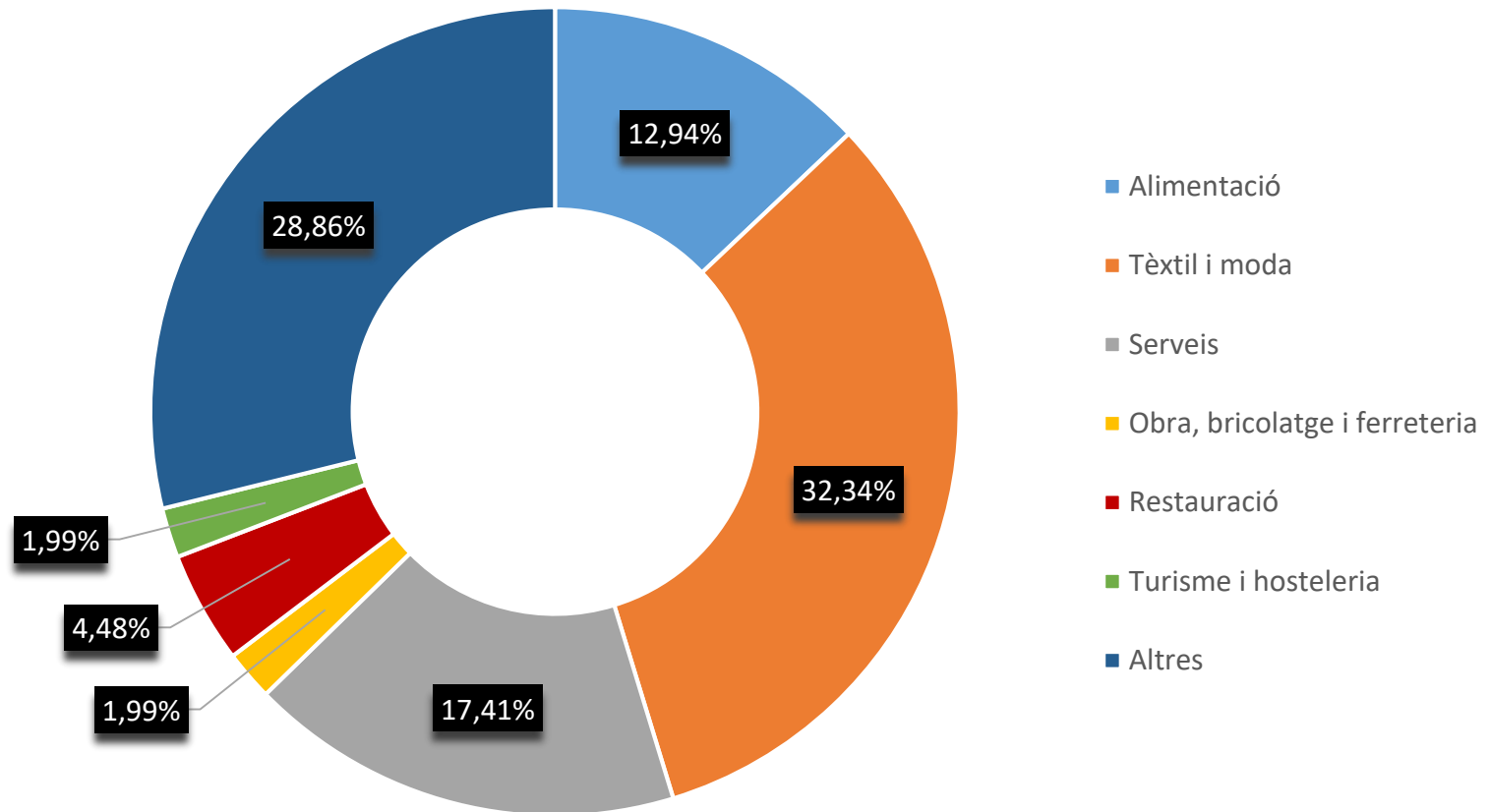


# CONSULTA ALS SOCIS DE PIMECOMERÇ SOBRE LA CAMPANYA DE NADAL I REBAIXES 2018-2019

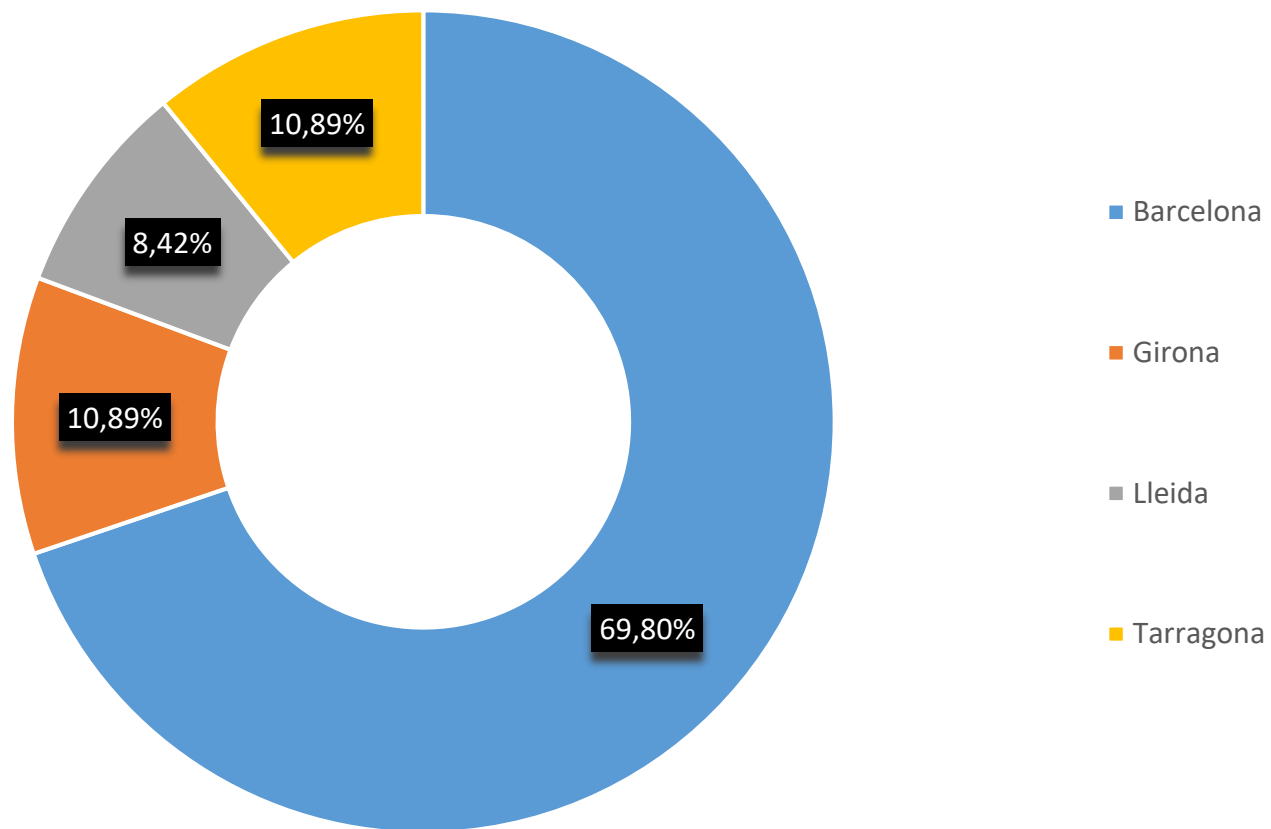


# **RESULTATS DE LA CONSULTA ALS SOCIS DE PIMECOMERÇ SOBRE LA VALORACIÓ DEL COMERÇ DE PROXIMITAT (Resum Global)**

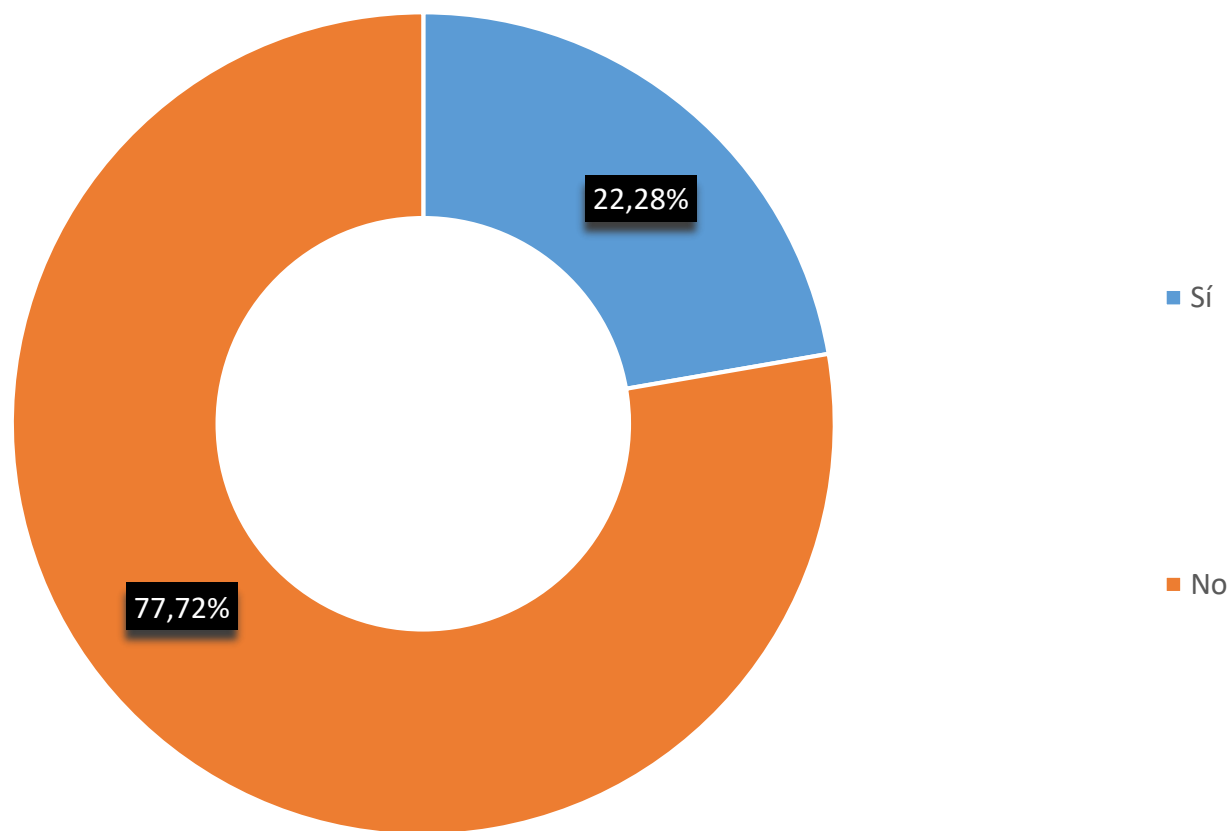
# 1. A quin sector pertany el seu comerç?



