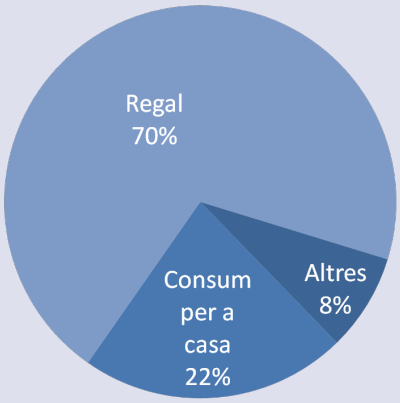
Floristeria

CONTEXT SECTORIAL

La floristeria és la venda directa de flors, plantes, arranjaments florals i tots aquells articles complementaris a esta activitat (pitxers, elements decoratius, targetes, etc.).
Les floristeries i els mercats al carrer dominen el mercat de la distribució de flors, amb vendes superiors al 90%. Espanya té aproximadament 8.000 punts de venda de flors tallades i plantes, dels quals aproximadament 6.000 estan especialitzats en flors.
A Espanya les flors es compren majoritàriament com a regal. Les flors es consideren un regal fàcil d'adquirir i una alternativa popular en comparació a altres regals. Les flors com a regal es compren per a aniversaris, bodes i dies especials, com ara el Dia de Sant Valentí, el Dia de la Mare o el Dia del Pare.

Consum de flors a Espanya per propòsit de compra (2008)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Competència - Grans superfícies - Intrusisme	- Venda a través d'Internet - Servicis complementaris, com lliurament a domicili - Avanços tecnològics per a produir plantes i flors d'altres zones climàtiques i que ajuden a ampliar la durada del producte
PUNTS FORTS	**PUNTS FEBLES**
- Possibilitat de fidelitzar la clientela - Importància del tracte personalitzat - Inversió mínima	- Qualitat del producte - Estacionalitat en la prestació del servici - Escassesa de coneixement empresarial

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

La flor tallada és el producte de jardineria que es compra amb més freqüència, 5,6 vegades a l'any. Cada llar compradora es gasta una mitjana de 71 € anuals en flor tallada, un 5,7% de la despesa total en productes de jardineria.
El 73% de la despesa en flor tallada i el 30% de la despesa en plantes es realitza a la floristeria.

Clients

La tipologia de clients d'una floristeria sol estar formada principalment per particulars (sense un perfil establit), seguit d'empreses i, en menor grau, organismes públics.
El que més valoren els clients en este tipus d'establiments és (per ordre de prioritat): preu, disseny i qualitat.
El nombre mitjà de clients a l'any d'una floristeria sol ser superior als 3.000 en un establiment ja consolidat, i la seua forma de pagament sol ser al comptat mitjançant diners en efectiu o targeta.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Les floristeries s'engloben dins de l'IAE 65.97: comerç al detall de llavors, abonaments, flors i plantes i xicotets animals. La major part dels establiments que pertanyen a este grup se situen a la província de València (1.184) i Alacant (970), mentre que a Castelló se'n localitzen 277.
Una floristeria factura aproximadament 100.000 euros. La seua plantilla sol estar formada per un o dos empleats i compta amb un local d'aproximadament 80 m2 (botiga i magatzem).
La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la d'autònom (67%), seguida de Societat Limitada (20%) i altres condiciones jurídiques (13%).

GENERALITAT VALENCIANA
IVACE
UNIÓN EUROPEA
FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL
Una manera de hacer Europa

Floristeria

PRODUCTES BÀSICS	PRODUCTES COMPLEMENTARIS
- Arranjaments florals - Rams de núvia - Rams en general - Arranjaments funeraris - Centres de taula - Xicotetes plantes (no flors)	- Plantes artificials - Flors seques - Elements de decoració (pitxers, jardineres, bol, floreres, cistelles, etc.) - Complements per a plantes (abonaments, fertilitzants, vigoritzants, etc.) - Altres articles de regal (peluixos, targetes, bombons, cistelles de fruites, etc.)
SERVICIS COMPLEMENTARIS	
- Servicis de disseny, decoració i interiorisme - Servicis a domicili	

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ DE PROXIMITAT TIPUS

CNAE 2009	4776
IAE	65.97
Condició jurídica	Autònom
Facturació	103.290 €
Localització	Zones cèntriques (carrers comercials)
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor i un empleat
Dimensions de les instal•lacions	80 m2 (botiga i magatzem)
Clients	Particulars i empreses
Cartera de productes	Rams, arranjaments florals
Ferramentes de promoció	Boca en boca, directoris comercials, imatge corporativa
Valor de l'immobilitzat/inversió	18.800 €
Import despeses	78.596 €
Resultat brut (%)	23,90%

RECOMANACIONS

És recomanable potenciar les vendes durant tot l'any amb descomptes o promocions, aconseguint així trencar l'estacionalitat que caracteritza l'activitat.
Tant l'atenció personalitzada al client com oferir un producte de disseny i de qualitat són elements de diferenciació entre les empreses.
L'emprenedor haurà d'obtindre recursos suficients per tal de finançar el període temporal entre el moment en què es produeix la despesa i el moment de realització de l'ingrés. Sense oblidar que este tipus d'establiment corre el risc de perdre el producte si no es ven, ja que les flors i plantes tenen períodes de vida curts.
No hem d'oblidar tampoc la nova oportunitat del mercat que són les vendes per Internet. Per a això cal cuidar la imatge de la nostra web.
Un servici complementari bastant valorat a l'hora de triar una floristeria és el de lliuraments a domicili, de manera que seria interessant que l'oferires.
A més de comercialitzar productes complementaris com ara targetes, peluixos, bombons, cistelles de fruites, etc., intenta oferir un altre tipus de productes que t'aporten un valor afegit i aconseguisquen diferenciar-te de la competència.
És molt important la ubicació del local; seria recomanable establir-te en una zona comercial o propera a ella.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.stanpa.es www.aefi.es www.fepex.es www.asfplant.com www.viveralia.feria-alicante.com www.iberflora.feriavalencia.com

GENERALITAT VALENCIANA IVACE
UNIÓN EUROPEA FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL
Una manera de hacer Europa