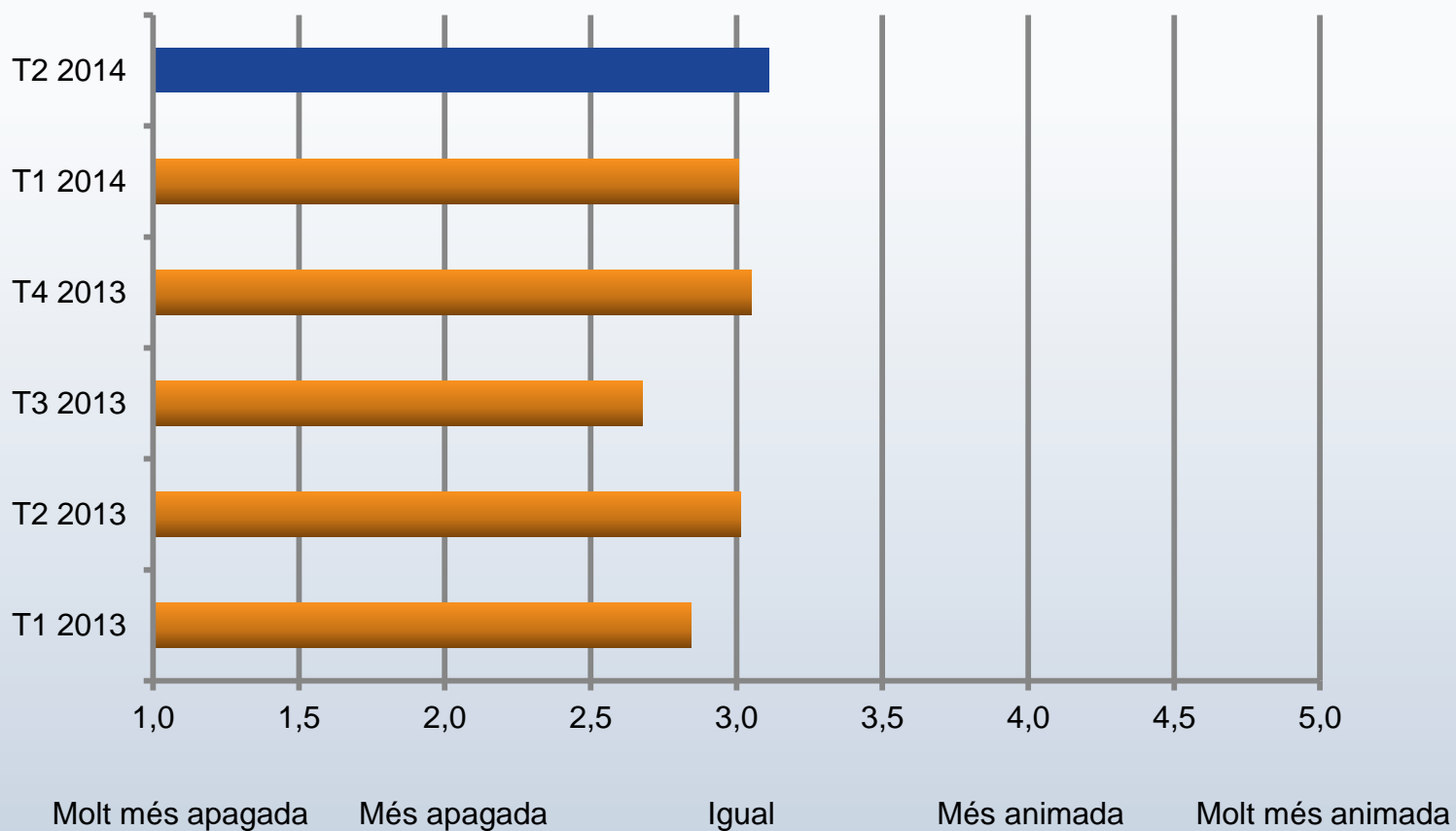
Comprador

Percepció d'afluència de compradors



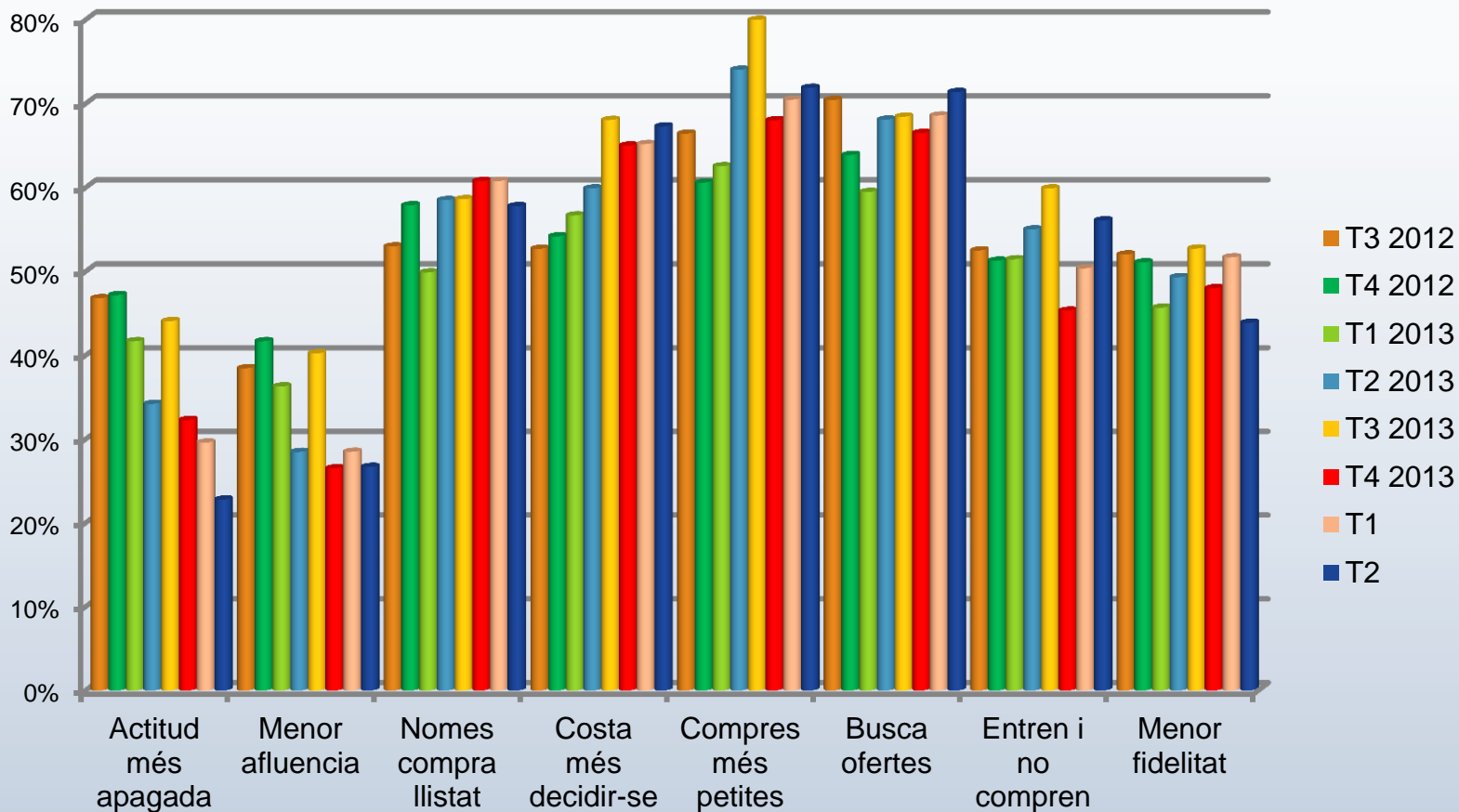
Comprador

Percepció d'afluència de compradors



Comprador - Resum

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

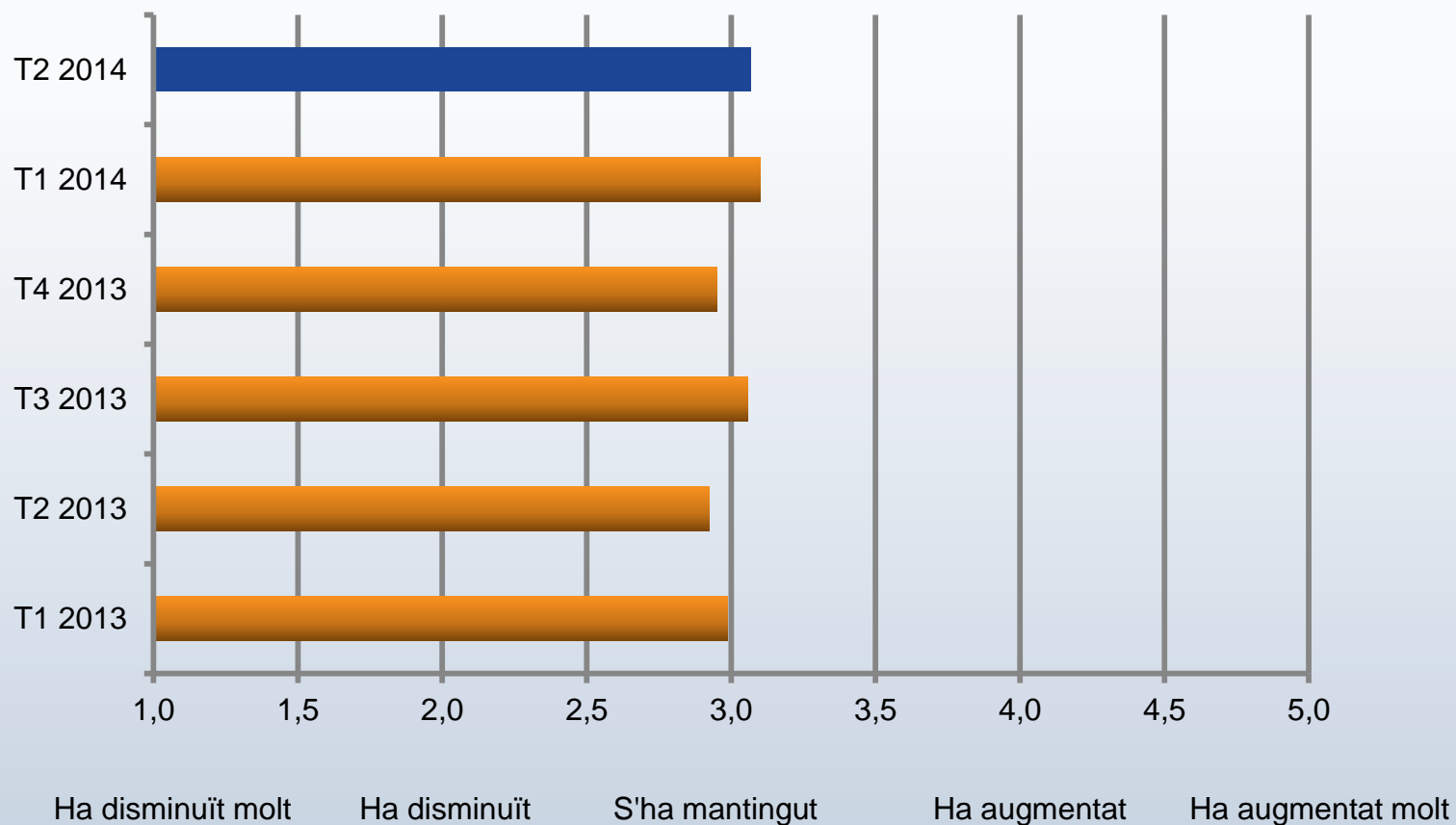


Estat de la
competència i
proveïdors

- Anàlisi de la pressió exercida pels proveïdors i competidors

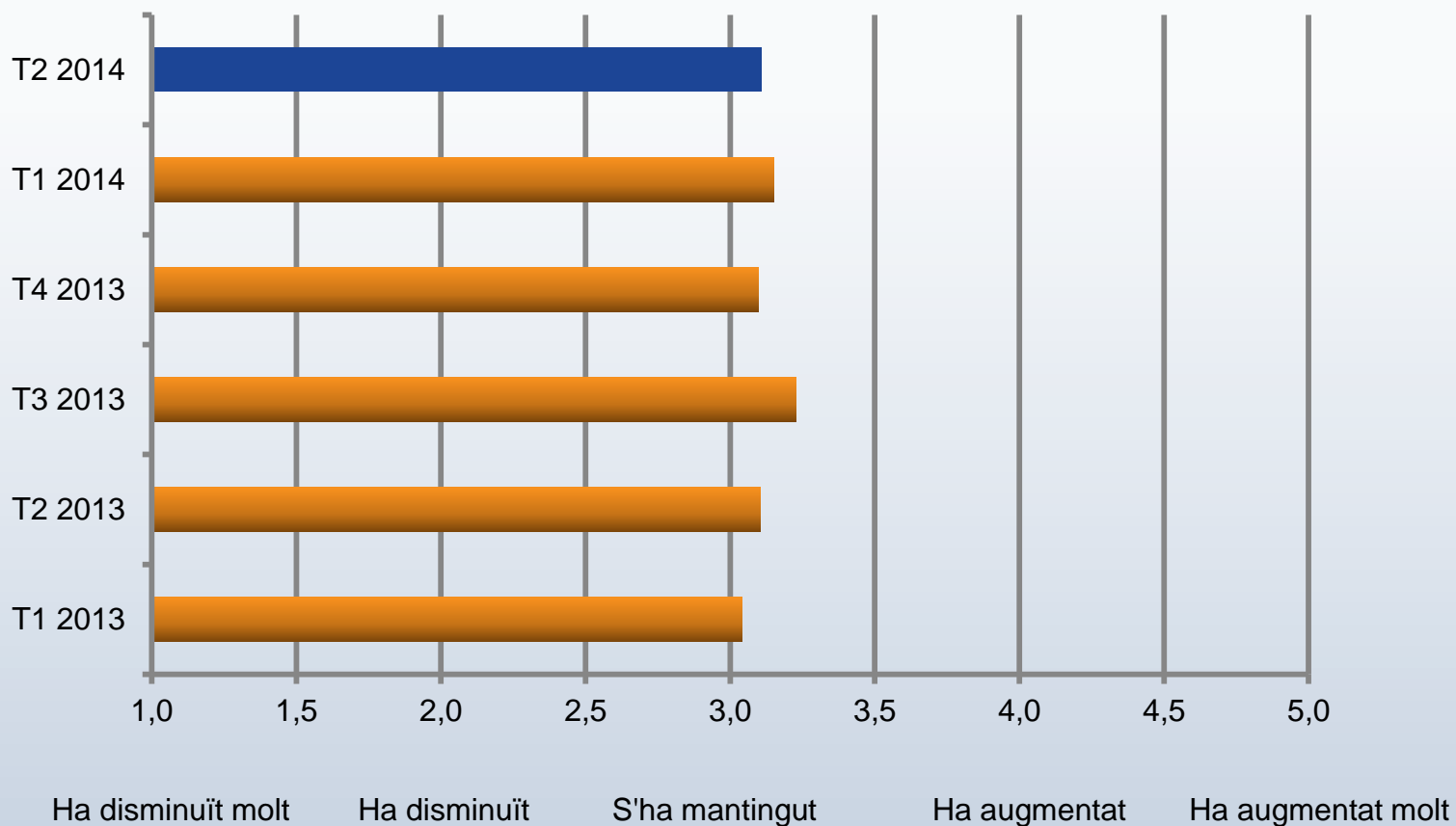
