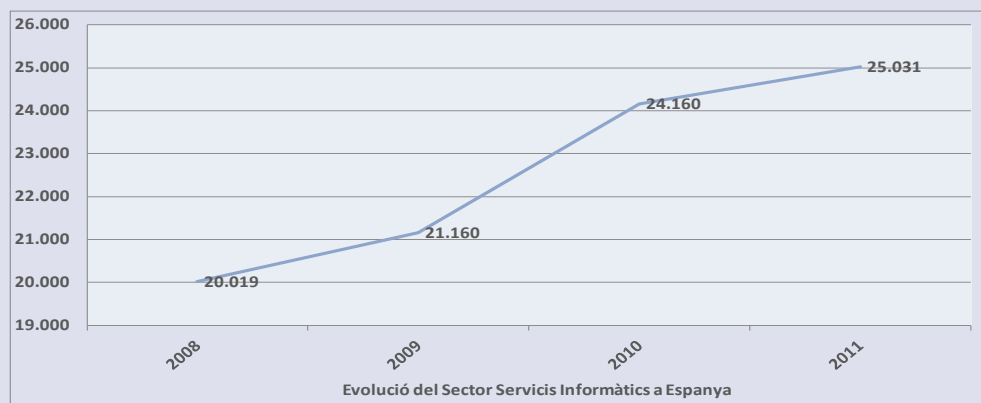
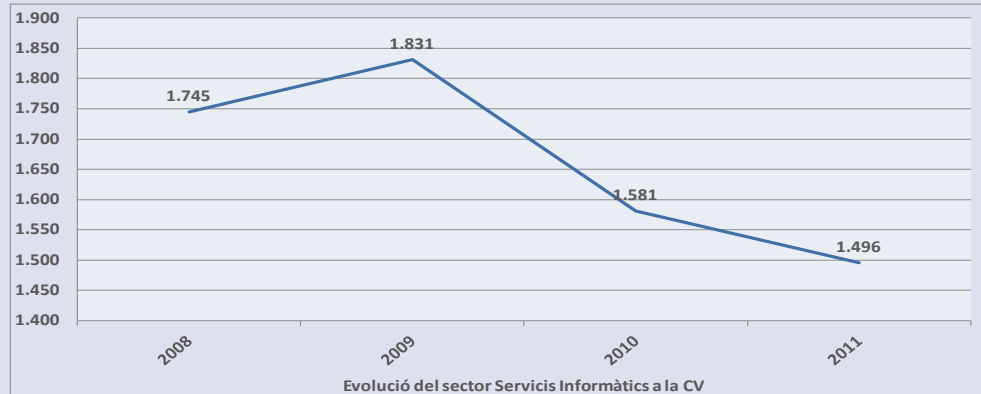


CONTEXT SECTORIAL

Segons el directori d'empreses de l'Observatori Nacional de les Telecomunicacions i de la SI (ONTSI), l'any 2009 el sector de les Tecnologies de la Informació i els Continguts estava format per més de 26.990 empreses, el que suposa el 2,2% de les empreses del sector Servicis. Per tipus d'activitat, els segments que concentren més empreses són altres servicis relacionats amb les tecnologies de la informació i la informàtica, amb 5.604 empreses, seguits d'activitats de consultoria informàtica, amb 3.579 empreses. La Consultoria Informàtica a Espanya va obtenir durant l'any 2008 uns ingressos de 911,6 milions d'euros, resultat que millora en un 4% els obtinguts l'any 2007.

Evolució del nombre d'empreses en el sector de servicis informàtics de la Comunitat Valenciana i Espanya. (2008 - 2011)



Font: Directori Central d'Empreses (DIRCE). Institut Nacional d'Estadística (INE)

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Intrusisme d'altres empreses dedicades a l'assessorament - Ampli poder de negociació del client - Possible competència de grans grups consultors	- Perspectives de creixement - Disposició des de l'àmbit empresarial cap a l'increment de la inversió en el camp tecnològic - Programes institucionals de promoció de les TIC a les pimes - Necessitat de les empreses de dotar-se d'una plataforma tecnològica
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Escassa importància de la localització de l'empresa - Capacitat per a fidelitzar els clients	- Necessitat d'inversió contínua i ràpida obsolescència d'esta - Escassetat de professionals amb formació avançada i multidisciplinària - Inexistència d'una cartera de clients

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

Tenint en compte que els clients seran empreses que disposen de xarxes informàtiques, segons l'INE l'any 2011 el 84% de les empreses utilitzen servidor (xarxa LAN).