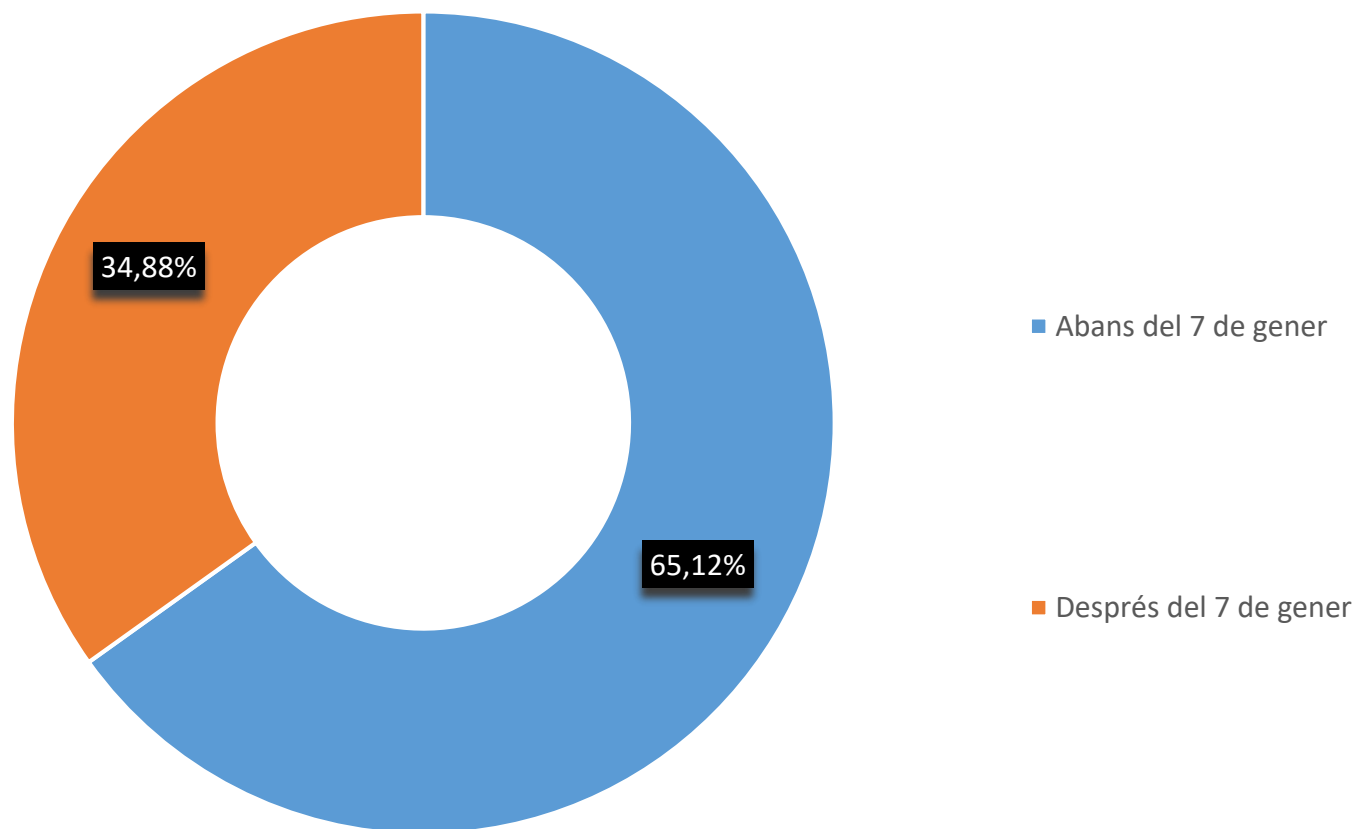
## 2. A quina província es troba situat el seu comerç?