Estat dels proveïdors

Exigències de mínims de compra



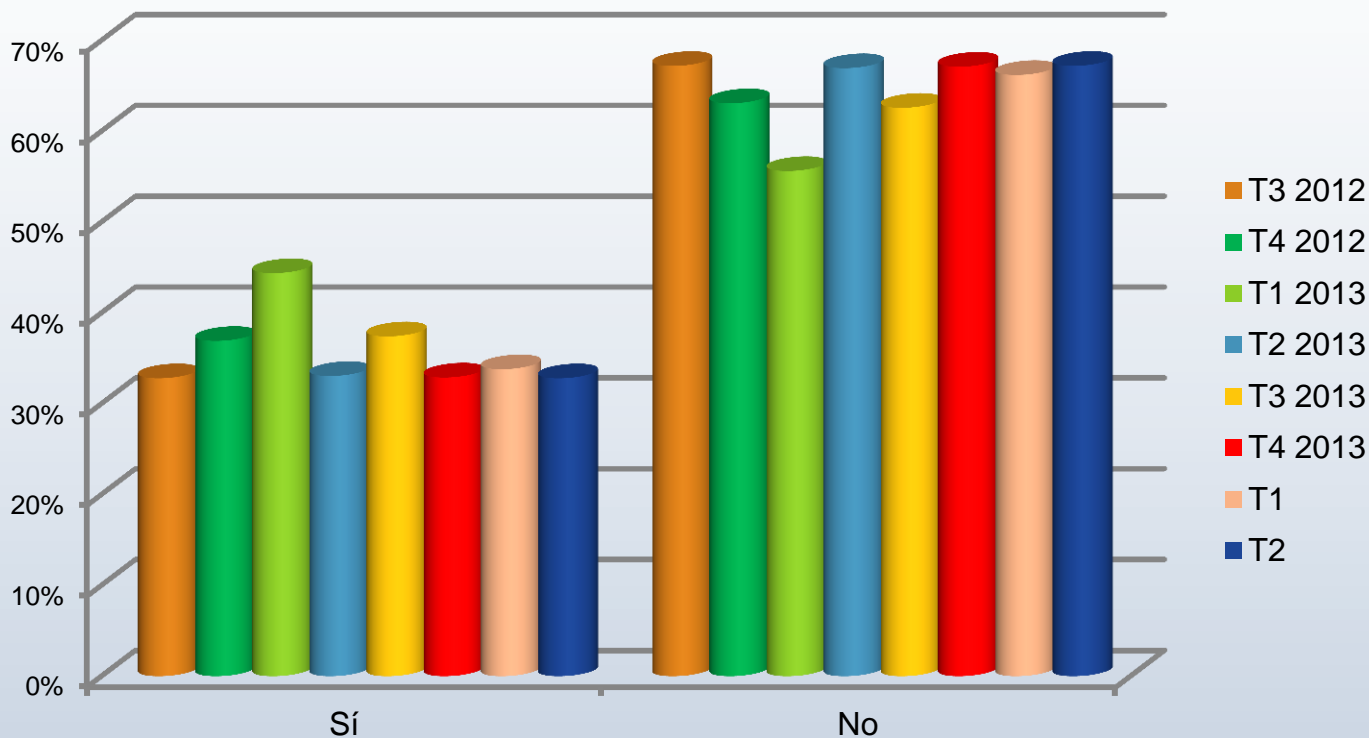
Estat dels proveïdors

Preus i terminis de pagament



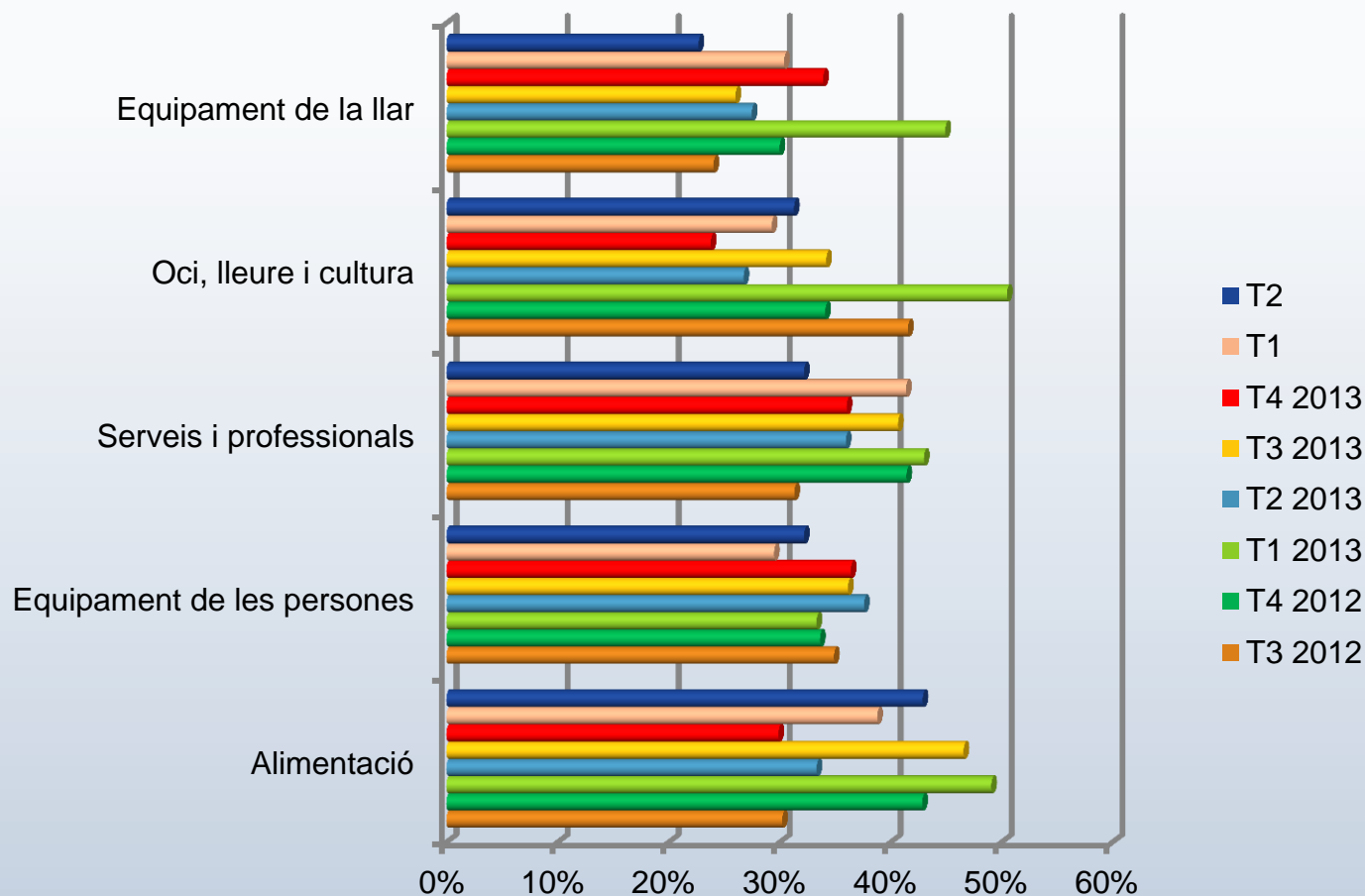
Estat de la competència

Augment de la competència



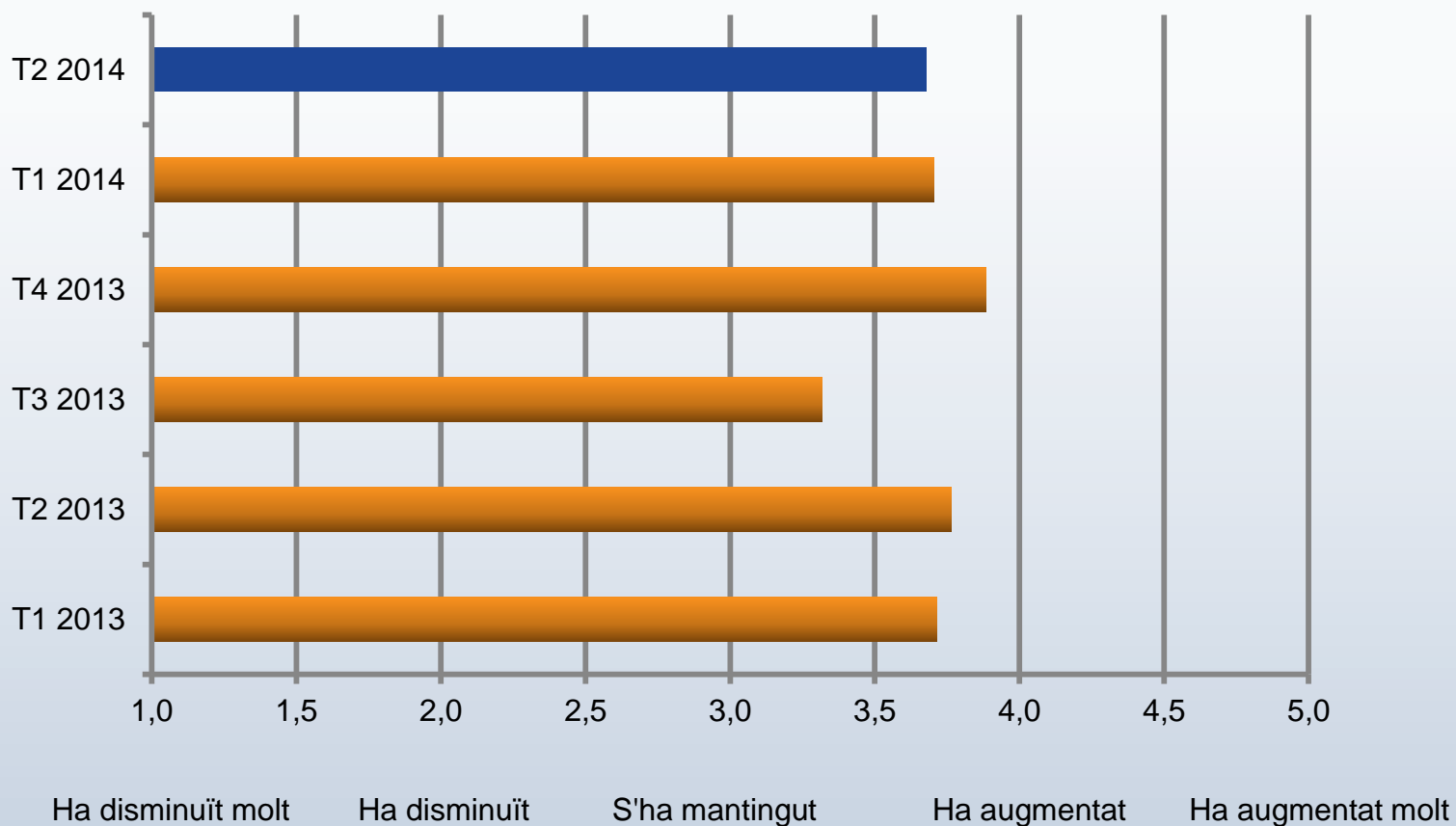
Estat de la competència

Augment de la competència – Desagregació per sectors



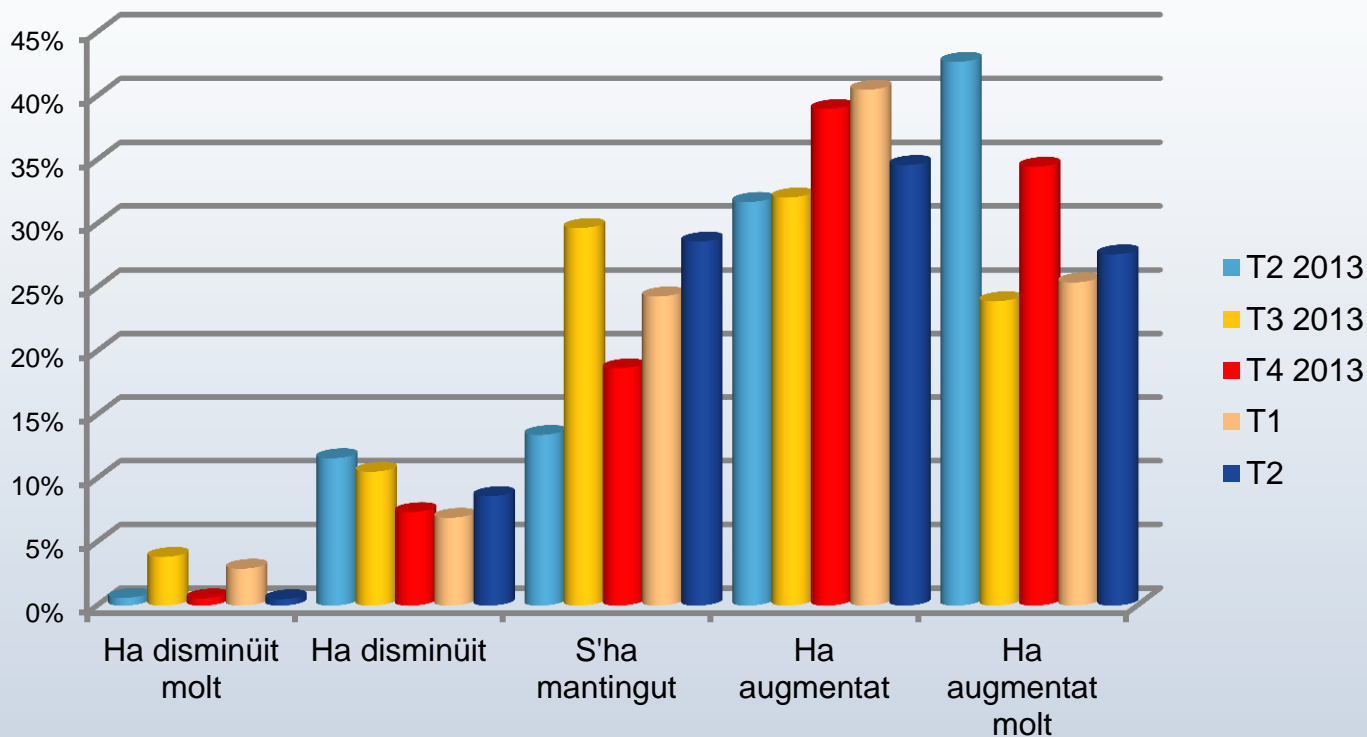
