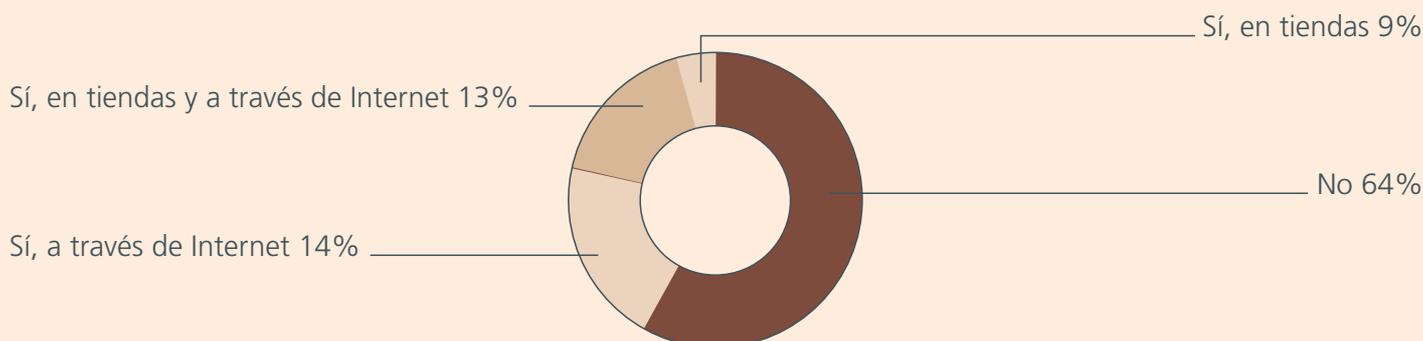


CONTEXTO SECTORIAL

La crisis económica reinante ha provocado un mayor movimiento en las empresas de compraventa de objetos de segunda mano. En los últimos meses ha aumentado tanto el número de clientes en busca de precios bajos y de consumidores que acuden a los establecimientos para vender distintos artículos. En España, el 37% de la población ya ha utilizado este sistema.

Según datos de compra de regalos para 2010, España ocupa los niveles más altos en intención de compra de este tipo de productos.

GRÁFICA INTENCIÓN DE COMPRA DE PRODUCTOS DE SEGUNDA MANO PARA REGALAR (2010)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Gran oferta online Intrusismo de tiendas de organizaciones sin ánimo de lucro Venta online (eBay) 	<ul style="list-style-type: none"> La crisis favorece la compraventa Continua renovación tecnológica que favorece la circulación de productos
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Garantías que no ofrecen los particulares Gran variedad de productos Fortaleza frente a otros comercios 	<ul style="list-style-type: none"> Sobrecarga de productos Mercado ocupado por grandes empresas/franquicias Bajos márgenes de beneficios

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Actualmente las familias buscan nuevas fórmulas para mejorar la economía doméstica y promover el ahorro familiar. Las tiendas de segunda mano son las grandes protagonistas en este proceso, ya que el 63% de los españoles muestra una clara intención de adquirir productos de segunda mano. Por ello, las ventas de estos productos se han elevado en algunos establecimientos hasta un 20%.

Electrónica, imagen y sonido, telefonía móvil y joyería son los productos más demandados a la hora de comprar y vender.

CLIENTES

Los clientes de estas empresas son consumidores de cualquier edad que quieran beneficiarse de precios más económicos y particulares que quieren vender algo de su propiedad a un precio razonable, así como empresas que quieran poner en el mercado objetos que ya no necesiten a fin de recuperar capital.

Según estudios, al 62% de los españoles les gustaría que las tiendas ofrecieran más productos de segunda mano. Esta tendencia es más pronunciada entre los jóvenes y las personas con menos ingresos.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la Comunidad Valenciana, la mayor parte de los establecimientos dedicados a la venta de segunda mano pertenecen al régimen de franquicia. En España existen siete enseñas relacionadas con la venta de objetos nuevos y usados.

En concreto, la actual situación económica ha propiciado que la apertura de empresas de compraventa de oro haya crecido de forma rápida en los últimos años.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Compra de productos nuevos y utilizados	Valoración económica de productos usados
Venta de productos nuevos y utilizados	Reparación y mantenimiento
Gestión de empeños	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TIENDA DE SEGUNDA MANO TIPO

CNAE 2009	4779
IAE	6390
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Localización	Áreas metropolitanas
Personal y estructura organizativa	2-5 empleados
Instalaciones	Local comercial de 200 m ²
Clientes	Particulares
Herramientas promocionales	Relaciones personales, anuncios en guías comerciales, marketing online y marketing 2.0, prensa, radio, TV
Facturación	130.000 - 400.000 euros
Valor de lo inmovilizado/Inversión	100.000 euros
Importe gastos anuales	60.000 - 320.000 euros

RECOMENDACIONES

Cada día es mayor la confianza del consumidor en el comercio electrónico, por lo que sería interesante ofrecer un catálogo de productos en web.

El mercado está copado por grandes empresas/franquicias, por lo que es necesario ofrecer mejores precios y servicios adicionales que te diferencien de ellos.

Se ha de llevar un riguroso control junto a la policía de la procedencia de los productos para evitar el tráfico de objetos robados, ya que así lo exige la normativa vigente.

ENLACES DE INTERÉS

www.cash-converters.es · www.trashopping.es · www.secondcompany.es · www.daily-price.es · www.lovendoporti.es · www.ebay.es