### 3. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?

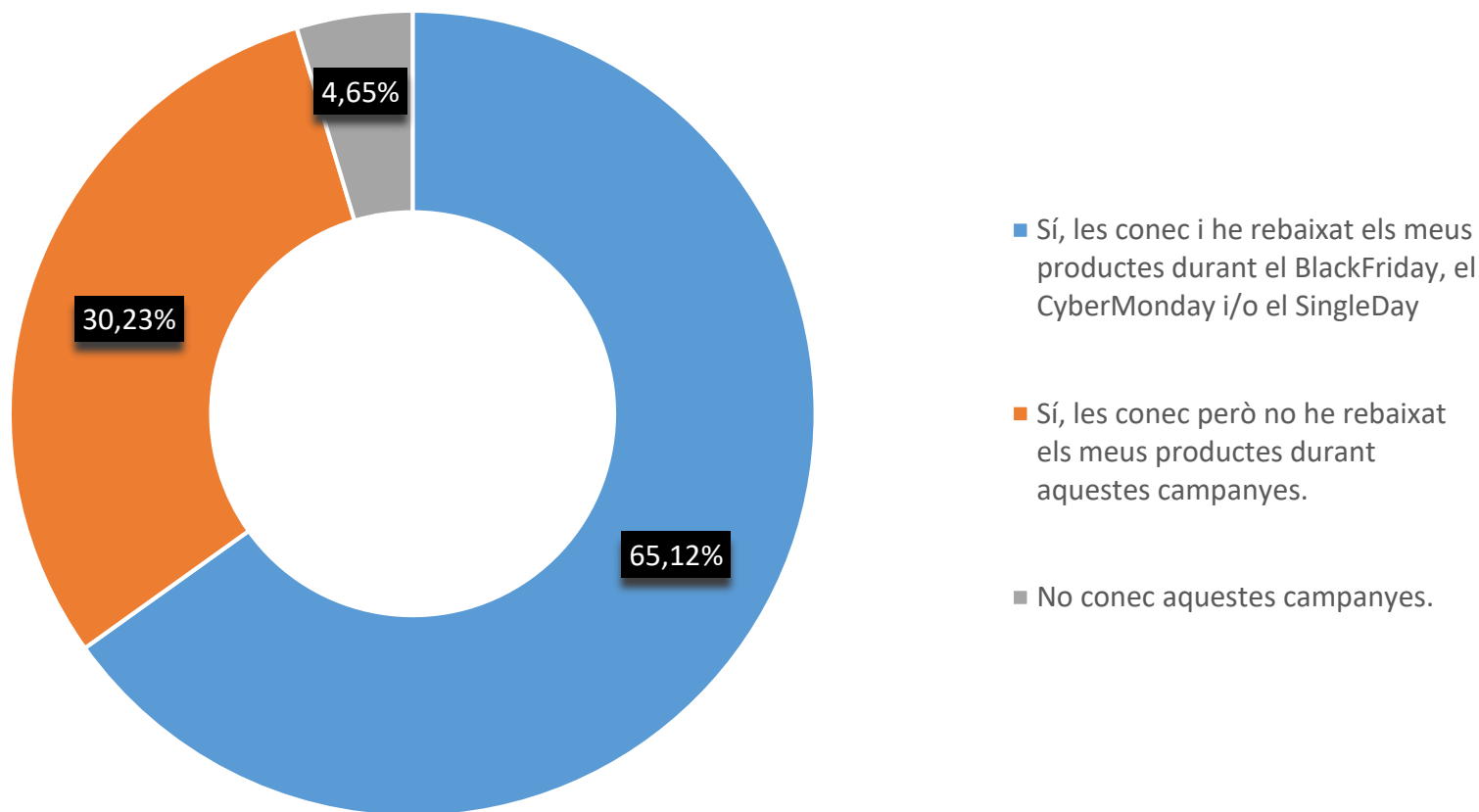


## 4. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



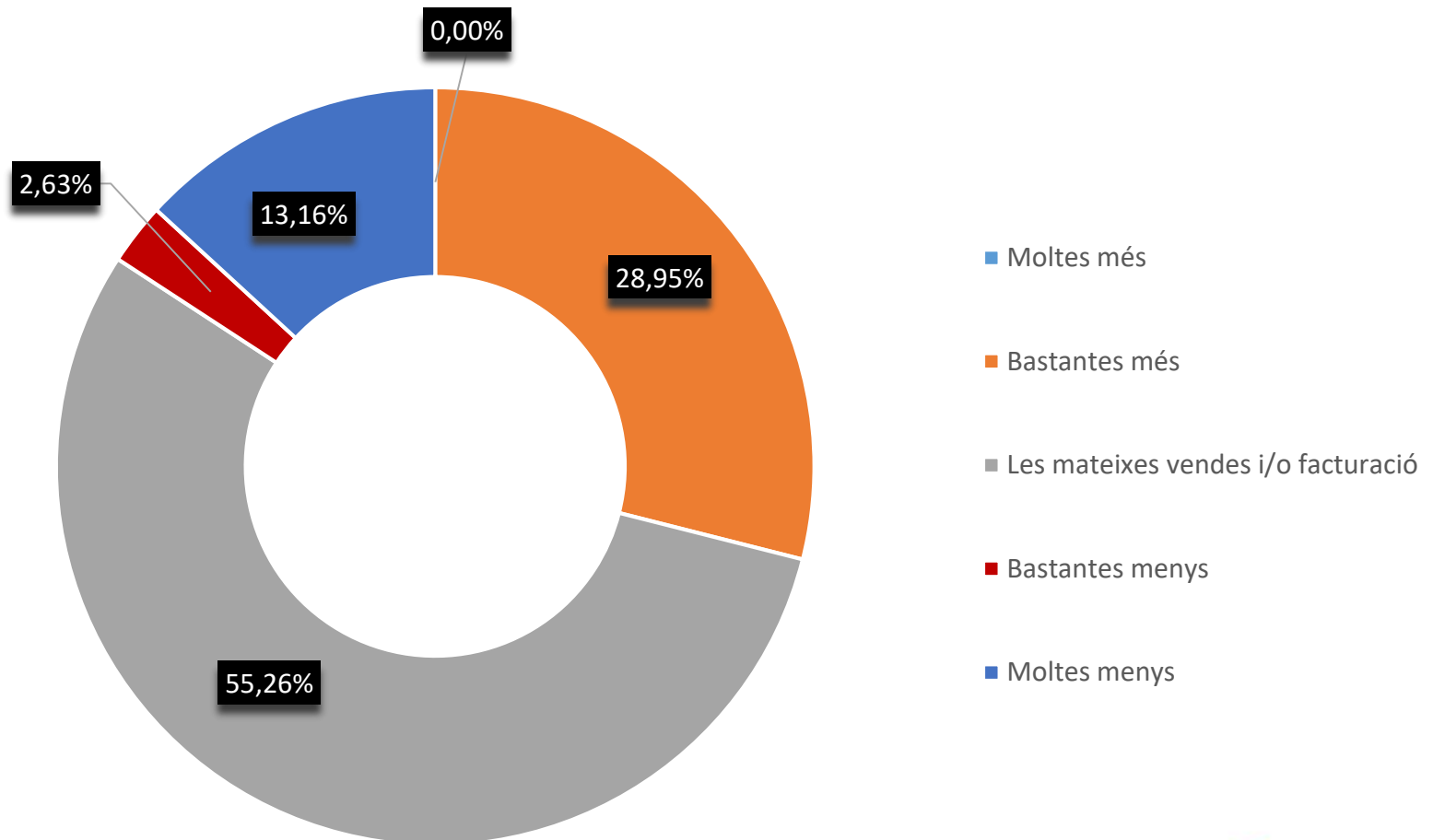
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 5. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

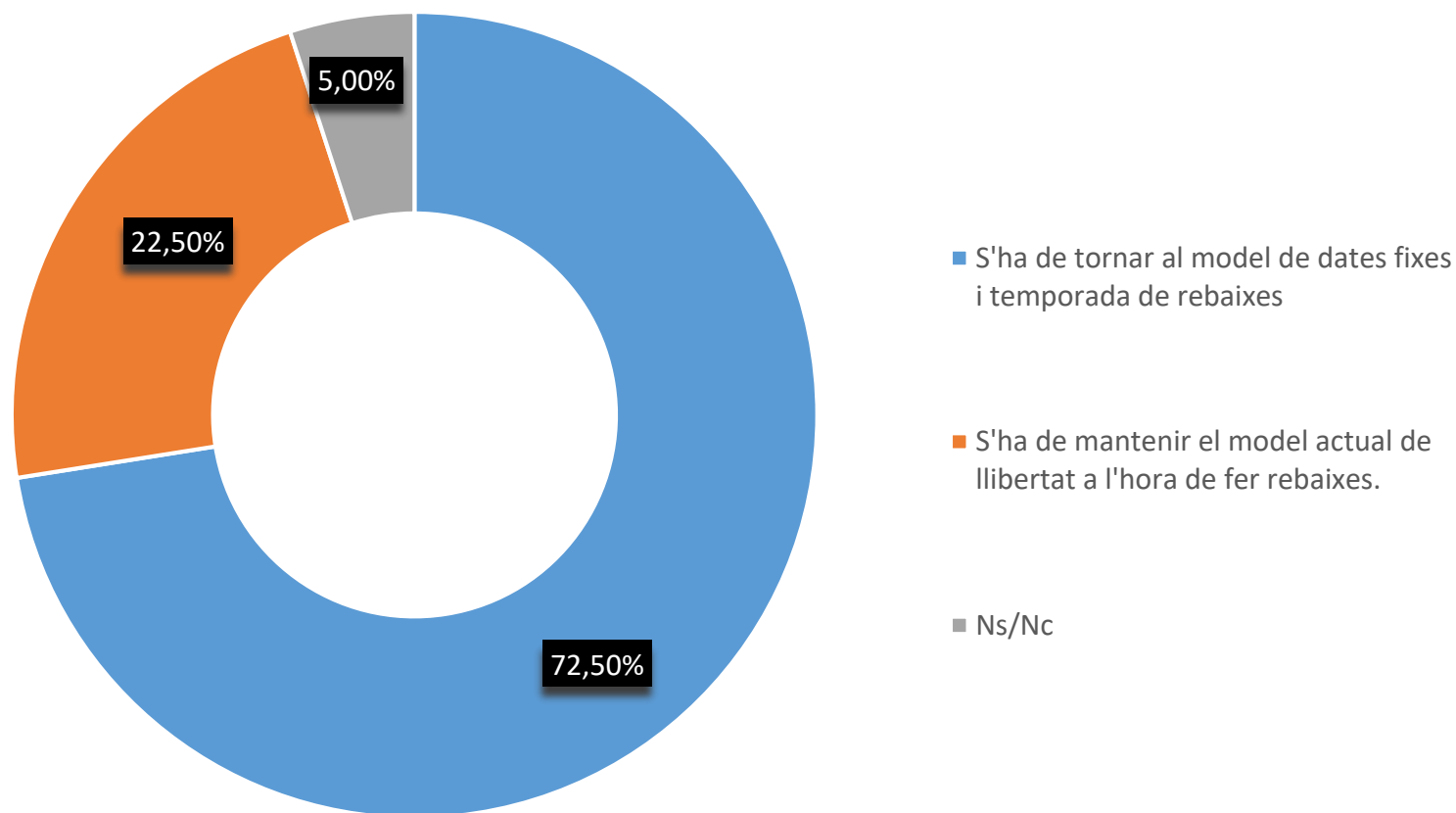
## 6. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