Estat de la competència

Pressió en preus de la competència



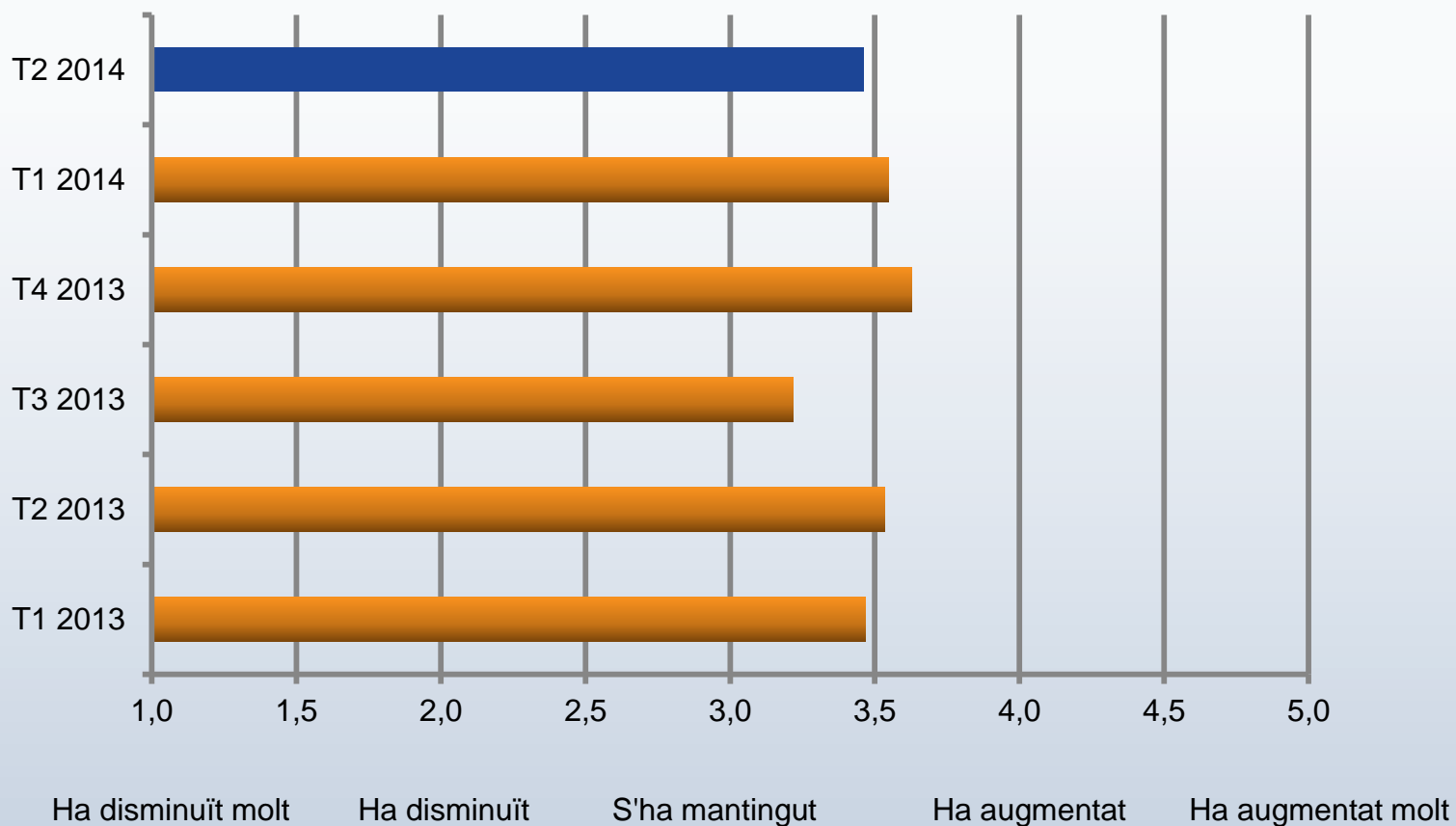
Estat de la competència

Pressió amb ofertes i descomptes



Estat de la competència

Quantitat ofertada de productes

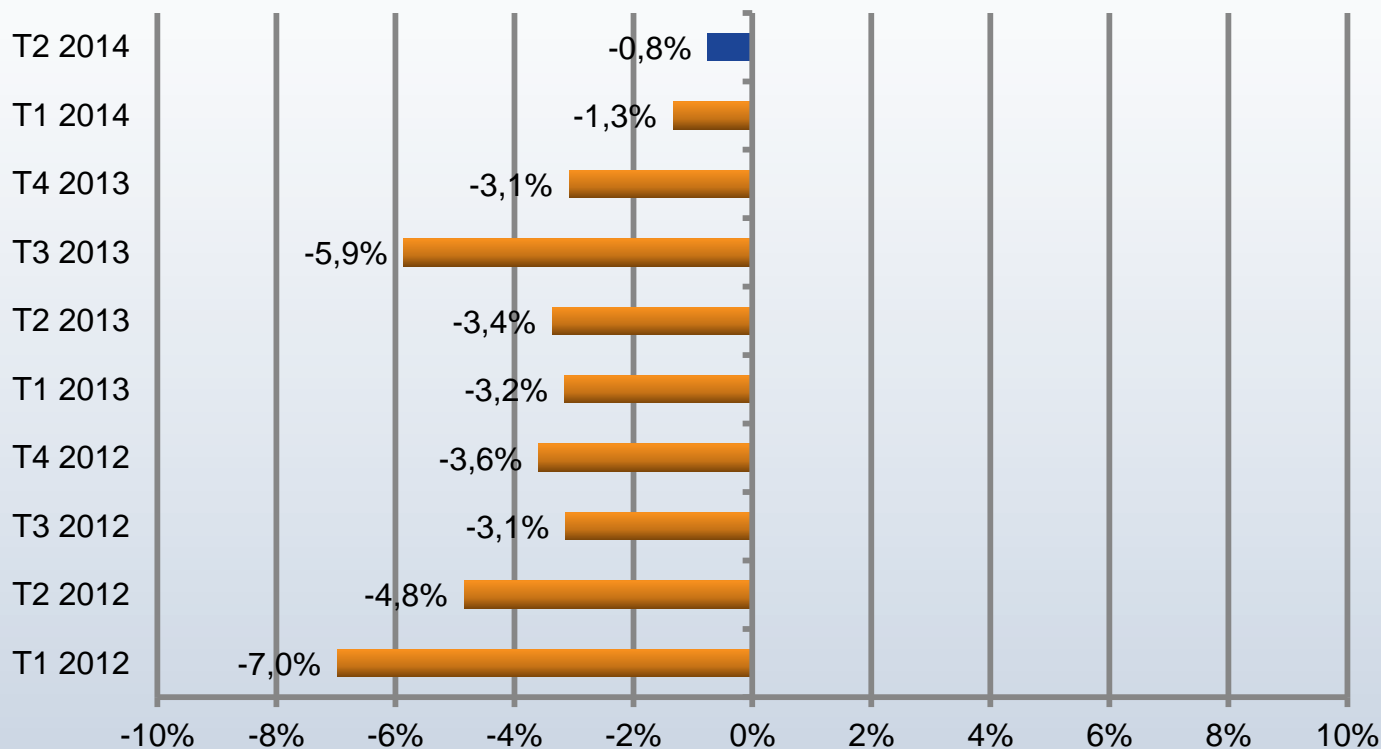


Evolució del negoci

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

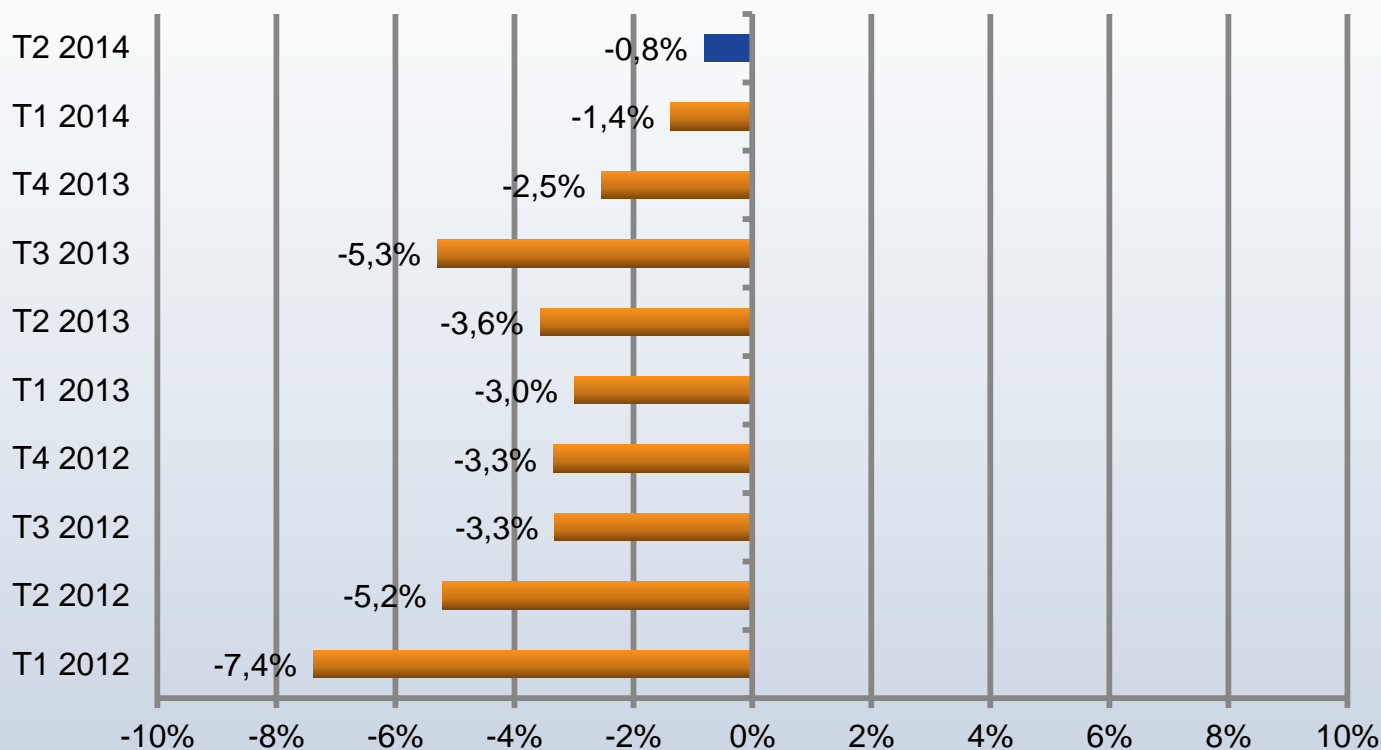
Evolució del negoci

Tiquets de caixa



