

CONTEXT SECTORIAL

L'activitat de serveis dirigits a empreses experimenta un important creixement a la Unió Europea, on Espanya ocupa el cinquè lloc amb un volum de facturació superior als 70.000 milions d'euros.

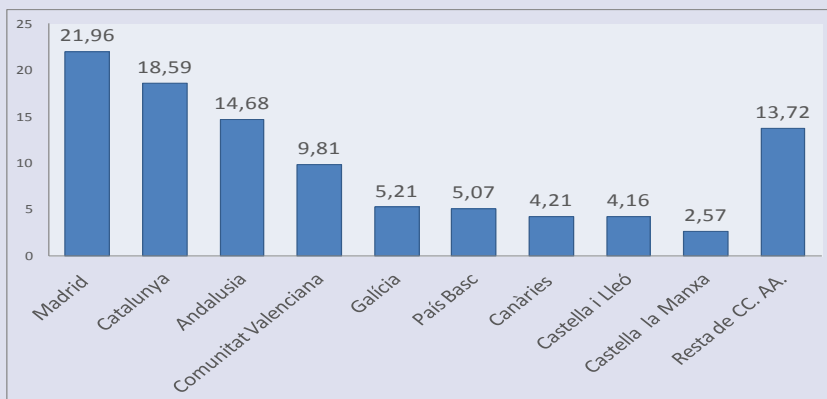
A nivell nacional, la Comunitat Valenciana és la quarta autonomia que major nombre de despatxos professionals concentra, amb el 9,81, por darrere d'Andalusia, Madrid i Catalunya.

En els últims anys han aparegut nous despatxos professionals que contempen les noves necessitats que demanda el sector empresarial.

Segons l'activitat desenvolupada al despatx professional, l'epígraf CNAE-09 que el correspon és: 691. «Activitats jurídiques», 692. «Activitat de comptabilitat, teneduria de llibres, auditoria i assessoria fiscal», 711. «Servicis tècnics d'arquitectura i enginyeria», 803 «Activitats d'investigació», 702. «Activitats de consultoria de gestió empresarial», 731 «Publicitat», 732. «Estudi de mercat i realització d'enquestes d'opinió pública», 743. «Activitats de traducció i interpretació» i 749. «Altres activitats professionals, científiques i tècniques».

D'entre els subsectors que integren el sector de serveis a empreses destaquen els servicis tècnics d'arquitectura i enginyeria, amb quasi el 30%, les activitats de comptabilitat i teneduria de llibres, amb el 22,38%, i les activitats jurídiques, amb aproximadament un 20%.

Nombre d'empreses per comunitat autònoma, Espanya (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Desconfiança dels consumidors cap a estos servicis - Competència deslleial des d'empreses no professionals - Increment en l'exigència dels clients	- Increment de l'externalització de funcions administratives de l'empresa - Globalització de l'economia - Canvis legals
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Condiició de negoci especialitzat - Es tracta en molts casos de servicis «necessaris» - Alta fidelització dels clients - Possibilitat d'oferir servicis complementaris - Escassa inversió per a la posada en marxa del negoci - Alt grau d'associacionisme - Barreres d'entrada	- Deficiències en la formació del personal d'atenció al públic - Necessitat de col·legiar-se per tal d'exercir en alguns casos - Tarifes mínimes exigides des dels col·legis - Dificultat per a aconseguir una cartera de clients

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

Decideix la ubicació del despatx professional tenint en compte les característiques de la població. Analitza el nivell de saturació de la competència al teu radi d'influència més proper.

Clients

Es configuren com a clients potencials els particulars i les empreses i institucions públiques i privades.

Un dels aspectes que més valora el consumidor tipus és l'oferta d'un servici integral que cobrisca totes les necessitats referents a temes laborals, comptables i fiscals.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part dels despatxos professionals se situen a la província de València (63%) i Alacant (30%), mentre que a Castelló es localitza el 7% restant.

Els despatxos professionals solen tindre una plantilla formada per menys de dos empleats i compten amb un local que oscil·la entre els 50 i els 80 m².

La forma jurídica predominants en este tipus de negoci és la de Societat Limitada o Autònom.

QUINS SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
- Assessorament jurídic (advocats) - Assessorament fiscal, financer, comptable (economistes) - Arquitectes, enginyers (elaboració de projectes d'obra, etc.) - Servicis mèdics - Consultoria (elaboració de projectes, estudis, etc.) - Representants de comerç (activitat de compravenda) - Observació i investigació (detectius) - Traduccions escrites i orals (traductors)	- Servicis integrals

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ TIPUS

SIC	56.11/56.21/56.31/56.41/56.51/56.61/56.71/56.81
CNAE(2009)	69.10/74.11/80.30/69.20/74.90/86.1/46.1/74.30
IAE	81.11/89.11/73.93/73.99/80.11/89.99
Condició jurídica	Autònoms o S.L.
Facturació anual	121.963,96 euros
Localització	Zones metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	Dos titulars i una persona de suport
Instal·lacions	Despatx de 50 a 80 m ²
Clients	Particulars, empreses privades i institucions públiques
Ferramentes promocionals	Ubicació, boca en boca, directoris comercials i pàgines web
Valor de l'immobilitzat/inversió	24.550 euros
Import despeses anuals	82.184,88 euros

RECOMANACIONS

Decideix on vols ubicar-te i estudia la teua àrea d'influència, de manera que pugues identificar el tipus de clients que podries captar.

Diferencia't d'altres despatxos professionals integrant nous servicis que no oferisquen les empreses competidores.

Col·labora i treballa amb diversos organismes i institucions públiques, de manera que t'atorguen major credibilitat a l'hora de captar la teua clientela.

Fes que el client se senta ben atés gràcies a un servici professional de qualitat i personalitzat.

Fes publicitat de la teua activitat a la xarxa mitjançant una pàgina web pròpia on els clients puguen informar-se dels servicis que prestes i les àrees de la teua especialització.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.cgae.es

www.coacv.es

www.ctav.es

www.coec.es

www.reaf.es