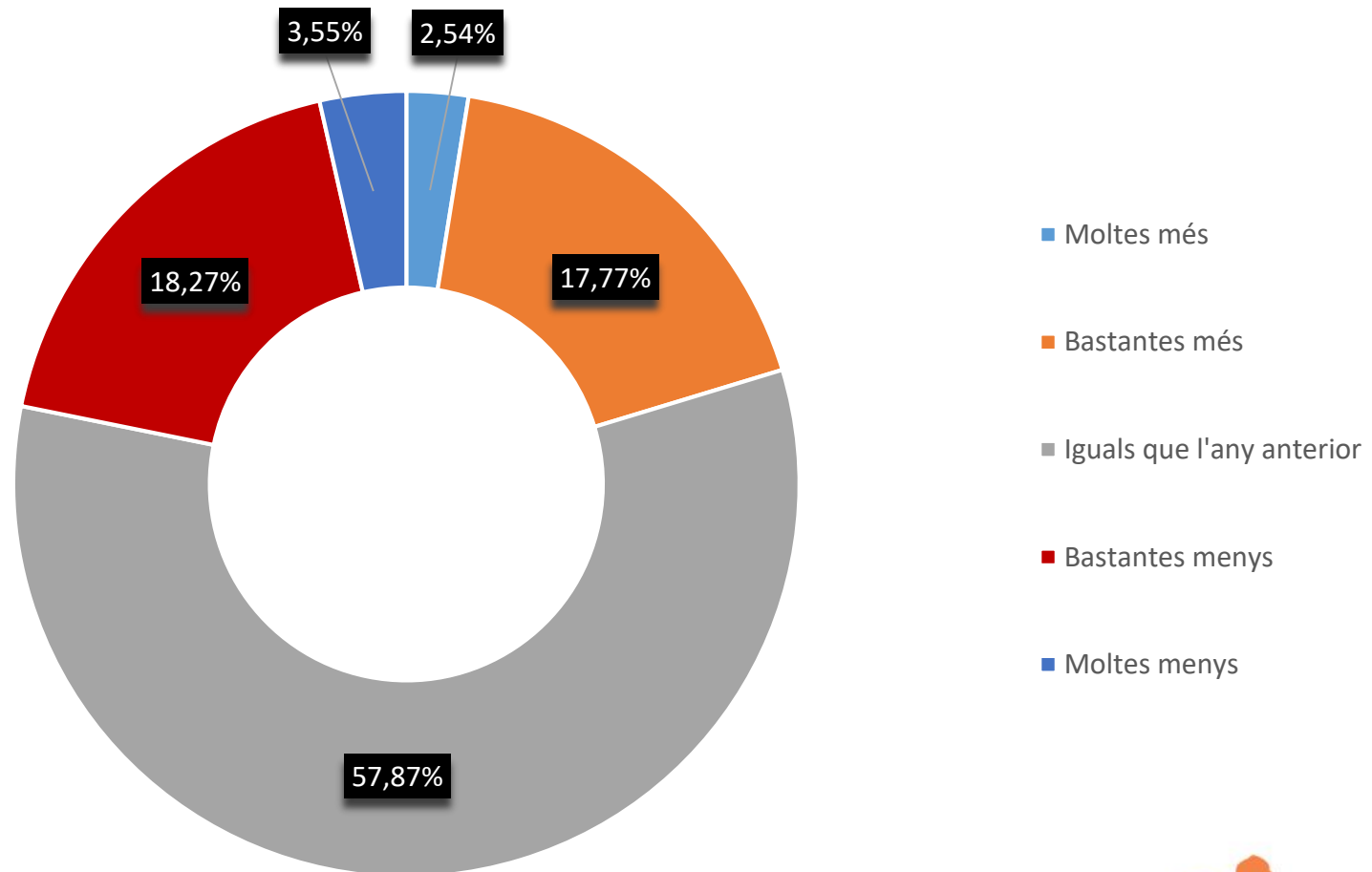


## 7. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

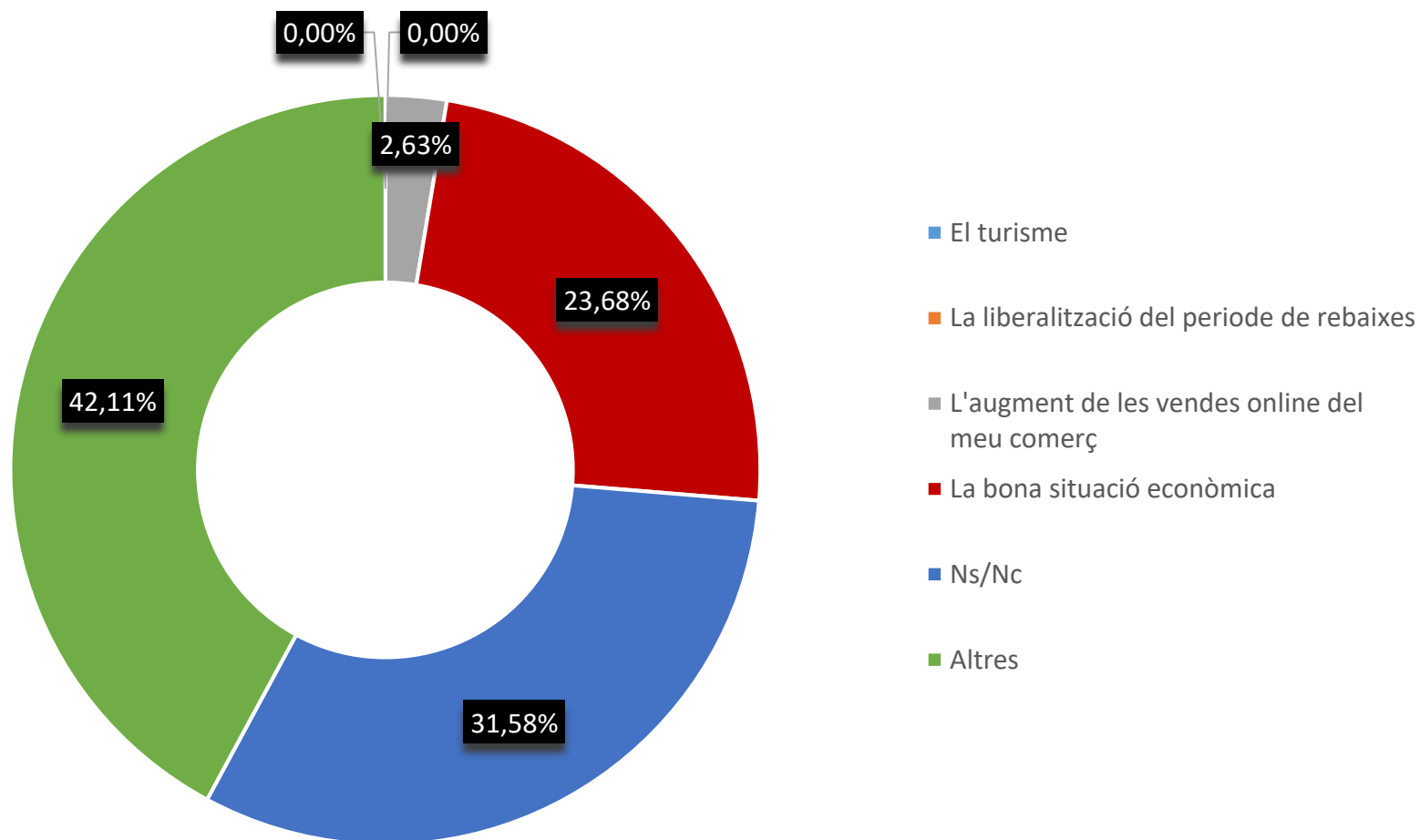


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 8. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