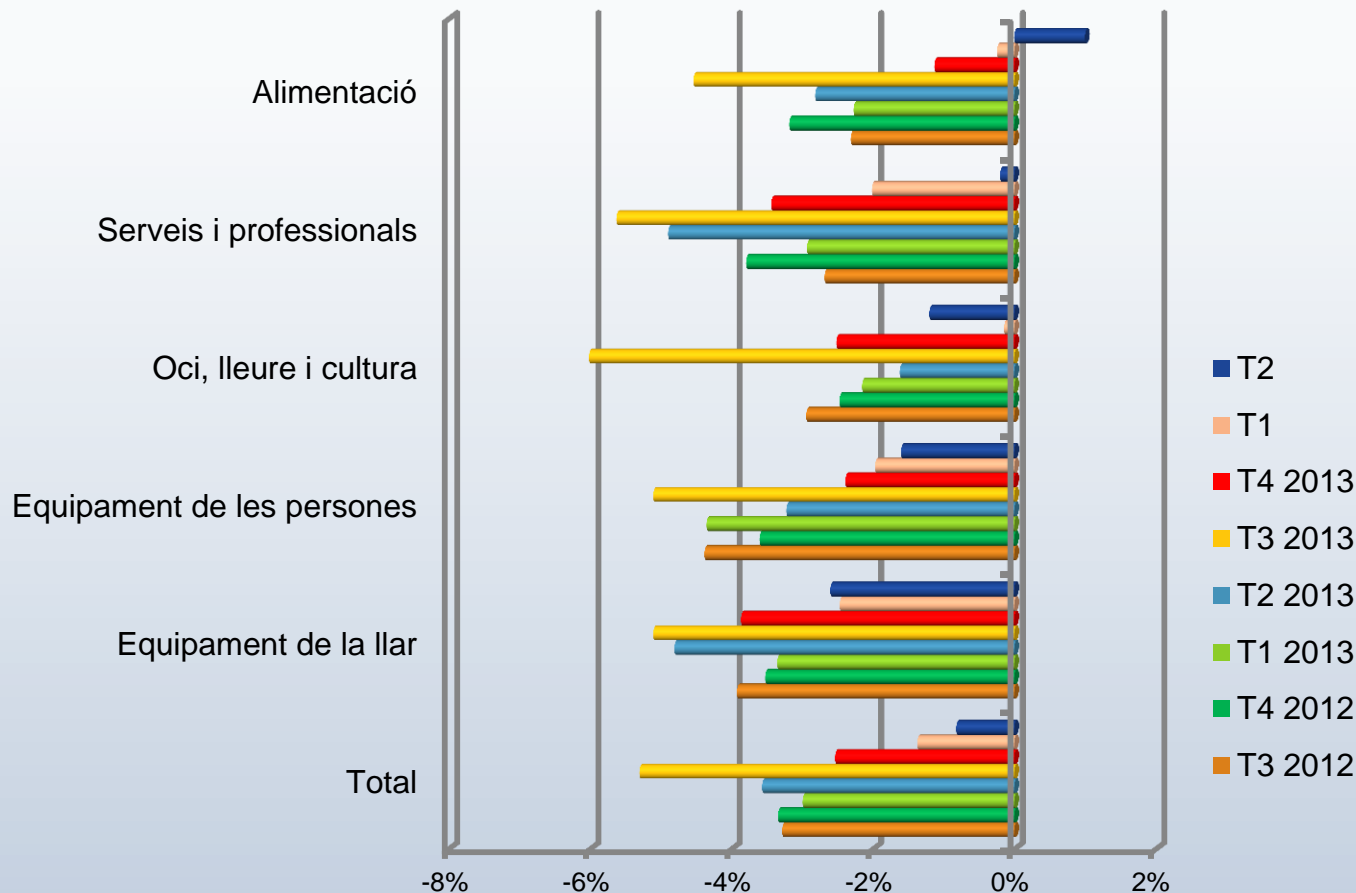
Evolució del negoci

Facturació



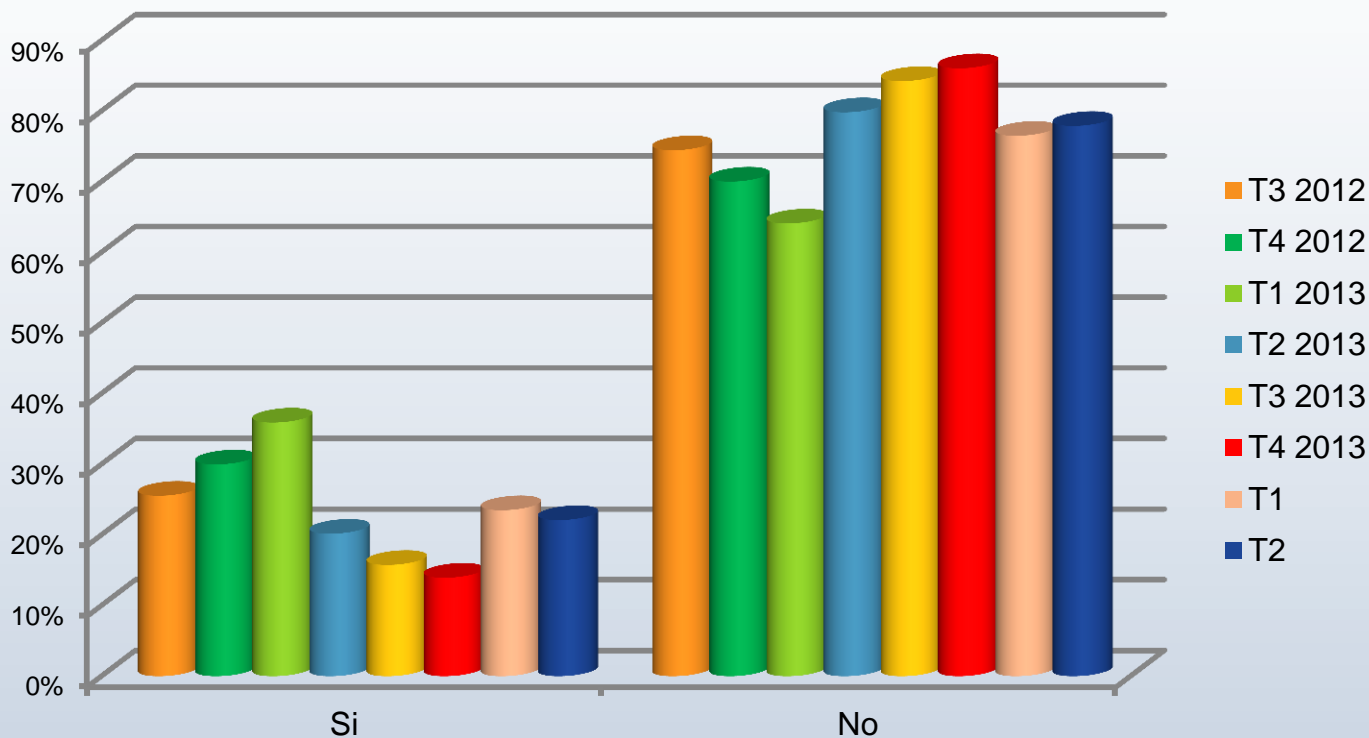
Evolució del negoci

Facturació mitjana – Desagregació per sectors



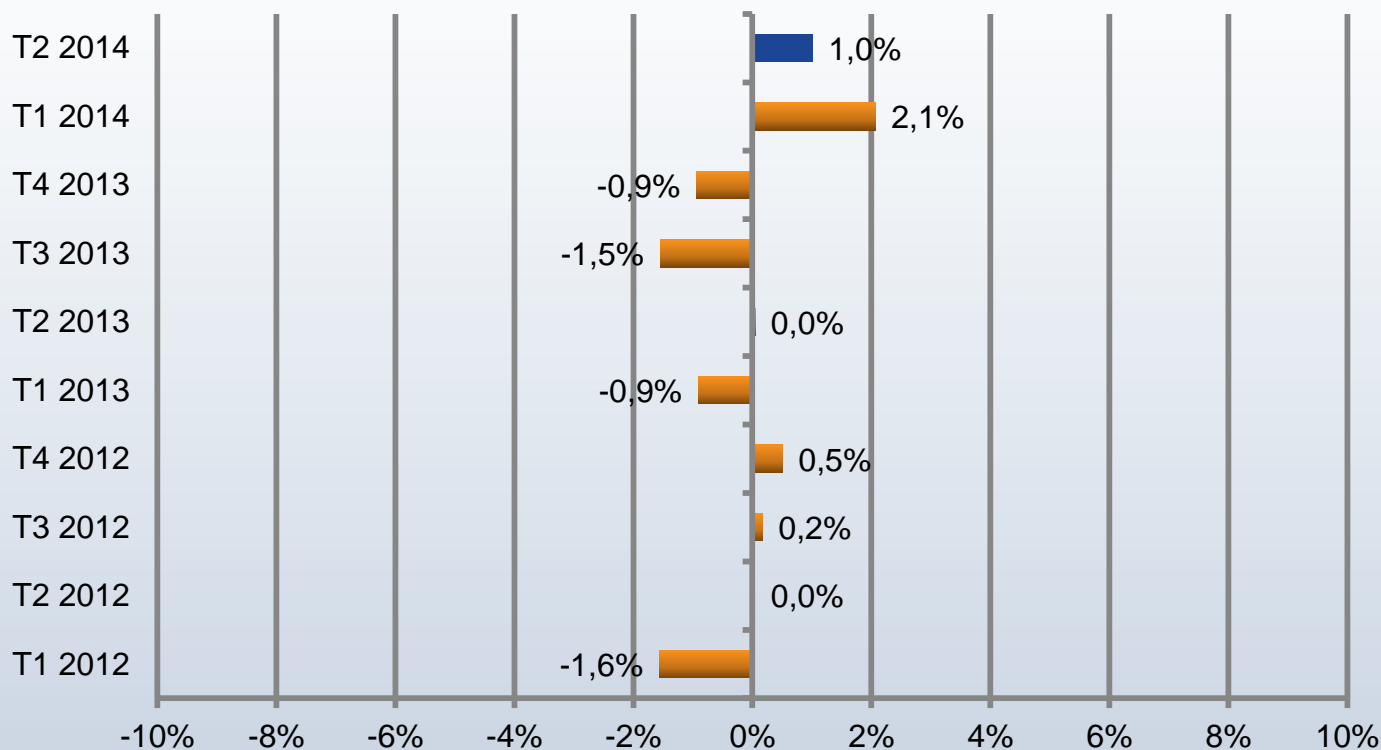
Evolució del negoci

Obté ingressos a través d'Internet



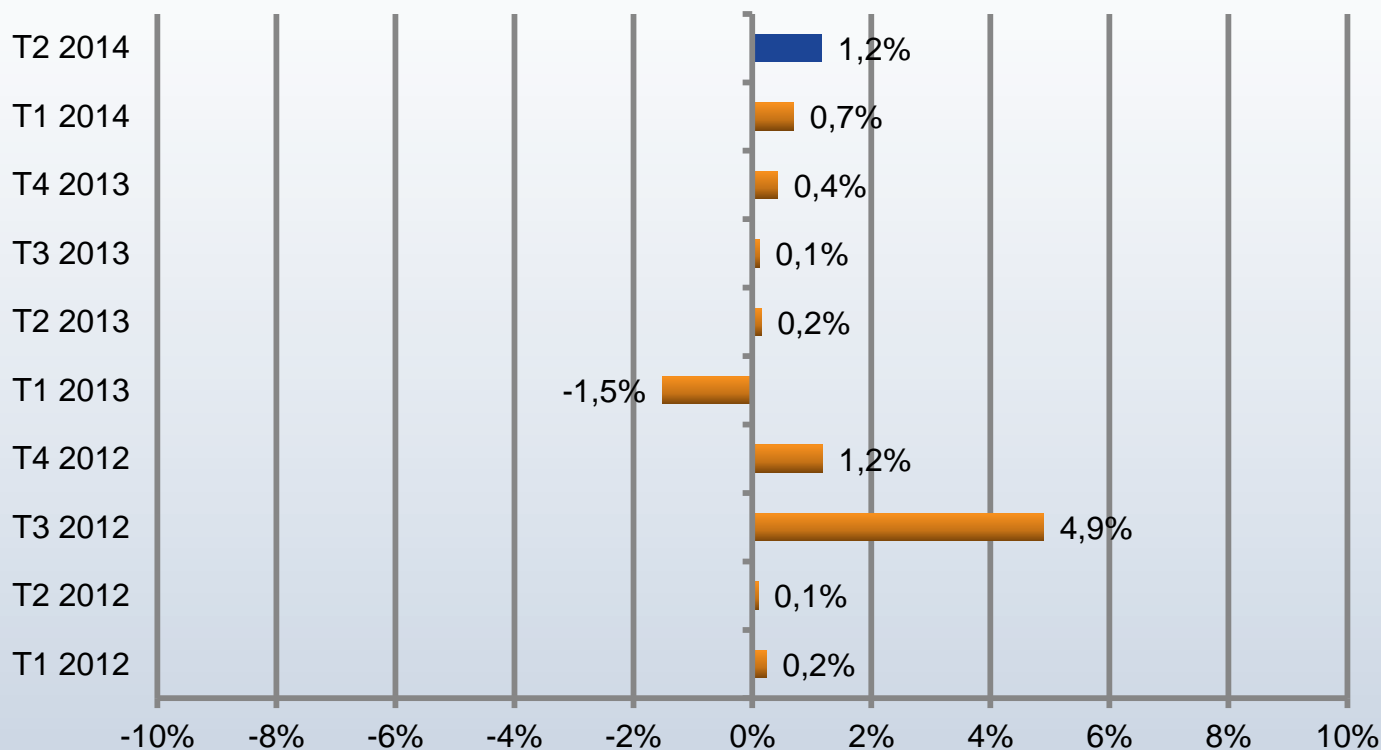
Evolució del negoci

Facturació Online



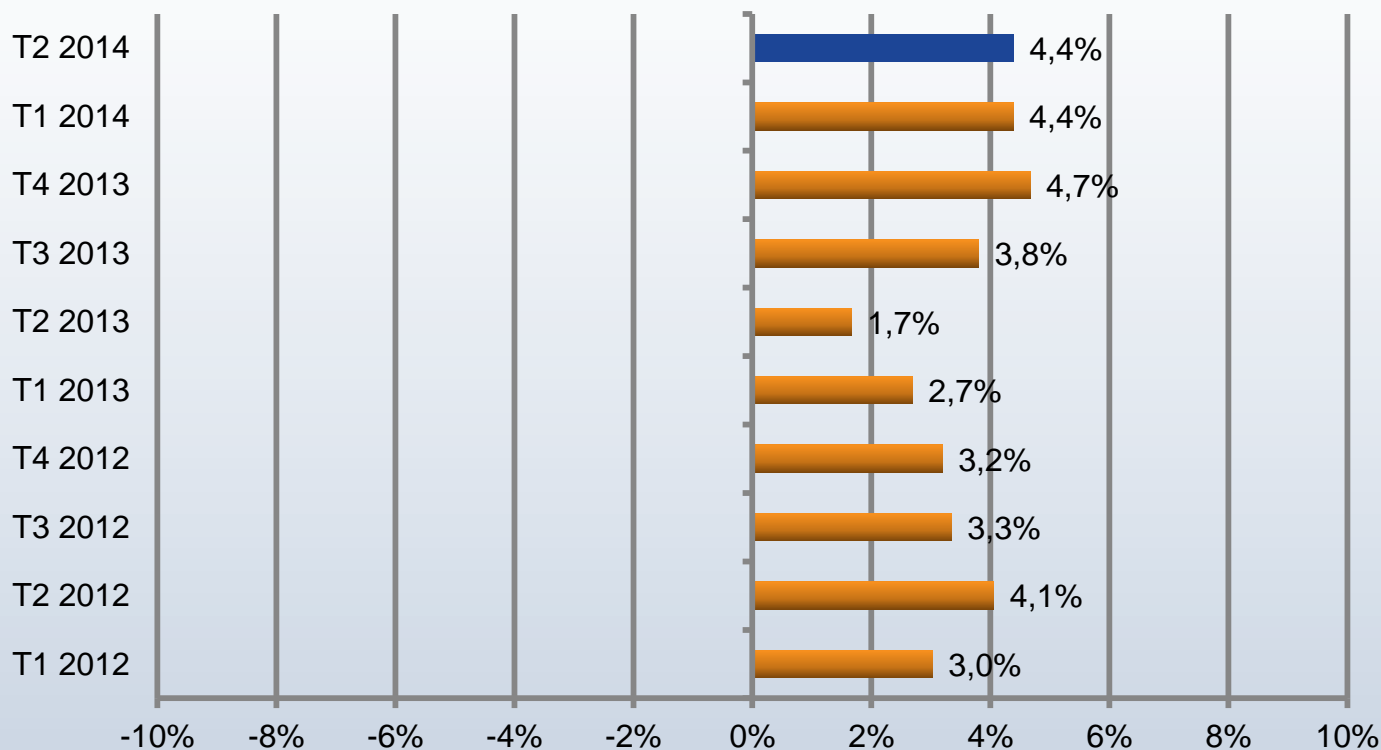
Evolució del negoci

