

# Estudio de Mercado: Equality.S.L



## ÍNDICE

1. INFORMACIÓN NECESARIA	2
2. DEFINIR NUESTROS OBJETIVOS	3
3. NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO	4
4. CONOCER EL MERCADO	5
- <i>Una oficina con todo lo que necesita</i>	5
- <i>Comprar y vender online para mayor comodidad</i>	6
- <i>Un sitio web empresarial puede aumentar las ventas</i>	7
5. CONOCE A TU COMPETENCIA	8
6. ANÁLISIS DATO	11
7. CONCLUSIÓN	12

# 1.INFORMACIÓN NECESARIA

Como toda empresa, antes de iniciar nuestra actividad comercial debemos realizar un estudio de mercado para conocer cuál es nuestro público objetivo, que otras empresas pueden llegar a ser nuestra competencia, como llegar correctamente a nuestros clientes, o definir nuestra digitalización. Por otro lado, evaluar riesgos comerciales, reducir problemas operativos, buscar nuevas oportunidades en el mercado...

El estudio de mercado de materiales de oficina sostenibles implica conocer cómo los materiales de oficina sostenibles están siendo recibidos por los consumidores y cómo se está desarrollando el mercado. Esto incluye identificar las tendencias de compra, los principales compradores, los principales fabricantes, el precio de los productos y el tamaño del mercado.

Para llevar a cabo el estudio de la demanda de materiales de oficina sostenibles, se debe evaluar la cantidad de consumidores que compran productos sostenibles. Esto incluye el uso de encuestas para recopilar información sobre la cantidad de compradores, el porcentaje de uso de los productos, sus opiniones sobre el producto y su motivación para comprarlo.

También es importante realizar un análisis de la oferta para determinar si los fabricantes están produciendo suficientes materiales de oficina sostenibles. Esto incluye conocer el precio de los productos, el lugar donde se venden, los tiempos de entrega y la calidad de los materiales.

Además, se debe estudiar el tamaño del mercado y las tendencias de crecimiento para determinar si hay suficiente demanda de materiales de

oficina sostenibles. Esto puede incluir el uso de estudios de mercado para ver cómo se está desarrollando el mercado y para identificar si hay un crecimiento en la demanda de productos sostenibles.

Finalmente, el estudio de mercado de materiales de oficina sostenibles debe incluir un análisis de la competencia para determinar qué fabricantes están produciendo los mejores productos.

## 2. DEFINIR NUESTROS OBJETIVOS

1. Compromiso con los objetivos de desarrollo sostenible ODS
2. Lograr un nivel de facturación bueno y poder cubrir todos nuestros activos incluyendo el sacar un buen beneficio.
3. Concienciar a otras empresas y ayudarles en pequeña parte a cumplir sus objetivos.
4. Formar una empresa inclusiva y atractivamente innovadora
5. Alta presencia en redes sociales

## 3. NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO

Tanto empresas como personas individuales son partícipes de nuestro público objetivo.

Todas las empresas requieren de material de oficina para elaborar correctamente sus actividades. Por otro lado, las personas individualmente también dan uso diario al material de oficina, es algo que está presente en todas partes. Este material se desgasta y hay que compararlo de nuevo o renovarlo. Ahí es donde entra en acción Equality.

Ahora vamos a analizar un perfil de comprador perfecto para nuestra empresa

Empresas con bastante compromiso con los objetivos ODS (Objetivos Desarrollo Sostenible) que busquen un material reciclado y posteriormente

reciclable, logrando así comprometerse favorablemente con el medio ambiente y dando una limpieza en la imagen corporativa de la empresa.

Por otro lado, negocios o personas individuales también concienciados con el medio ambiente que prefieran hacer un mejor uso de este material.

Nuestra diferencia destacable en relación a la competencia es nuestro compromiso con los ODS, es por ello que nuestros compradores serán aquellos que tengan como objetivo cambiar o mejorar su condición sostenible.

## 4. CONOCER EL MERCADO

Cuando los emprendedores están preparando la apertura de nuevas oficinas y negocios tienen que prestar atención a una serie de aspectos fundamentales. Su principal preocupación consiste en asegurarse de que todo funciona de manera adecuada en el entorno de la empresa para que el inicio del negocio vaya como la seda. Y eso significa, entre otras cosas, asegurarse de que todos los empleados de su empresa disponen del material de oficina adecuado para poder realizar su trabajo de la mejor manera posible.