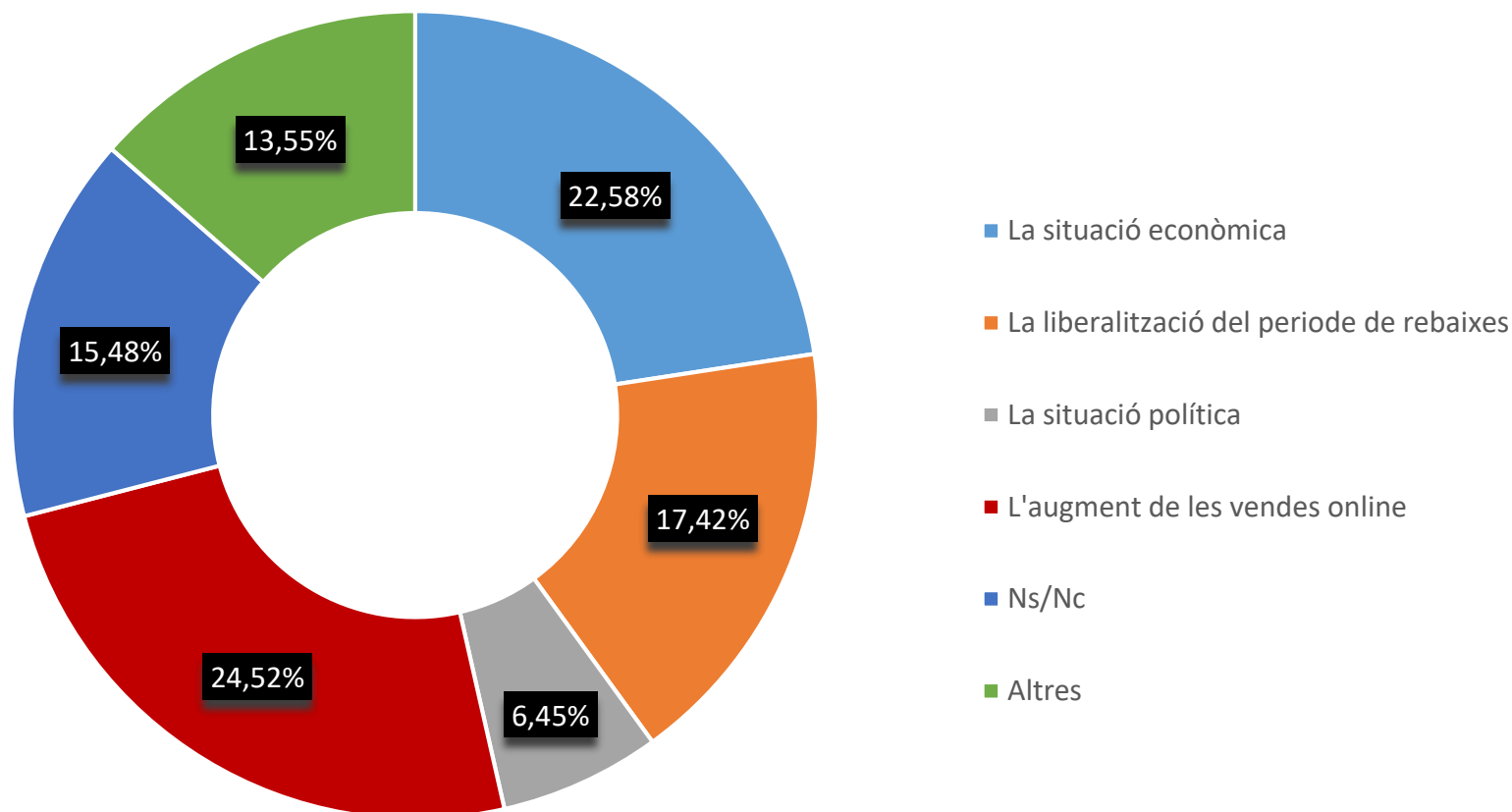


## 9.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



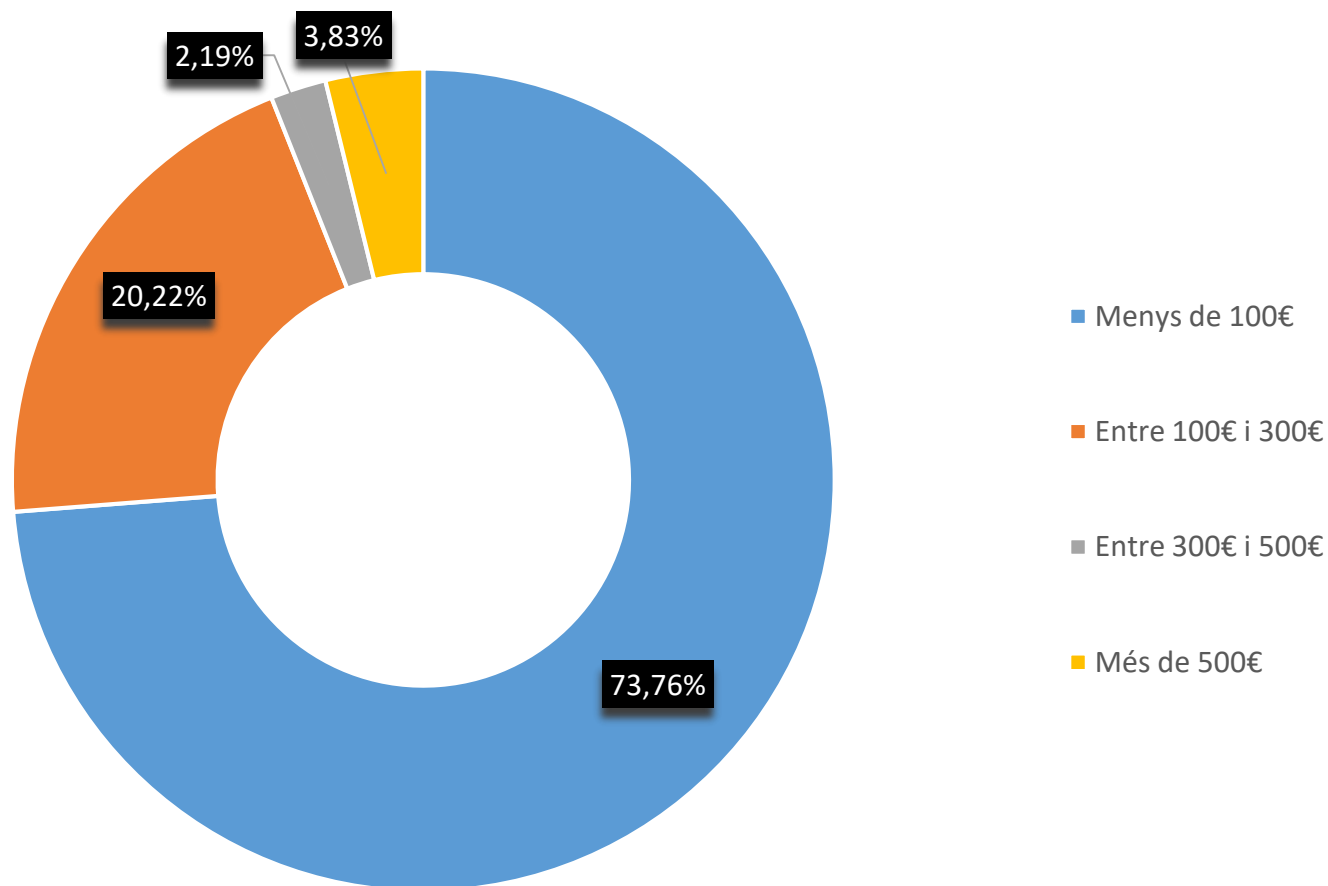
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 9.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