Lloguer



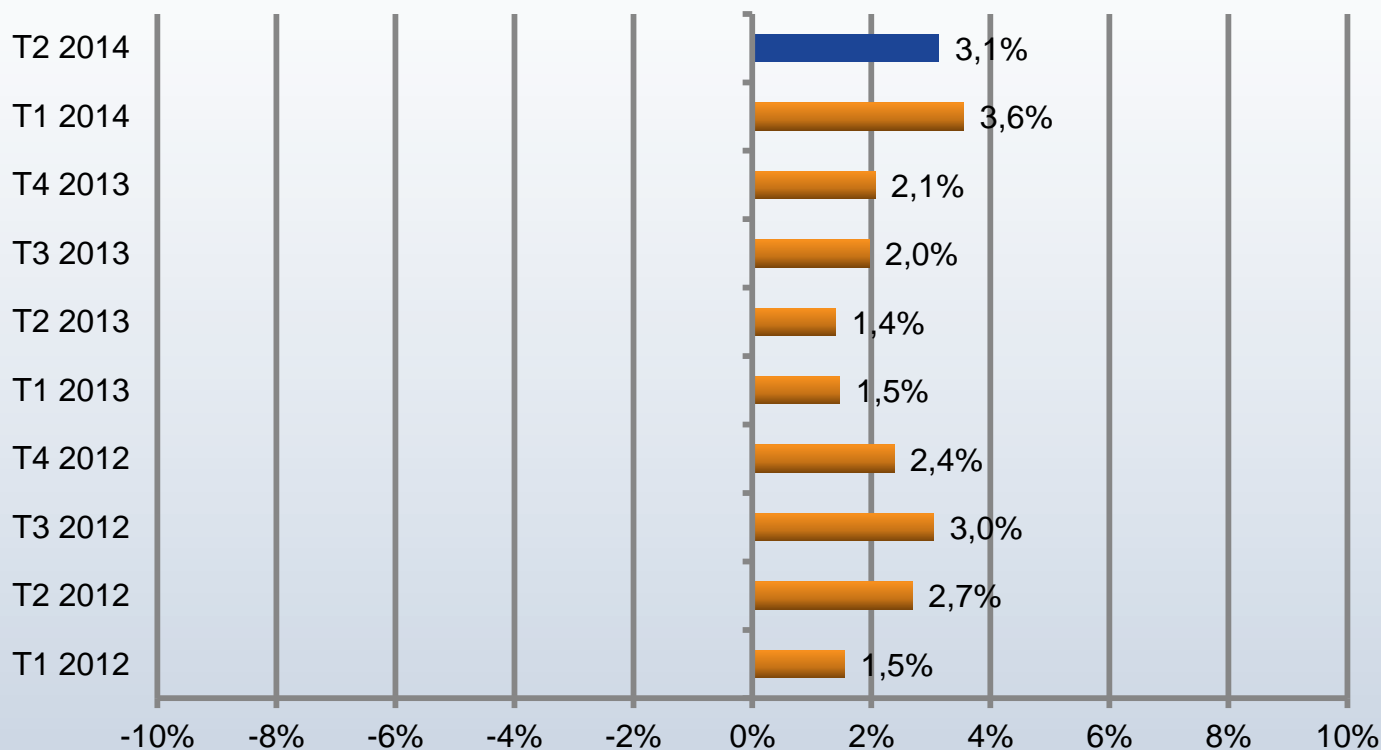
Evolució del negoci

Llum



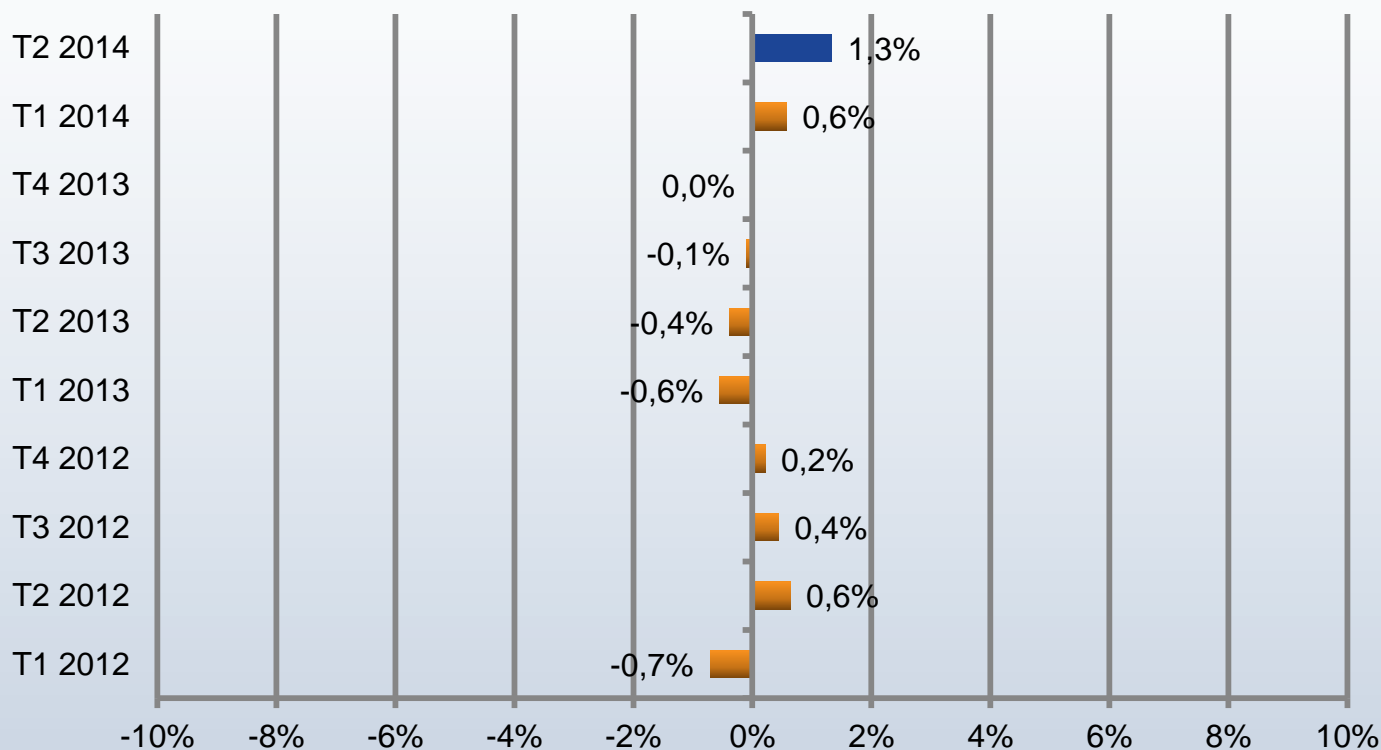
Evolució del negoci

Aigua i gas



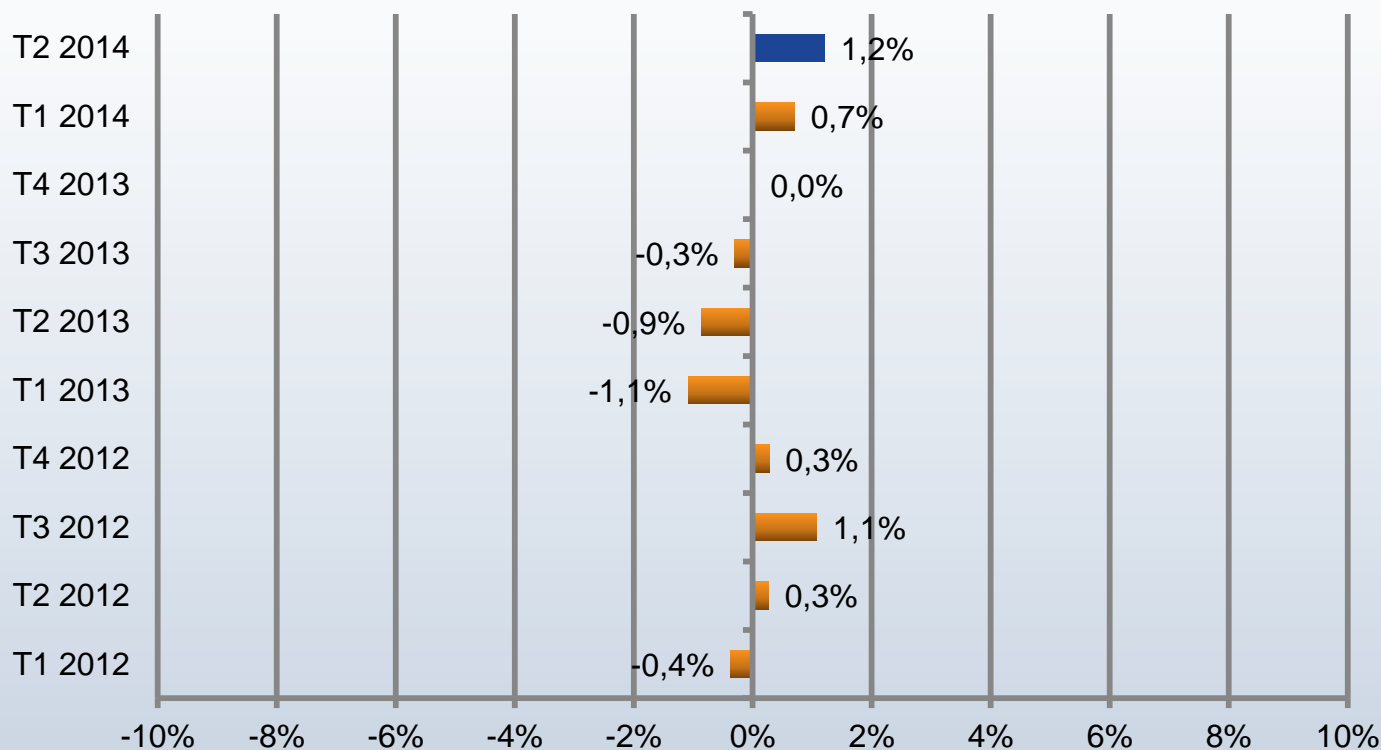
Evolució del negoci

Costos laborals



Evolució del negoci

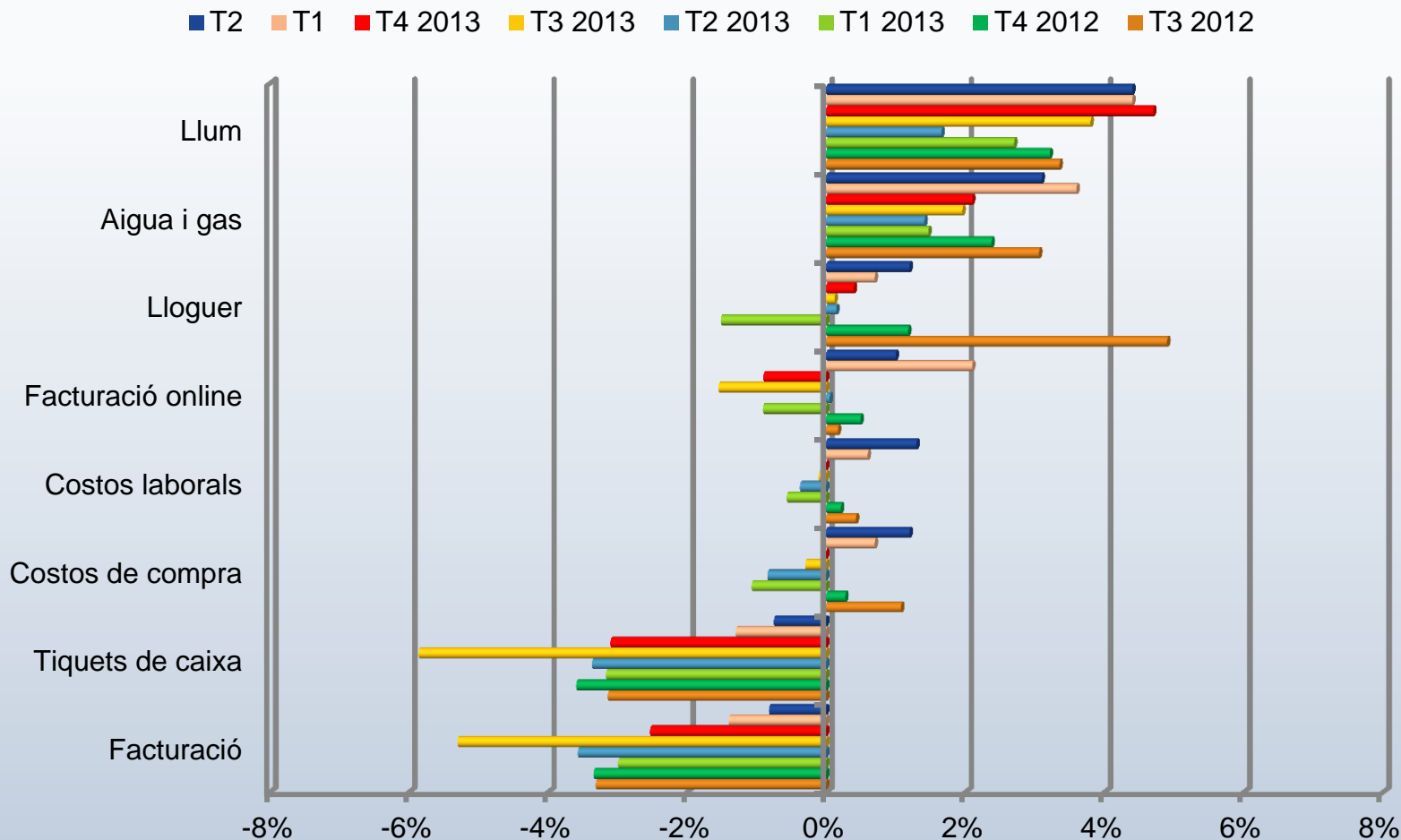
Costos de compra



*Al 2º Trimestre de 2014, la variació en el Volum de compra de mercaderies ha sigut del **-0,2%**

