

CONTEXT SECTORIAL

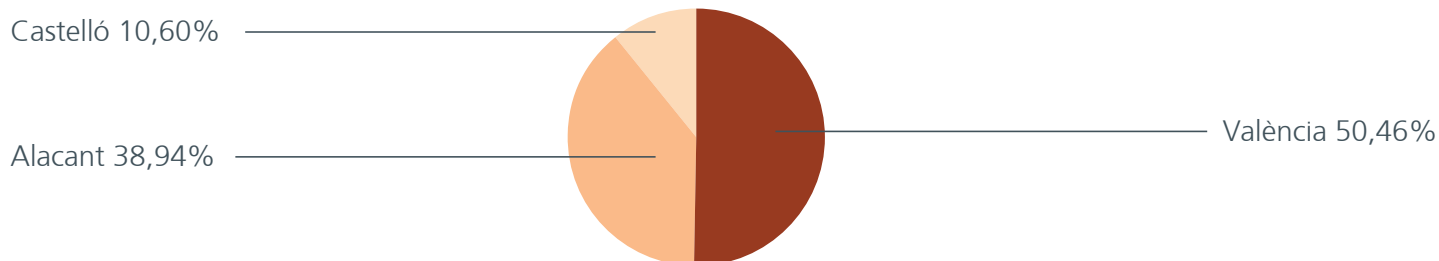
Els gossos i gats conformen el 49 % del panorama animal a Espanya, i es perfilen com als principals destinataris dels servicis veterinaris.

La venda d'aliments arriba a una xifra de negoci d'aproximadament 1.356 milions d'euros l'any 2020.

La despesa mitjana anual per mascota difereix d'unes espècies a unes altres, i varia segons les seues dimensions. La despesa mitjana anual se situa en els 1.200 euros.

Les activitats de control i cures mèdiques dispensades als animals domèstics i de companyia han seguit una trajectòria favorable durant el període analitzat, amb un creixement del 29,1 % entre els anys 2011 i 2021.

DISTRIBUCIÓ DE LES CLÍNQUES VETERINÀRIES PER PROVÍNCIES, COMUNITAT VALENCIANA. 2022 (%)



DAFO

AMENACES

- Elevat nombre de clíniques.
- Competència d'altres canals en alimentació i accessoris.
- Competència d'altres formats comercials especialitzats en mascotes.
- Competències en la prestació de determinats servicis de perruqueria.

OPORTUNITATS

- Revalorització del paper de la mascota com a animal de companyia.
- Augment del nombre de mascotes.
- Capacitat de creixement per la diferenciació i l'especialització de servicis i de segments de pacients.
- Obligacions legals per part dels propietaris.

PUNTS FORTS

- Abundància de personal titular qualificat.
- Recent reconeixement de la titulació d'auxiliar veterinar.
- Atenció personalitzada.
- Productes i tècniques cada vegada més avançats.
- Possibilitat de subcontractar determinats servicis.
- Capacitat de fidelitzar la clientela.

PUNTS FEBLES

- Estacionalitat en molts dels servicis oferits.
- Llar període d'amortització per a alguns equips.
- Pressió del factor tecnològic.
- Necessitat de millora continua en termes de formació professional.
- Escassetat de personal auxiliar veterinar.

ANÁLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

A la Comunitat Valenciana hi havia 1.147.581 xicotets animals identificats l'any 2021. S'estima que el 50 % de les llars espanyoles té, almenys, un animal domèstic, xifra que ha crescut considerablement en els darrers anys.

La mitjana de fitxes actives de clients és de 1.601; la de les de xicotetes dimensions arriba a 1.407; la de les dimensions mitjanes registra 1.569, i la de les més grans, 2.304 fitxes.

CLIENTS

Persones que tenen una mascota afligida d'un problema de salut o que volen prevenir malalties futures.

La clientela de les clíniques veterinares sol ser exigent quant a la qualitat tècnic-sanitària, el tracte personal i la rapidesa. El preu, tot i que preocupa, no és determinant.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les clíniques i botigues de veterinària es localitza a la província de València (50,46 %) i Alacant (38,94 %), mentre que a Castelló es localitza el 10,6 % restant.

El servei de clínica veterinària factura entre 90.000 i 180.000 euros. La seua plantilla sol estar formada per un o dos veterinaris i un o dos auxiliars de clínica, i compten amb un local d'aproximadament 90 m².

La forma jurídica més comuna és la d'Autònom (74,16 %), seguida de la de Societat Limitada (18,58 %).

QUINS SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

SERVICIS BÁSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
· Servicis de prevenció (vacunacions, desparasitacions). · Servicis assistencials (cirurgia, hospitalització, etc). · Servicis de control (revisions periòdiques).	· Servici d'assessorament en la compra d'animals, cures i salut, cria, etc. · Assistència 24 hores. · Servici de perruqueria canina. · Vendes de productes nutricionals i articles especialitzats.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA CLÍNICA I BOTIGA VETERINÀRIA TIPUS

CNAE/SIC	75.00 / 07.42
IAE	945
Condició jurídica	Autònom / Sociedad Limitada
Facturació	87.111 euros
Localització	Zones urbanes/nuclis urbans
Personal i estructura organitzativa	Veterinari / gerent i un auxiliar tècnic veterinari
Instal·lacions	Baix de 90 m², amb botiga i sala d'espera, sala de consulta i laboratori, quiròfan, sala de rajos, magatzem i perruqueria
Clients	Persones d'entre 25 i 65 anys amb afinitat amb els animals
Ferramentes de promoció	Boca-orella, directoris comercials i imatge corporativa
Valor de l'immobilitzat/Inversió	37.900 euros
Import despeses anuals	78.333,96 euros
Resultat brut (%)	10,07%

RECOMANACIONS

Estudia la competència existent a la teua zona i decideix a quines àrees vols ubicar-te.

Analitza la demanda existent i configura una àmplia gamma de servicis que satisfacen la teua clientela. Estableix el teu target: 1. Preus baixos, sense buscar la qualitat. 2. Diferenciació per alta qualitat de servicis i excel·lència. Preus superiors. 3. Especialització mèdica o quirúrgica, i servicis d'emergències 24 hores + hospitalització (UCI).

Subcontracta aquells servicis que no pugues assumir directament.

Disposa d'un horari flexible que facilite l'assistència fora de l'horari laboral; planteja't obrir els caps de setmana.

Un tracte personal i professional, l'ús de tecnologia avançada i la higiene de l'establiment són els aspectes que més valoren els clients.

La teua millor ferramenta de promoció serà satisfer la teua clientela.

ENLLAÇOS D'INTERÈS

www.mascotia.com · www.sobremascotas.com · www.portalveterinaria.com · www.wsava.org · www.rivia.org · www.fecava.org