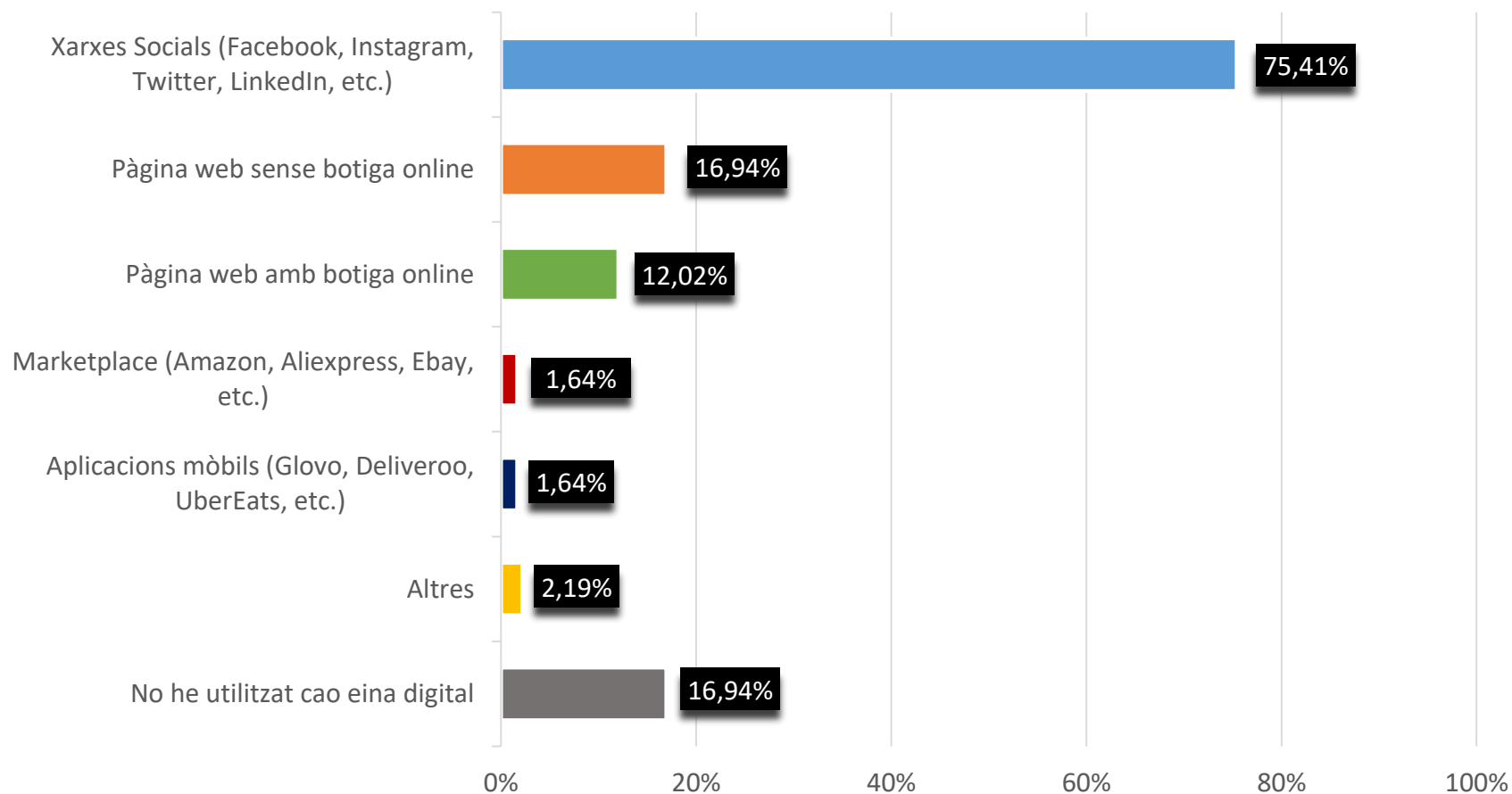


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

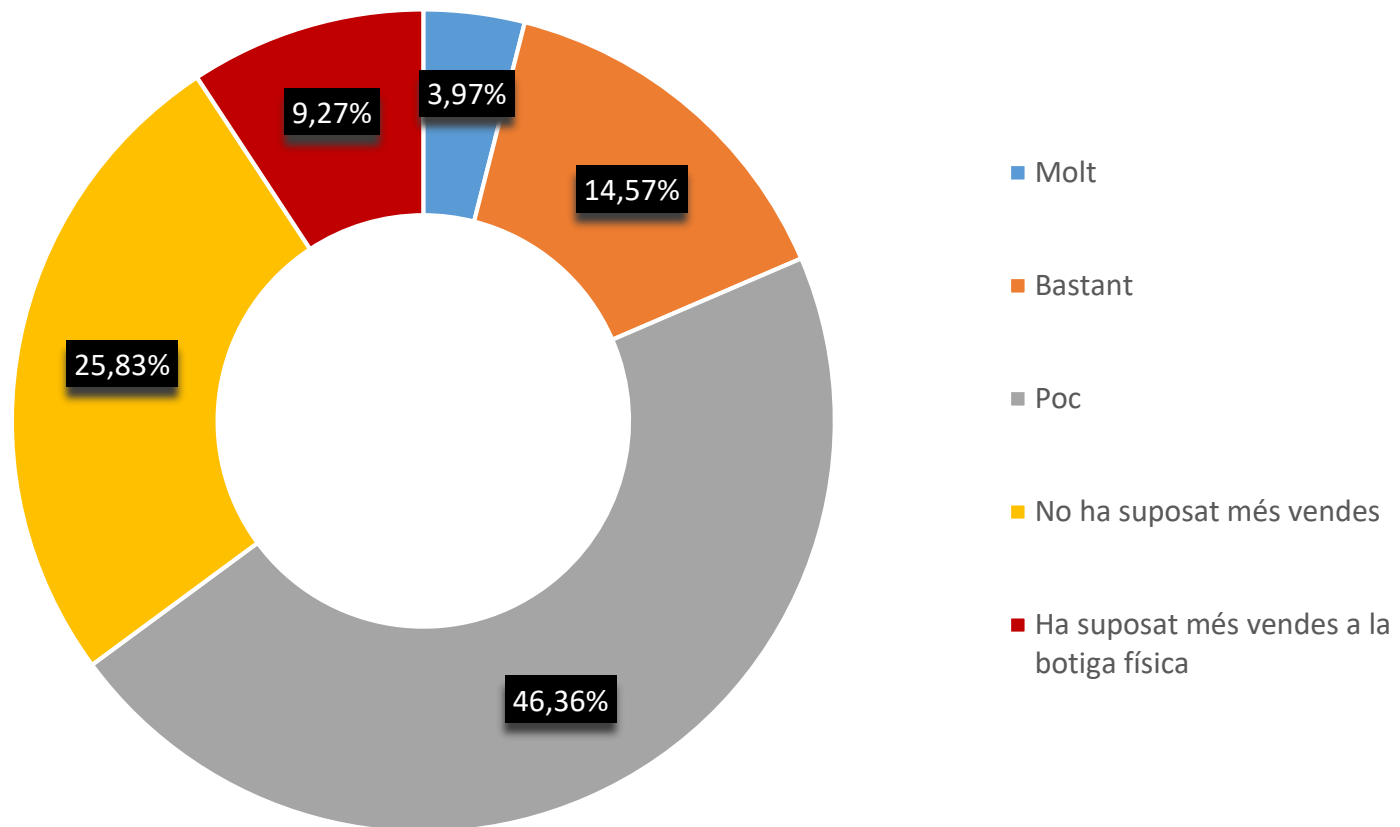
## 10. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?



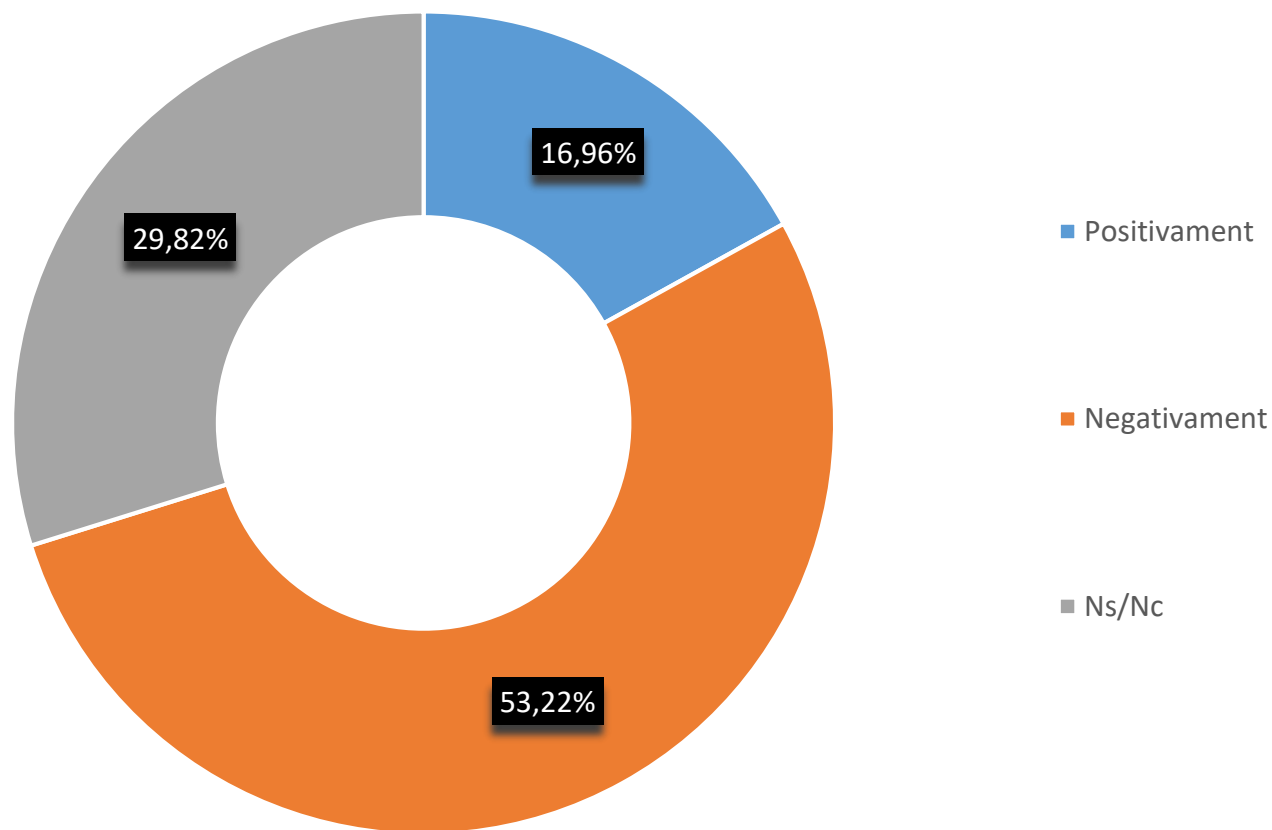
# 11. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?