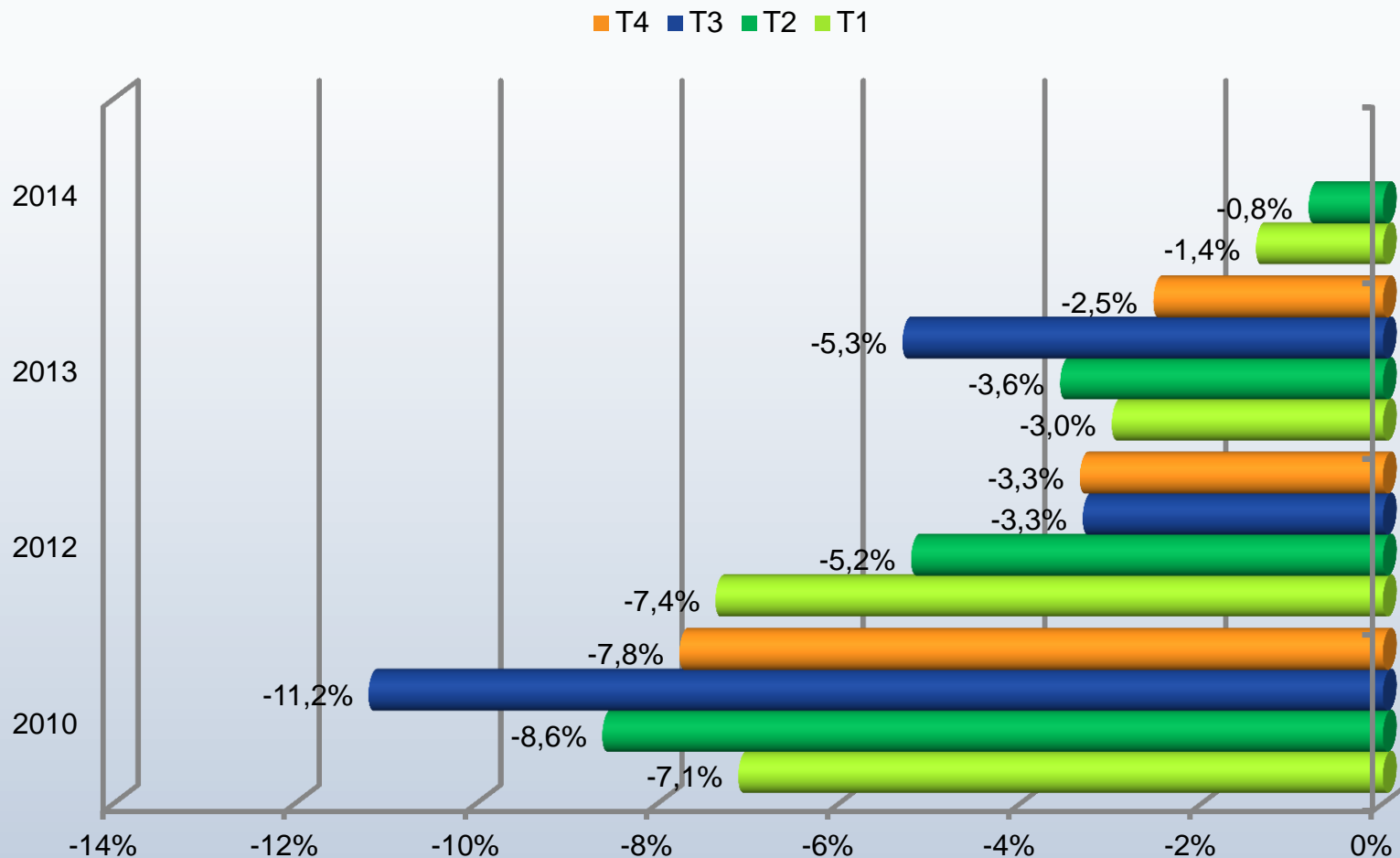
Evolució del negoci

Mitjana d'increment Costos i Facturació



Evolució del negoci

Taxa de creixement de la Facturació

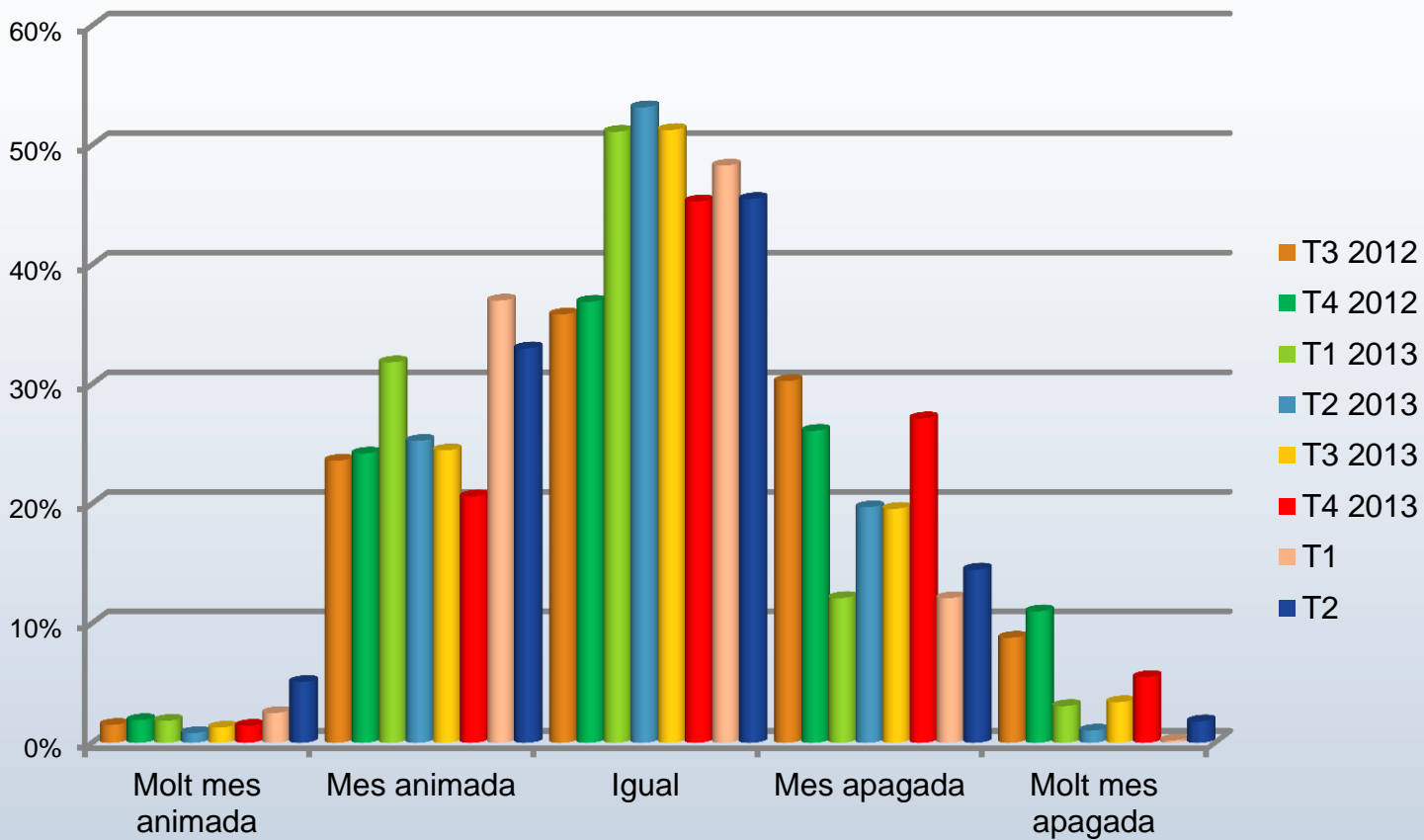


Futur

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

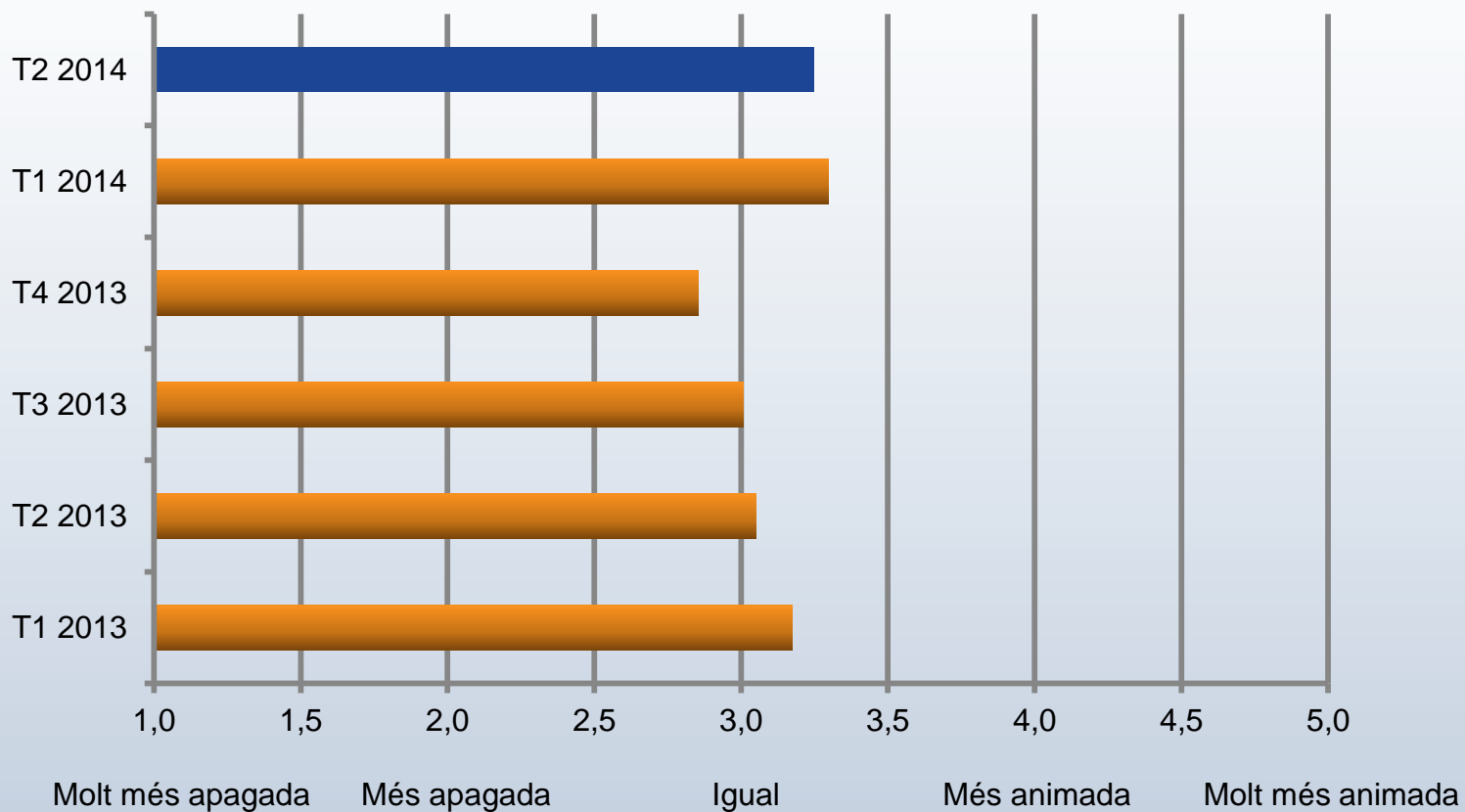
Futur

Actitud del consumidor



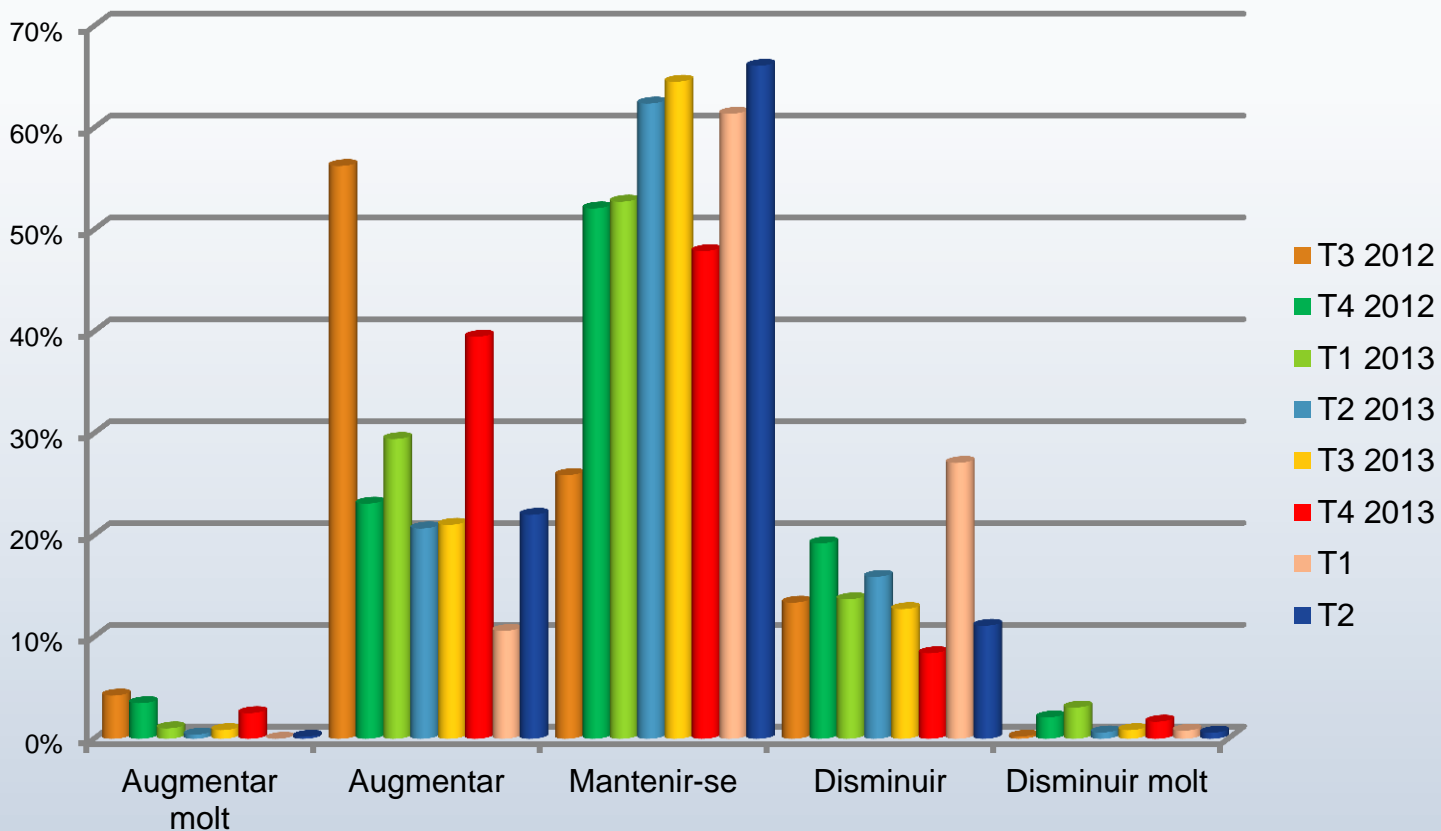
Futur

Actitud del consumidor



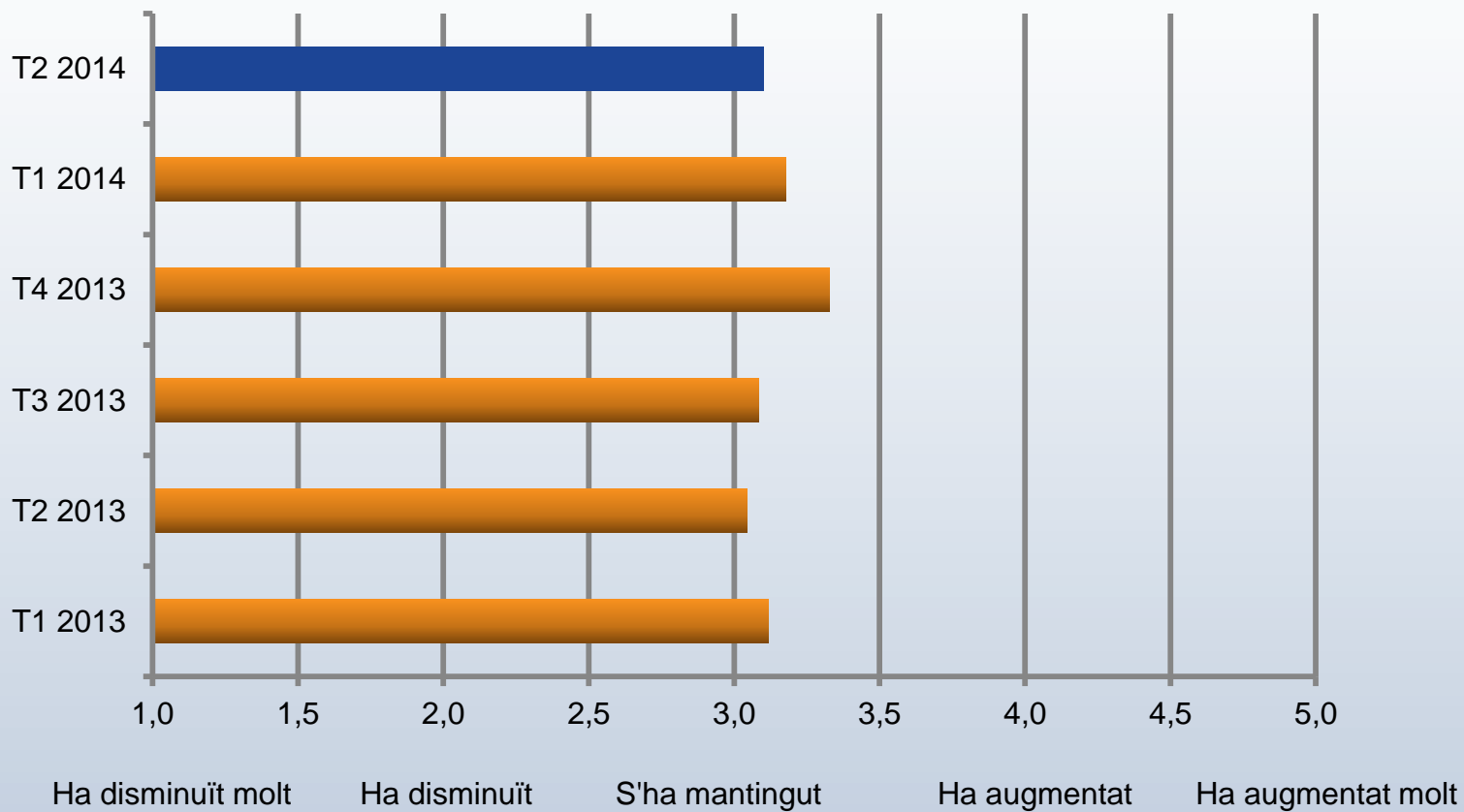
Futur

Preus



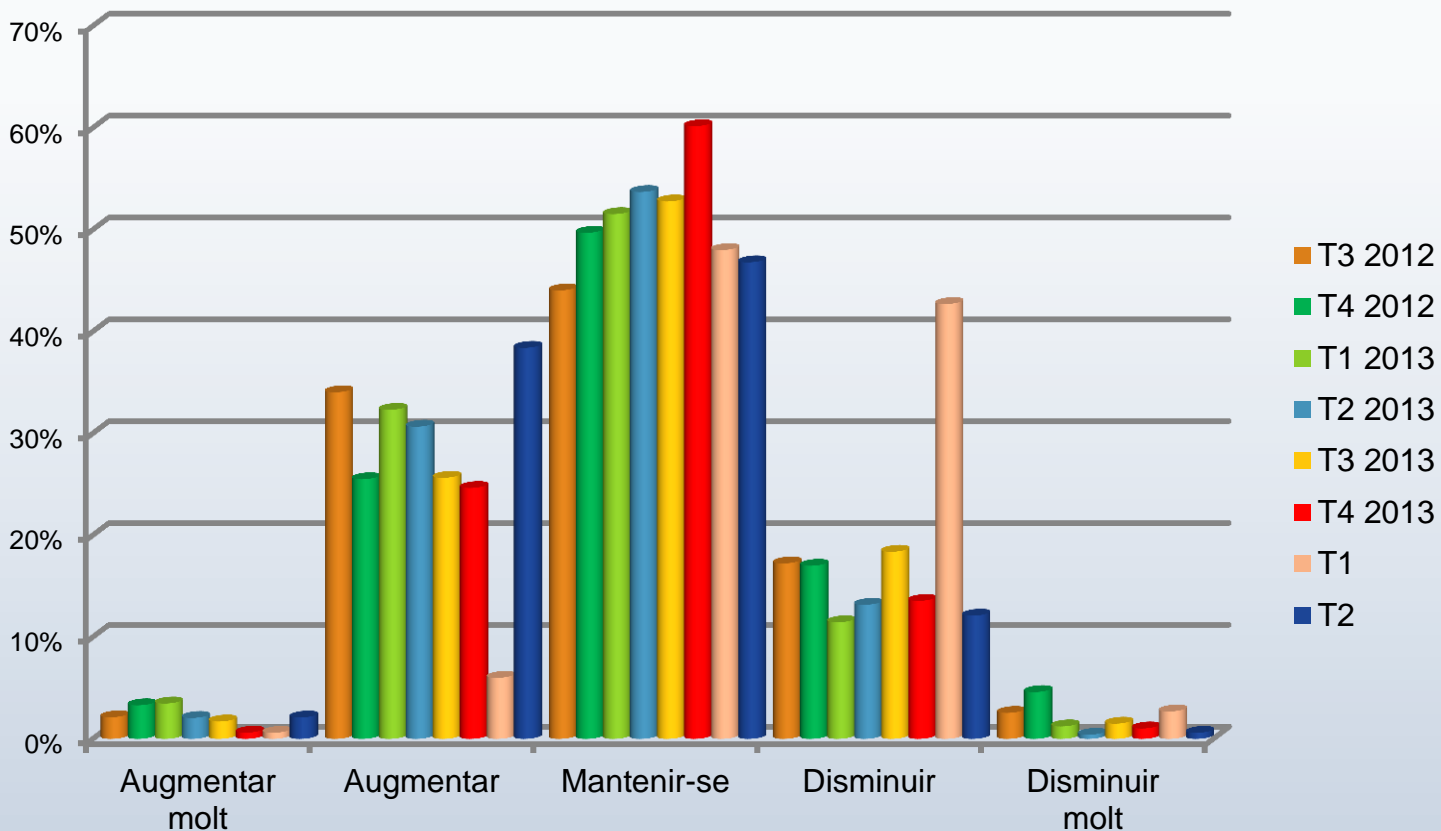
Futur

Preus



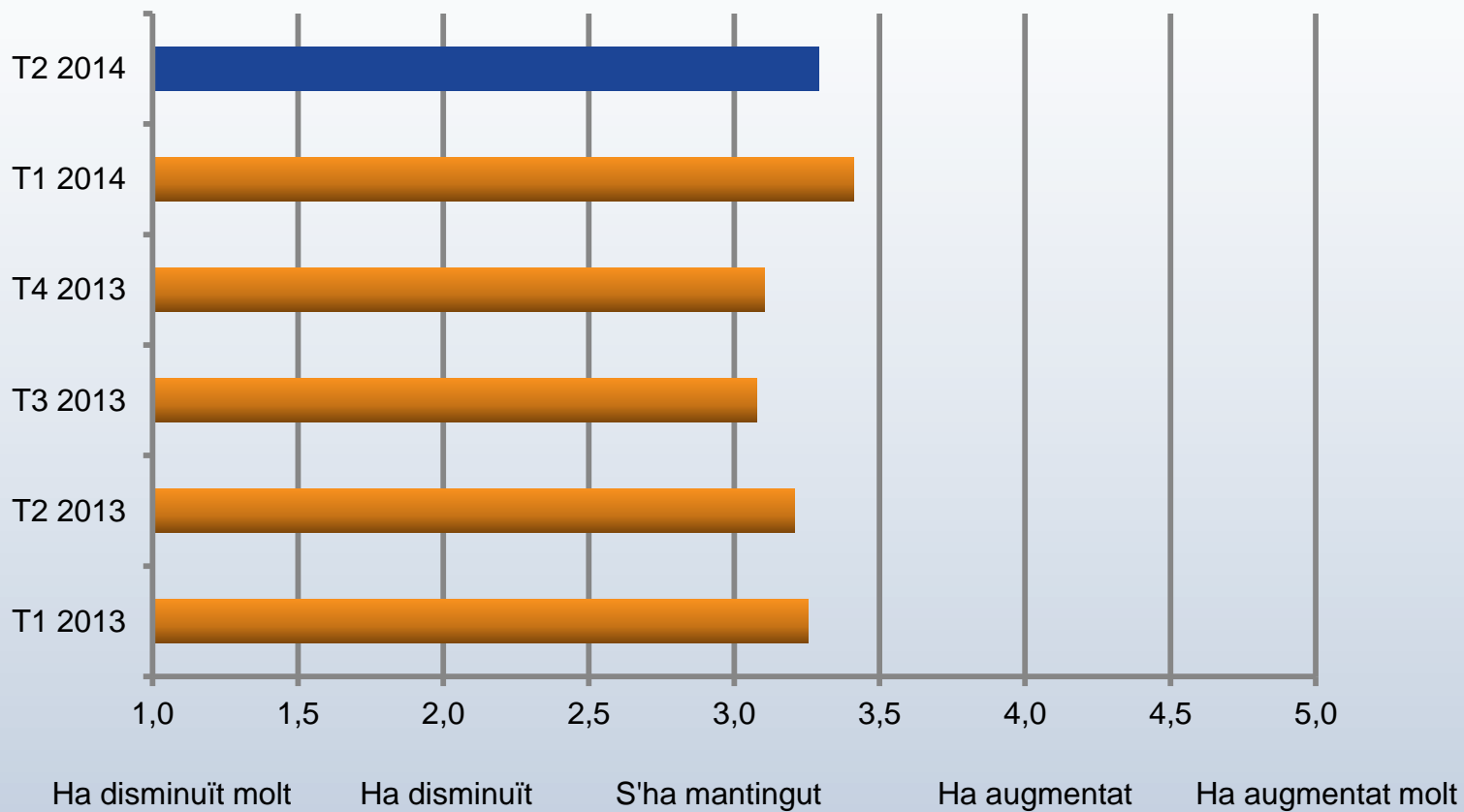
Futur

Vendes

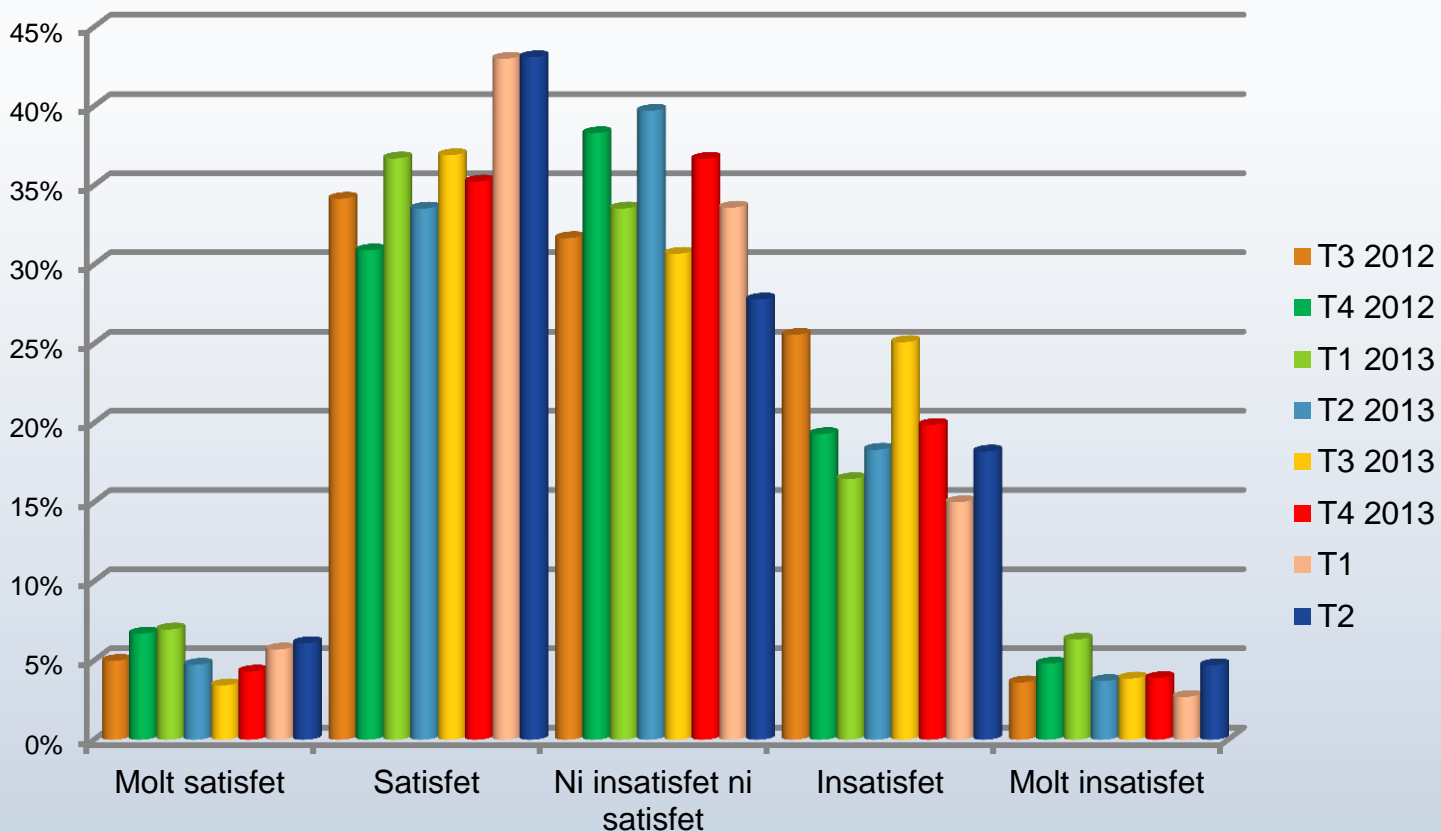


Futur

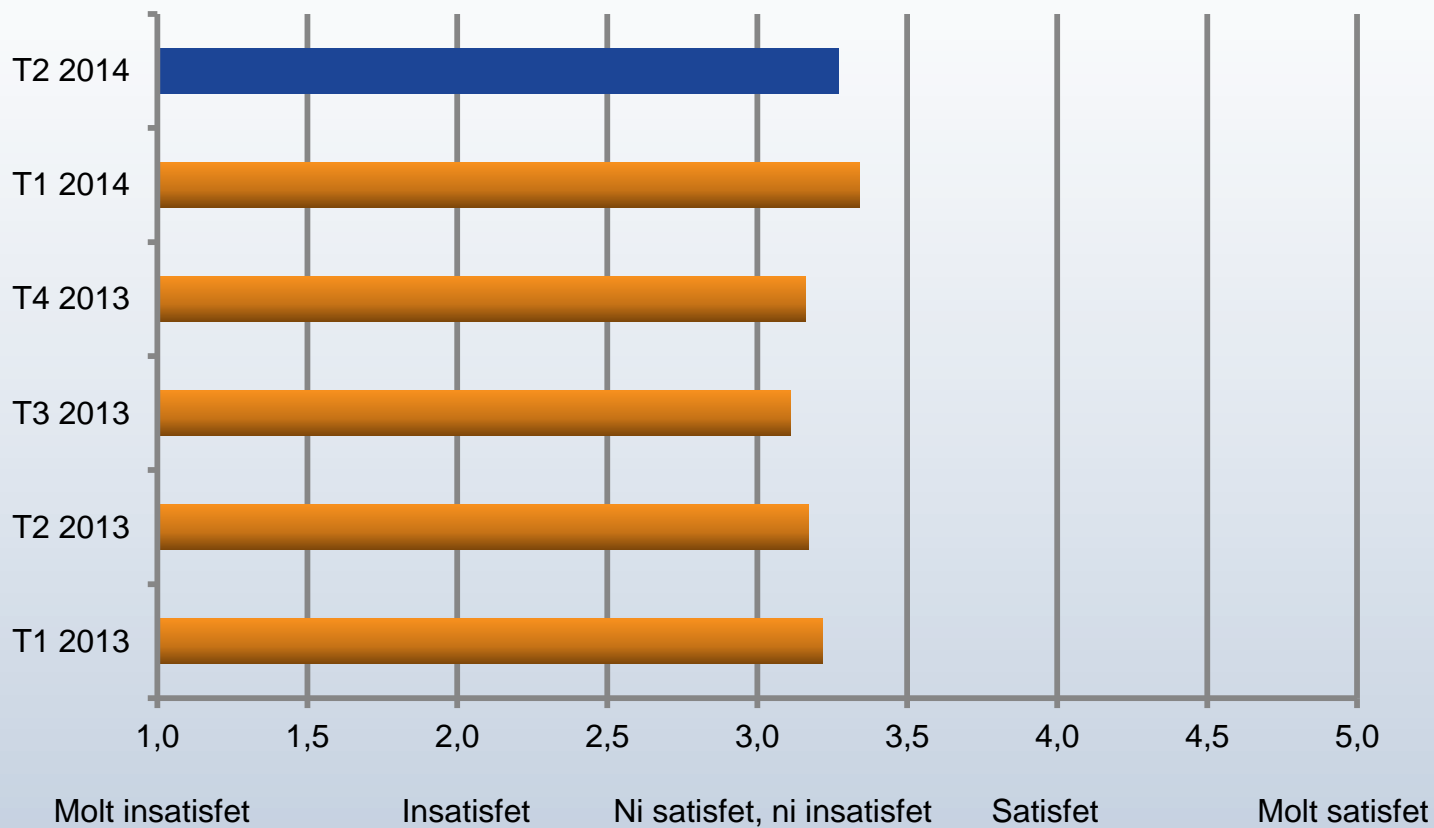
Vendes



Satisfacció amb el negoci

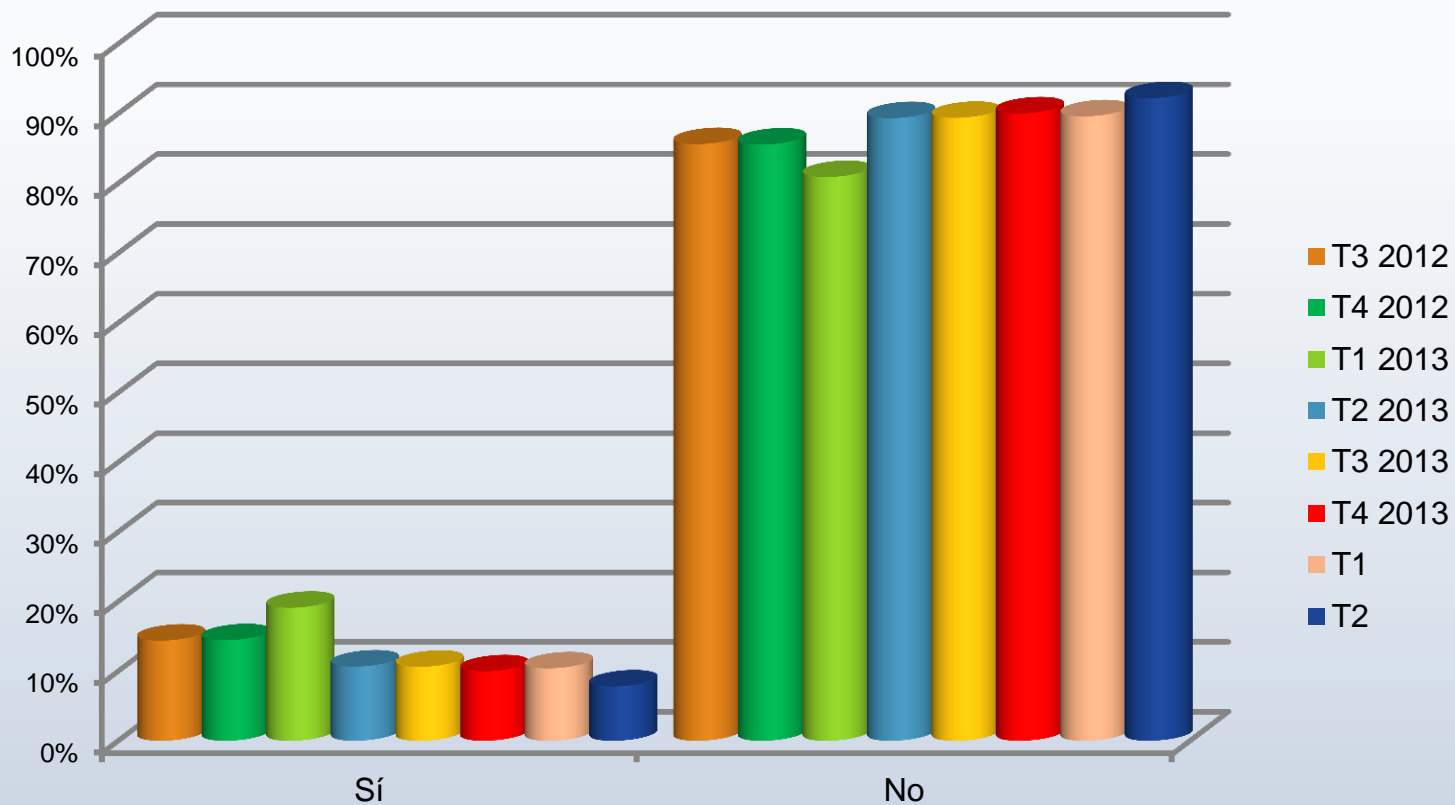


Satisfacció amb el negoci



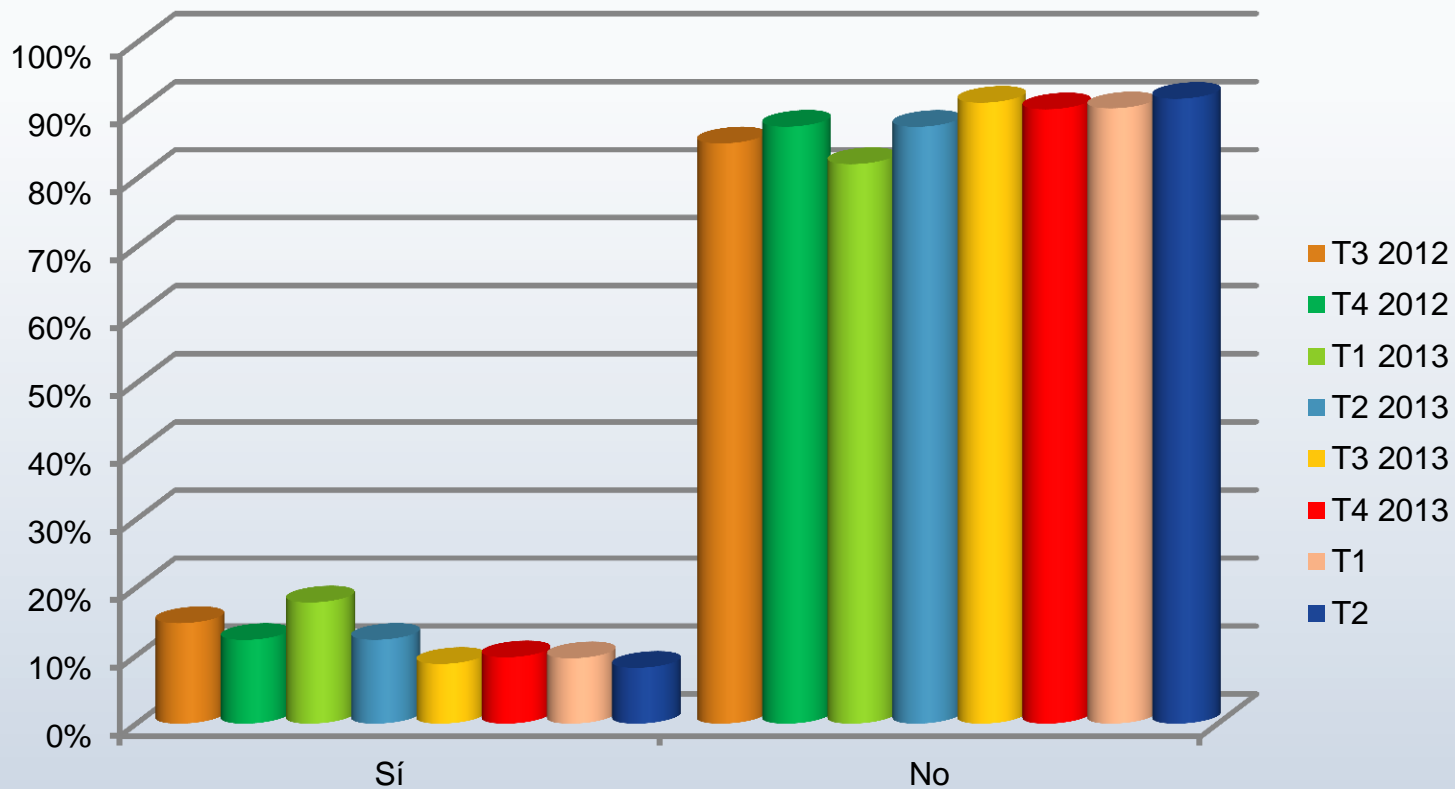
Futur

Te previst obrir nous establiments



Futur

Te previst tancar algun establiment o el negoci