### - ***Una oficina con todo lo que necesita***

Aunque con el paso de los años han cambiado las necesidades que tienen las oficinas, sobre todo gracias al simplificado de procesos por medio de la tecnología e Internet, hay multitud de consumibles que resultan simplemente imprescindibles. El material de oficina reúne una serie de productos que van a usar todos los departamentos y que ayudan en el desarrollo del día a día. Es un grupo de artículos en el cual se engloban productos como cajas, organizadores, portadores, apoya libros y otros complementos similares.

La idea es que el entorno de la oficina pueda estar ordenado y bien organizado desde el primer día, puesto que si algo es habitual es que a medida que pase el tiempo sea cada vez más complicado imponer orden en

todos los papeles que entran y salen de la empresa. Por ello disponer de archivadores donde almacenar documentos y facturas, cajas en las que guardar productos que no puedan ser destruidos con el paso del tiempo y otros sistemas de almacenaje, resultan factores imprescindibles a tener en cuenta desde el primer día. Una empresa organizada es mucho más probable que llegue a tener éxito que una en la cual todo se encuentra patas arriba y donde nunca se sepa el lugar en el cual están guardadas las cosas.

La tecnología y la informática también recurren a un necesario suministro de recursos de material de oficina económico que debe estar en constante llegada a la oficina. Uno de los productos que más se gastan en todo tipo de empresas es la tinta de impresora, lo que implica que es vital disponer de un buen suministro para que nunca se agote y deje a los empleados sin la oportunidad de imprimir documentos. Lo mismo ocurre con el suministro de pilas, que por mucho que ya se utilicen baterías, siguen resultando imprescindibles. Hay muchos aparatos que aún usan pilas y la empresa no se puede permitir el lujo de no disponer de un buen cargamento en todo momento.

Una buena empresa, una que sea precavida y que sepa que en todo momento pueden aparecer obstáculos o problemas, como que algún dispositivo deje de funcionar, debe disponer de una vía adecuada para conseguir responder a estas situaciones. En los casos en los que se trata de dispositivos imprescindibles sin los que el trabajo no se puede realizar de forma adecuada, como ratones, teclados, discos duros o memorias USB, las empresas es importante que dispongan de repuestos en su almacén. Esto también se puede aplicar a la disponibilidad de cables de conexión Wi-Fi, webcams, micrófonos y otros útiles multimedia que resulten necesarios.

#### **- *Comprar y vender online para mayor comodidad***

Ante la necesidad de conseguir todos los suministros adecuados para mantener la oficina bien provista de forma absoluta, es recomendable que las empresas puedan confiar en proveedores que dispongan de un amplio

abanico de productos. La intención es que un mismo proveedor proporcione todo aquello que pueda resultar necesario en la oficina, ya sea que hablemos de componentes tecnológicos, de suministros a nivel de papelería o de otros productos, como mobiliario. Es por ello que empresas del tipo de papelería Destramar ganan una relevancia esencial en Internet.

Este tipo de tienda online pensada para profesionales es lo que permite que las empresas estén más tranquilas en su día a día y que obtengan no solo el suministro que necesitan, sino también unos muy buenos precios en todo aquello que compran a diario. De esta manera se puede ahorrar tiempo al realizar las compras de forma online con solo unos clics y siempre es posible encontrar aquello que se está buscando. Con un buen suministro de material de oficina no habrá ningún inconveniente en lograr que la empresa comience su camino con paso firme y que los empleados puedan confiar en que su entorno de trabajo siempre tendrá de todo.

**- *Un sitio web empresarial puede aumentar las ventas***

Cada vez son más las empresas que incorporan el servicio de venta online en sus plataformas. Si bien esto no es aplicable a todos los rubros, es una herramienta muy útil y que debe aprovecharse. Existen diferentes métodos para garantizar que las transacciones sean fáciles, rápidas y seguras.

El acceso que tenemos a la internet 24 horas/ 7 días a la semana, hace que la página web sea el escaparate virtual de una empresa. Precios, especificaciones, *reviews* y opiniones sobre todos los productos o servicios que ofrece la empresa deben estar disponibles para el consumidor.

En el caso de una empresa que venda insumos de construcción, sería fundamental que pueda ofrecer dentro de su sitio una sección de venta online de sus productos para poder brindarles un servicio adicional a sus clientes.

Las organizaciones que no aprovechen esto estarán perdiendo una cantidad significativa de clientes potenciales y por tanto de ventas, no estarán llegando

de la forma correcta a su público y no se habrán adaptado a la transformación del proceso de compra si descuidan la página web como elemento parte de una estrategia global de marketing digital.

## ***LA IMPORTANCIA DE LA PRESENCIA EN PLATAFORMAS WEB***

Una empresa debe trabajar en el cuidado de su marca, no sólo para lograr que esté visible, sino que además para que genere cierta valoración por parte de los usuarios.