## 12. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?

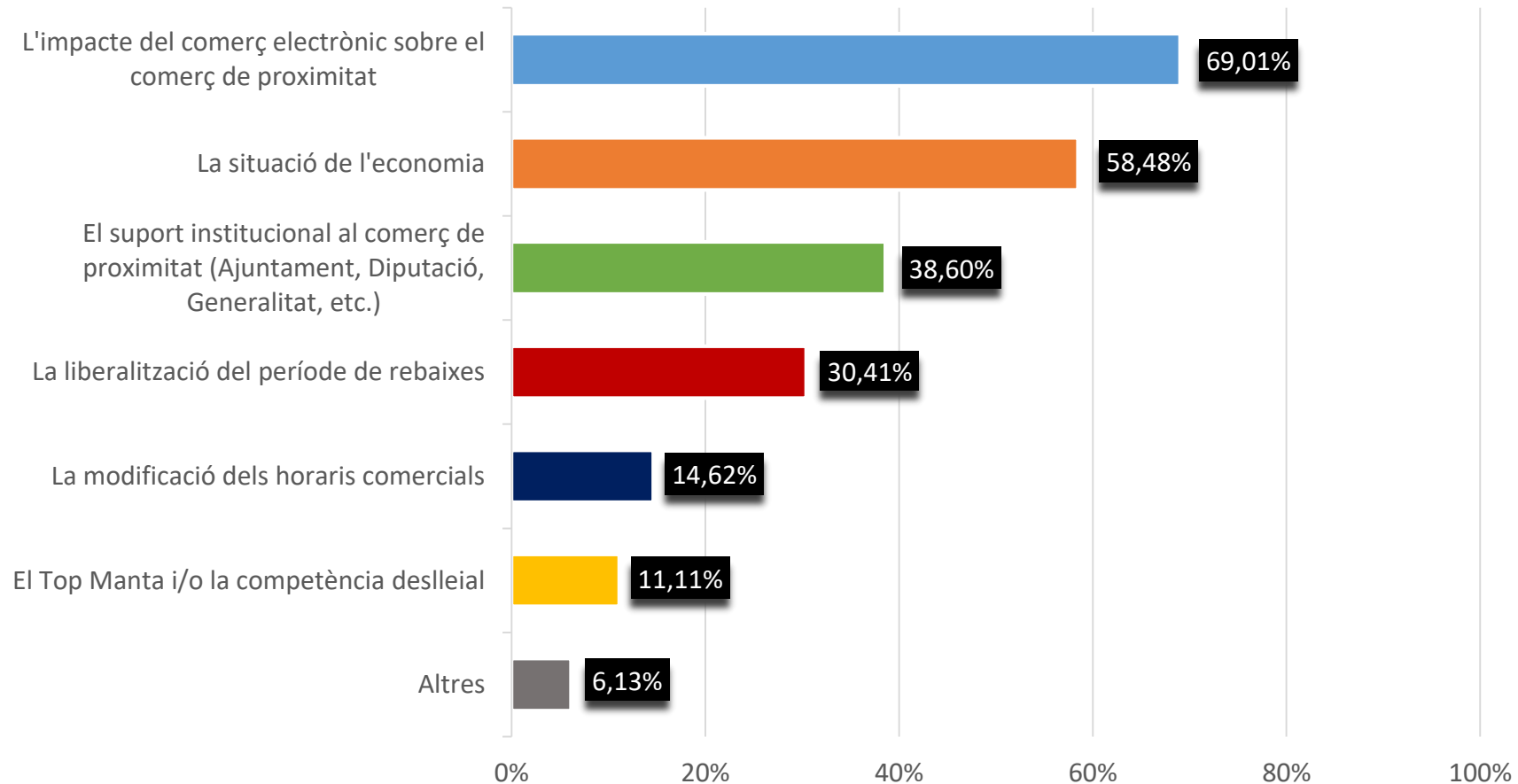


### 13. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?

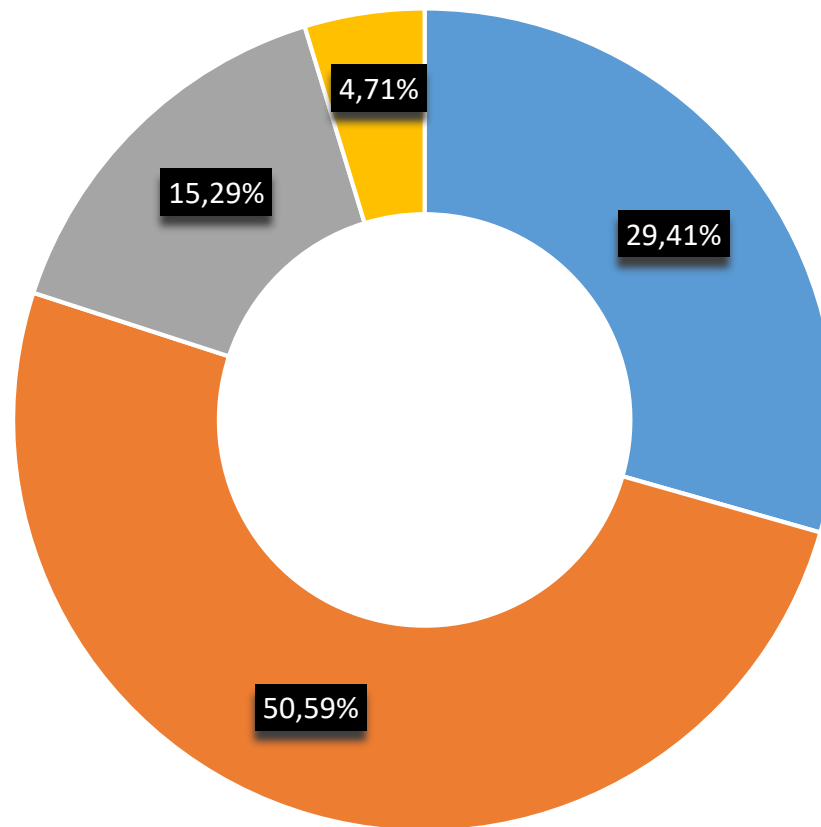




# 14. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



# 15. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?



- Crec que millorarà i que augmentarà el meu volum de negoci
- Crec que seguirà igual que ara
- Crec que emputjorarà i que disminuirà el meu volum de negoci
- No puc garantir que el meu negoci segueixi obert

# Resum Executiu

## Rebaixes 2018-2019:

- El **65,12%** ha començat les **rebaixes abans del 7 de gener**.
- El **65,12%** ha **rebaixat** els seus productes **durant el *BlackFriday, CYberMonday i/o SingleDay***.
- El **71,05%** dels consultats que van aplicar descomptes durant el *BlackFriday, CYberMonday i/o SingleDay*, **no van experimentar un augment de vendes i/o facturació**.
- El **72,5%** creu que s'ha de **tornar al model de dates fixes i temporada de rebaixes**.

## Campanya Nadal:

- El **57,87%** creu que el **nivell de vendes i/o facturació** ha estat **igual que l'any anterior**.
- Dels que han valorat **positivament** les vendes i/o facturació, el **42,11%** ho atribueix a **altres causes particulars**.
- Dels que han valorat **negativament** les vendes i/o facturació, el **24,52%** ho atribueix **l'augment del comerç electrònic**.
- El **73,77%** té un **consum mig de cada client inferior a 100€**.

## Digitalització:

- El **83,06%** ha **utilitzat alguna eina digital** durant la campanya de Nadal 2018-2019.
- Les **principals eines digitals** utilitzades són les **Xarxes Socials (75,41%)** i la **Pàgina web sense botiga online (16,94%)**.
- El **74,17%** creu que la utilització d'alguna eina digital ha suposat un **augment de vendes i/o facturació**.
- El **53,22%** creu que el **comerç electrònic afecta negativament** al seu negoci.

## Perspectives i preocupacions:

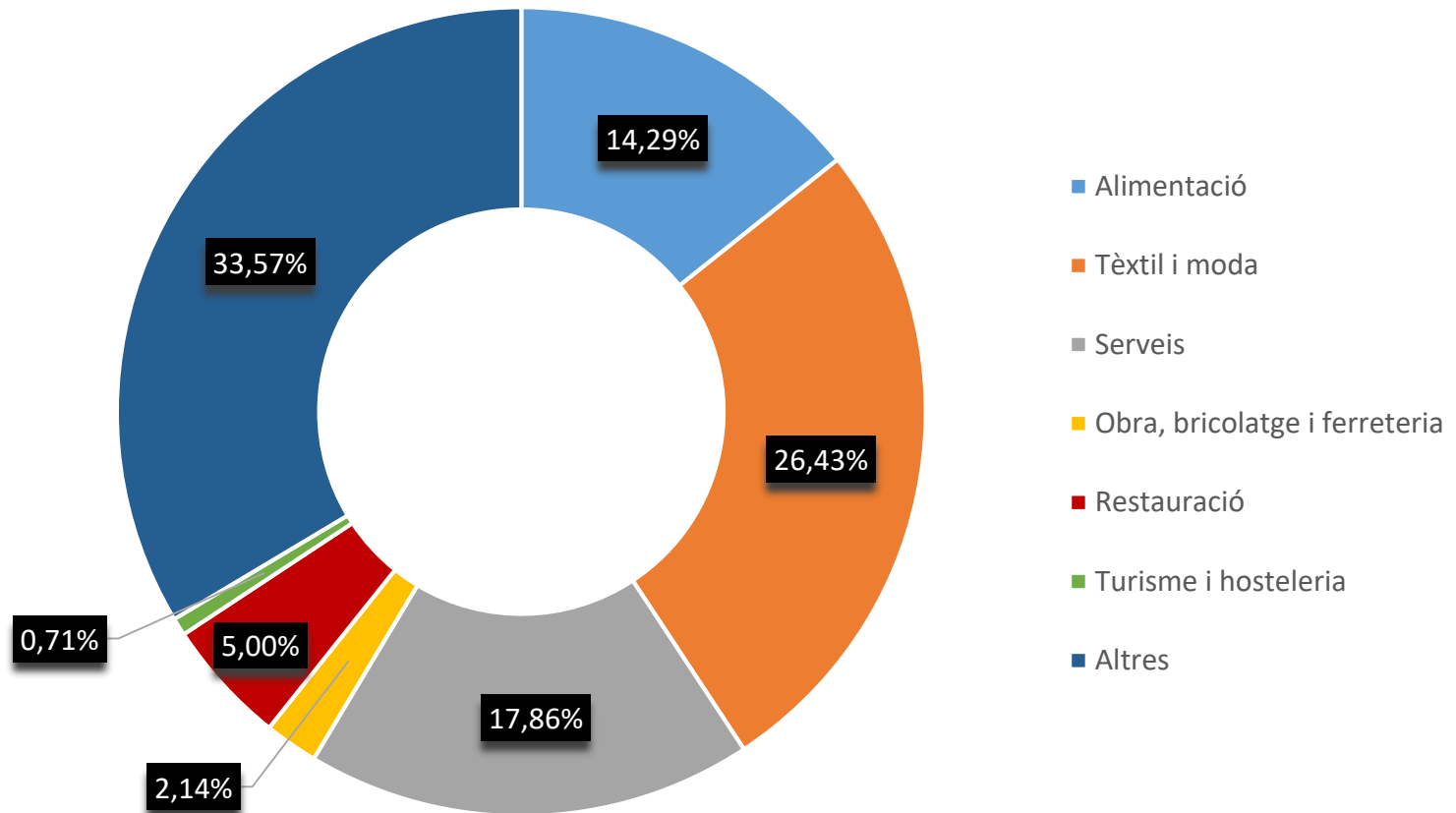
- Els **principals temes que preocupen** al comerç són **l'impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (69,01%)**, la **situació de l'economia (58,48%)** i el **suport institucional al comerç de proximitat (36,6%)**.
- El **50,59%** preveu que la situació del seu negoci **dintre d'un any seguirà igual que ara**.

# **RESULTATS DE LA CONSULTA ALS SOCIS DE PIMECOMERÇ SOBRE LA VALORACIÓ DEL COMERÇ DE PROXIMITAT (Resum per províncies)**