A partir de 2009 es consolida el concepte de computació al núvol, associada a l'evolució d'Internet i les capacitats de xarxes de nova generació. Gartner estima que els ingressos per servicis de computació a la xarxa creixeran un 21,3% en els propers anys.

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Clients

La clientela tipus de la consultoria informàtica estaria formada fonamentalment per la petita i mitjana empresa, ja que esta suposa el 60% del volum de vendes de les empreses entrevistades.

En segon lloc estarien els clients particulars, amb el 24% del volum de les vendes, mentre que al tercer lloc tindríem les grans empreses, amb el 15%. Per últim, amb una incidència mínima en l'activitat de l'empresa tipus, es troba el grup format per les institucions públiques.

Les motivacions de compra depenen fonamentalment de l'interés que tenen les empreses per millorar la seua eficiència i millorar els servicis que presten als seus clients.

La qualitat del servicí, la confiança que genera la teua empresa i l'atenció prestada al client són aspectes fonamentals que no pots descuidar.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

El nombre d'empreses que es dediquen a consultoria d'equips informàtics, consultoria d'aplicacions informàtiques i subministrament de programes informàtics ha disminuït a la Comunitat Valenciana un 9% durant el període 2006-2007, mentre que a Espanya va augmentar un 20%, cosa que demostra l'estancament d'esta activitat a la Comunitat Valenciana.

El sector dedicat a les activitats informàtiques agrupa quasi la meitat (49,37%) de les empreses valencianes del sector TIC, concentra pràcticament quatre de cada deu empleats TIC (28.966 empleats, el 39,62%) i la seua facturació suposa el 27,56% del mercat TIC valencià (1,82 milions d'euros). El sector està format principalment per empreses de consultoris i edició de software.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Consultoria, explotació, desenvolupament i implantació, suport, formació	- Creació i manteniment web - Posicionament web - Assessorament tecnològic - Creació i manteniment de les xarxes socials - Aplicacions per a smartphones, tauletes, etc.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES

CNAE 2009	6202
IAE	845
Condicó jurídica	Societat Limitada
Facturació mitjana	155.000 €
Localització	Proper als principals nuclis industrials
Personal i estructura organitzativa	Personal i estructura organitzativa. Un emprenedor, dos tècnics i un administratiu.
Instal·lacions	Local de 90 a 120 m2
Clients	Empreses, amb especial rellevància de les Pimes
Ferramentes promocionals	Coneixement del sector, referències i boca en boca
Valor de l'immobilitzat/inversió	34.600 €
Import despeses anuals	148.930 €
Resultat brut (%)	3,90%

RECOMANACIONS

És recomanable que cada emprenedor adeqüe la seua formació a l'activitat concreta que desenvolupa, així com s'informe de tots els cursos relacionats amb el seu sector.

Determinar els servicis que ofereixes constitueix una decisió estratègica de gran importància per tal de diferenciar-te de la competència. La prestació de servicis complementaris al client és una forma de diferenciar-se dels competidor, de manera que es recomana que el servicí siga el més complet possible (facilitats de pagament, pressupostos gratuïts i servicis d'assistència tècnica).

El teu mercat potencial són fonamentalment les PIMES i els establiments de venda directa, tot i que també són importants les Administracions Públiques, sobre tot pel que fa a la demanda d'auditories informàtiques. És important que dediques el temps necessari a fer visites comercials al teu mercat objectiu i realitzar prestacions gratuïtes, com ara demostracions de programes i estudis de necessitats de l'empresa.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.estic.info

www.ati.es

www.aetic.es

www.aemes.org

www.asimelec.es

www.ovsi.es

www.consultoras.org