La página web de la empresa debe ser el instrumento para dar visibilidad online a la marca e informar correctamente sobre los productos/servicios que están a la oferta para los consumidores. Teniendo en cuenta que esta página web debe llegar al target correcto: aquellos usuarios con posibilidad de convertirse en oportunidades de venta y en clientes felices.

Tener presencia en Internet significa que se trata de una empresa que está a la vanguardia del mercado y puede ofrecer información y servicios a todo aquel que ingrese a su sitio.

El diseño del sitio web y la información que allí se incorpore será decisiva para generar una relación a largo plazo con usuarios y clientes.

## **5. CONOCE A TU COMPETENCIA**

1. La competencia en el sector de las empresas de material de oficina reciclable en España

Esta ha aumentado significativamente en los últimos años, ya que cada vez hay más empresas que se dedican a ofrecer productos reciclables. Estas empresas utilizan los últimos avances tecnológicos para fabricar productos de oficina reciclados, aprovechando los recursos naturales y reduciendo la cantidad de materia prima necesaria. Esto ha contribuido a aumentar la

competencia en el sector, lo que ha llevado a una mayor variedad de productos y precios más competitivos.

Además, el aumento de la concienciación medioambiental también ha contribuido a que muchos clientes opten por productos reciclados, lo que ha llevado a un mayor número de empresas que ofrecen material de oficina reciclado en el mercado español. Esto ha creado una competencia acérrima entre los vendedores, lo que ha aumentado la calidad y la variedad de los productos y ha permitido a los clientes encontrar los precios más bajos.

En conclusión, la competencia en el sector de empresas de material de oficina reciclable en España se ha intensificado en los últimos años. Esto ha contribuido a un aumento en la variedad y calidad de los productos, así como a precios más competitivos para los clientes.

A continuación, veremos un listado de las distribuidoras más potenciales del sector a nivel de facturación, tanto del material de oficina convencional como del material de oficina reciclado. Puesto que ambos van a formar parte de nuestra competencia:

#### **1. Novartis Farmaceutica Sau**

- Calle Gran Via De Les Corts Catalanes, 764, 08013, Barcelona, Barcelona

#### **2. Eulen Sociedad Anonima**

- Avenida Lehendakari Aguirre, 29, 48014, Bilbao Vizcaya, Vizcaya

#### **3. Patentes Talgo Slu**

- Paseo Tren Talgo, 2, 28290, Rozas Madrid, Madrid

#### **4. Seg Automotive Spain Sa.**

- Calle Hermanos Garcia Noblejas, 19, 28037, Madrid, Madrid

## **5. Grupo Electro Stocks Slu**

- Camino Ca N'ametller, 16, 08195, Sant Cugat Valles Barcelona, Barcelona

## **6. Gxo Logistics Spain Sl.**

- Avenida Burgos, 8, 28036, Madrid, Madrid

## **7. Inforpor Sl**

- Lugar Campollano Complejo Industrial, 02007, Albacete, Albacete

## **8. Logista Retail Sa**

- .Calle Del Trigo, 39, 28914, Leganes Madrid, Madrid

## **10. Grunenthal Pharma Sau**

- Calle Doctor Zamenhof, 36, 28027, Madrid, Madrid

## **11. Ktuin Sistemas Informaticos Sau**

- Calle Orense, 52, 28020, Madrid, Madrid

## 6. ANÁLISIS DAFO

<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Poco espacio de almacenamiento</li><li>- No tenemos cartera de clientes (empresa de nueva creación)</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tenemos una amplia competencia</li><li>- ya hay líderes en el sector</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tenemos una empresa muy actualizada</li><li>- empresa tecnológicamente innovadora</li><li>- compromiso con los ODS</li><li>- Relación calidad - precio muy equilibrada</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Nuevos en el sector (novedad que llama la atención)</li><li>- Empresa muy adaptada a las necesidades actuales</li><li>- Buena combinación con empresas que empiezan a seguir los objetivos ODS (reclutamiento de futuros clientes)</li></ul>

## 7. CONCLUSIÓN

Después de realizar el estudio de mercado hemos podido conocer más acerca de nuestro mercado, cuáles son nuestras principales competencias, hemos definido nuestros objetivos como empresa y, por último, hemos realizado el análisis DAFO, donde podemos conocer mejor cuales son nuestras debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades.

¡Nuestra empresa es viable!, debemos trabajar duro y dedicar mucho tiempo a promocionarla y darnos a conocer, sabemos que es el paso más importante para poder empezar con nuestra actividad económica y empezar a recuperar nuestro capital inicial y empezar a sacar beneficios.