Indicadors de comerç a Barcelona

Additional Segon trimestre de 2014

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

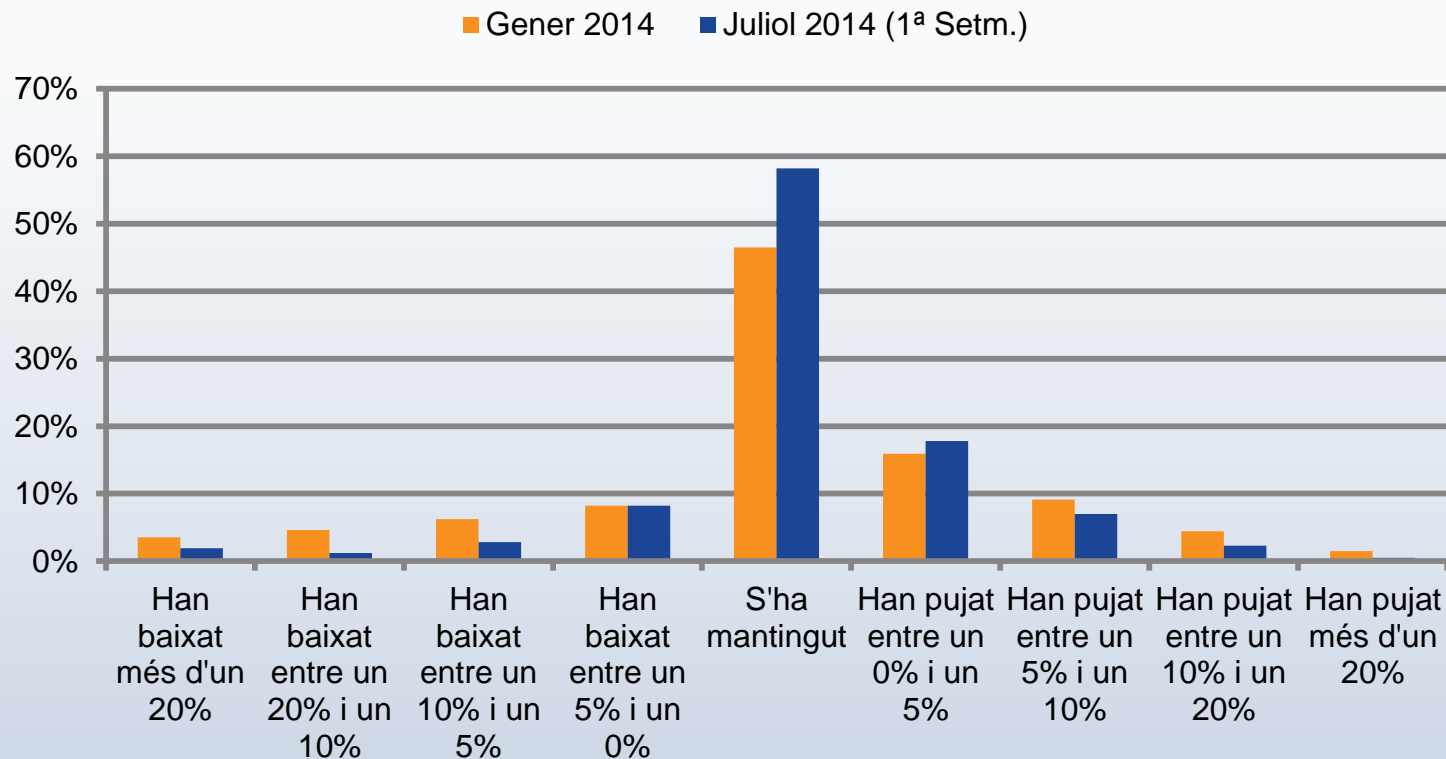
Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes
Quantitatius d'ESADE

Antoni Parera, Investigador d'ESADE

Juliol de 2014

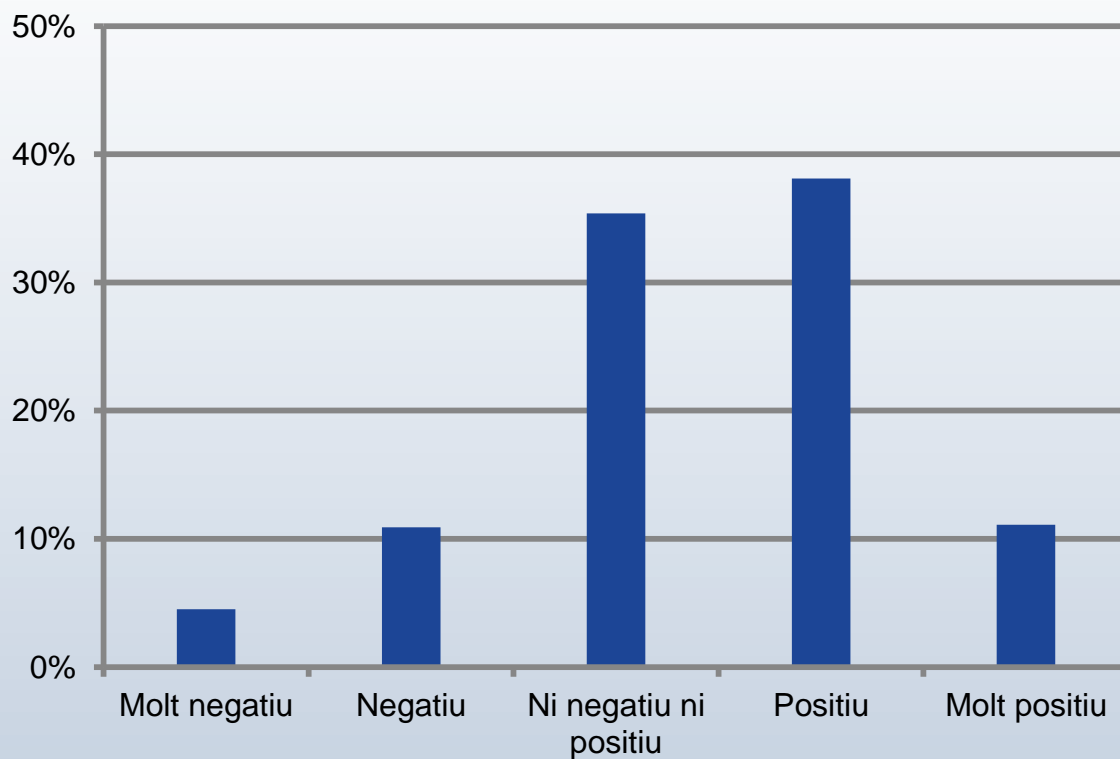


Evolució de la facturació



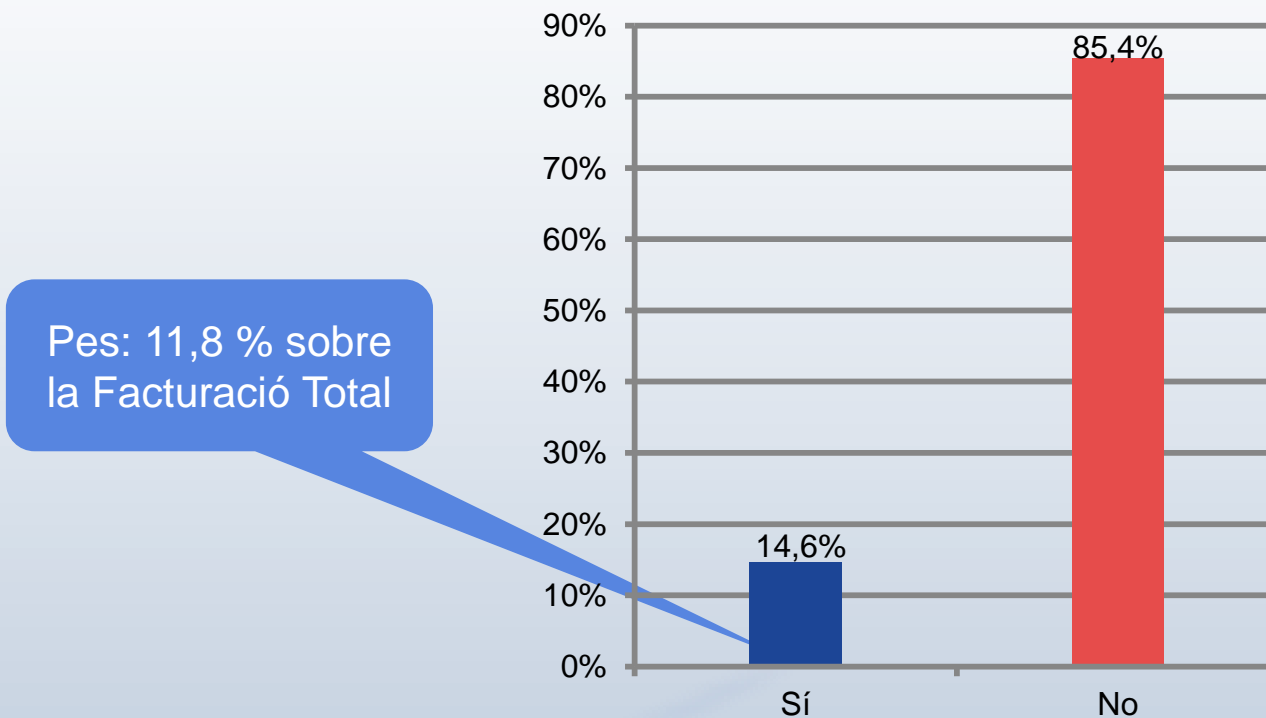
	Gener 2014	Juliol 2014 (1 ^a Setmana)
Taxa de creixement de la facturació durant les Rebaixes	-0,02 %	0,45 %

Grau d'acceptació en la promoció amb ofertes a tota la ciutat durant dos dies, al inici de la campanya de nadal



TTB
(Positiu + Molt positiu)
49,2 %

Ús de les aplicacions mòbils per a promocionar la botiga amb ofertes i descomptes



Indicadors de comerç a Barcelona

Equip de treball: Josep-Francesc Valls, catedràtic del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE; Joan Sureda, professor del Departament de Mètodes Quantitatius d'ESADE; Antoni Parera, Investigador d'ESADE

Comitè Assessor ICOB: Vicenç Gasca, President Fundació Barcelona Comerç; Salvador Albuixech, Vice-president Fundació Barcelona Comerç; Jordi Bailach, Director Comerç Ajuntament Barcelona; Marçal Tarragó, Expert en urbanisme i 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; Cristian Pascual, Director General Grup Moli Vell; Alejandro Goñi, President PIMEC Comerç; Jordi Torrades, Gerent Institut Municipal de Mercats; Jordi Maymó, Expert en Distribució, ex-Director de Mercabarna; Bernat Morales, Director Relacions Externes a Catalunya de Mercadona; Gabriel Jené, Gerent La Mallorquina; María Segarra, Directora Competitivitat i Formació, Cambra Comerç de Barcelona; Benito García, Director General Benitosports; Ramón Segarra, Propietari Droguerries Rovira; Francesc Llibre, Propietari Llibre Casastyl; Magí Martí, Expert comerç Indústria tèxtil; Artemi Nolla, President AN Grup