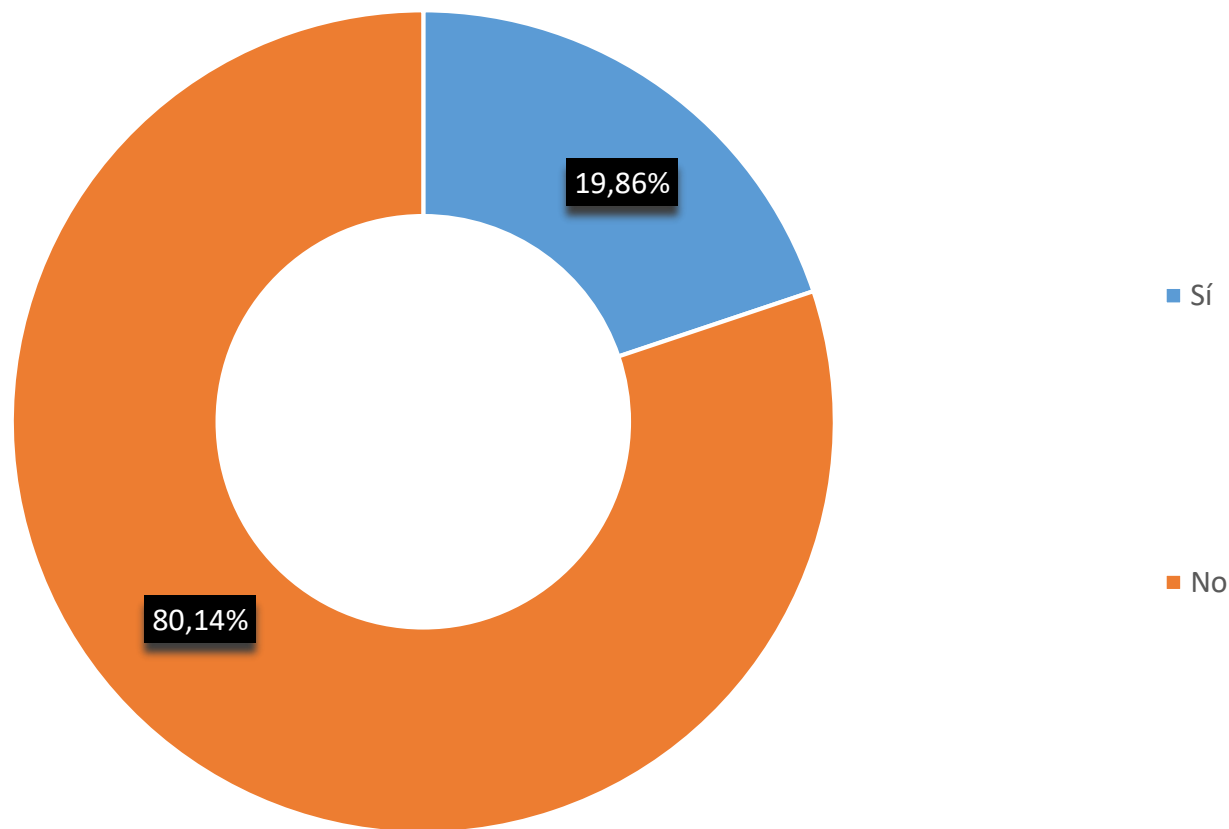
# PROVÍNCIA DE BARCELONA



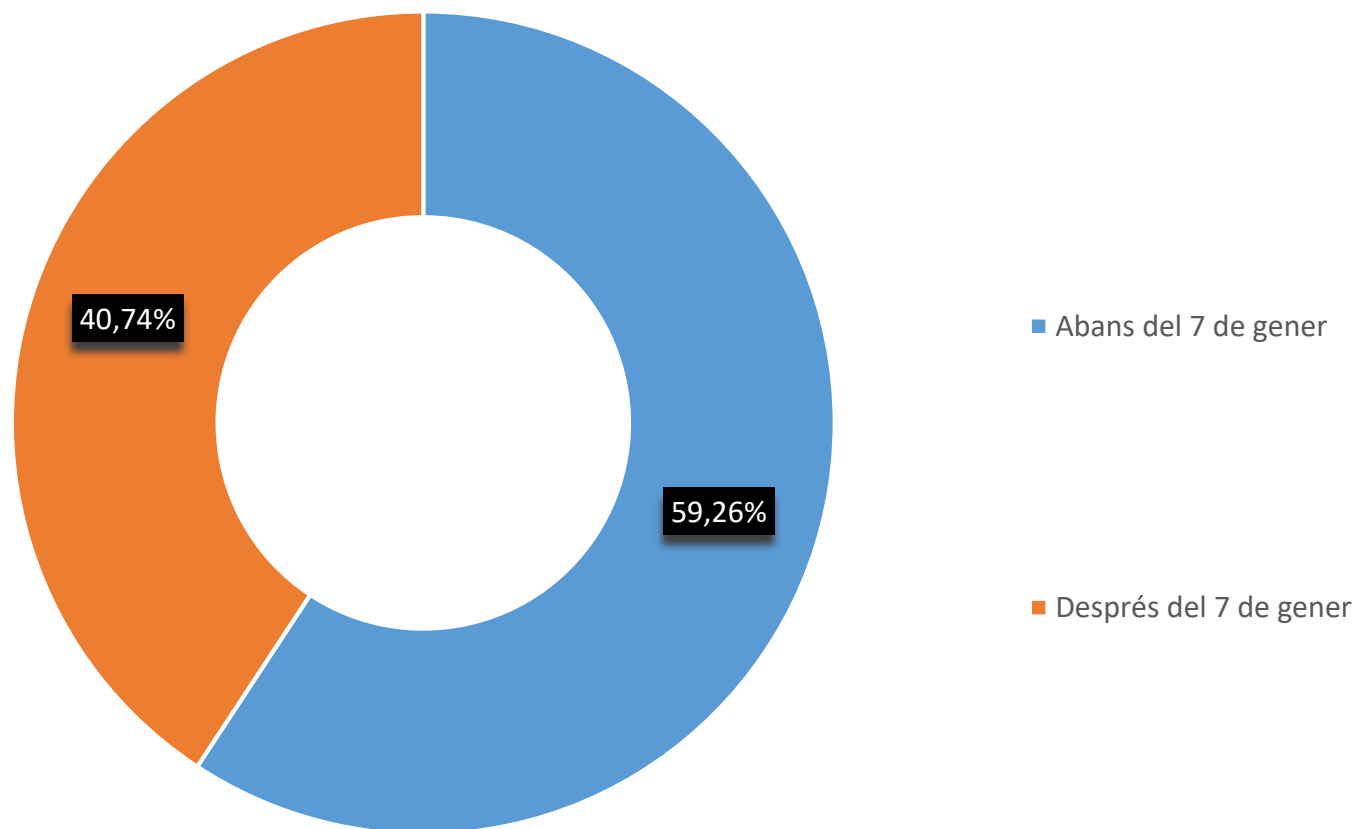
# 1. A quin sector pertany el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?



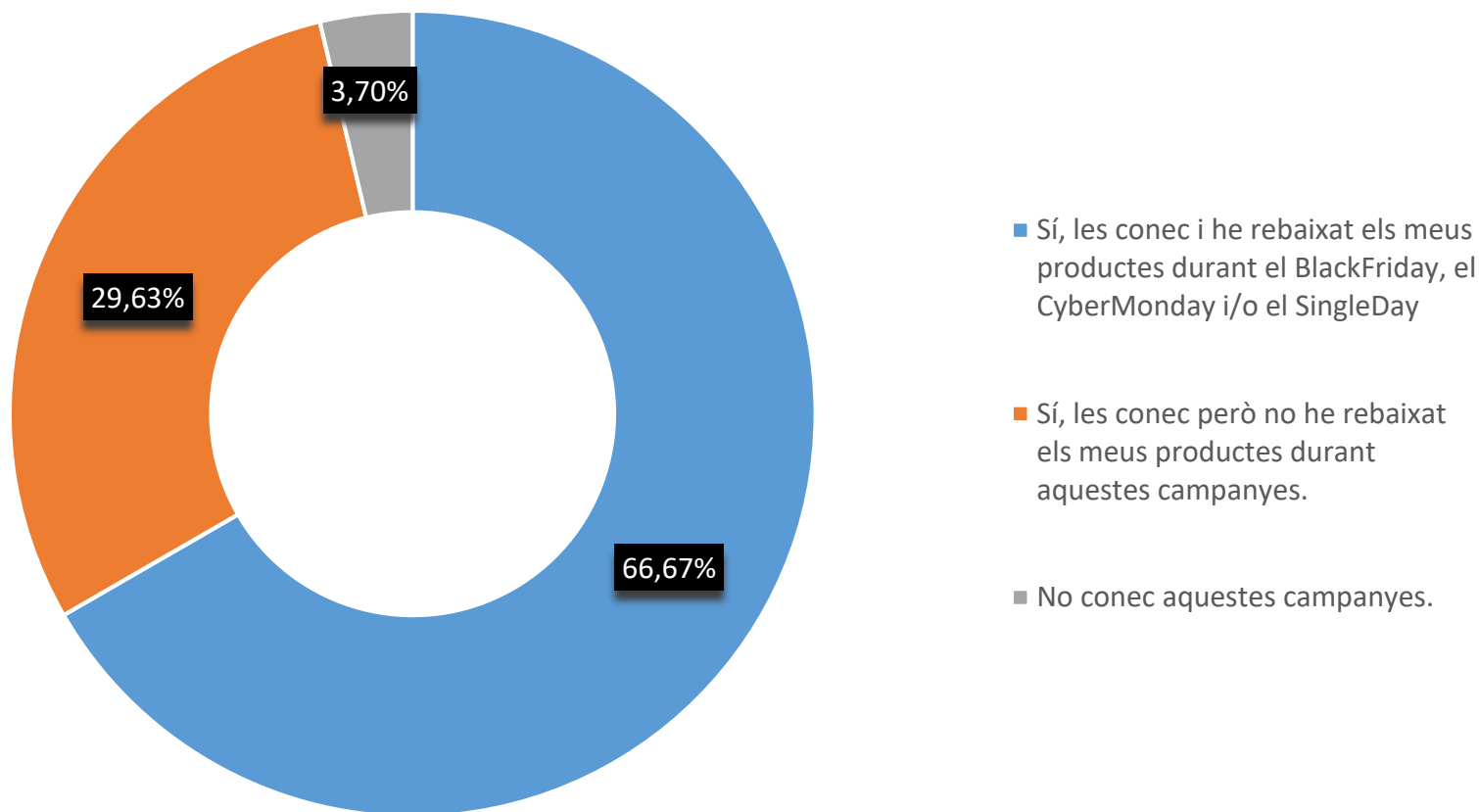
### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

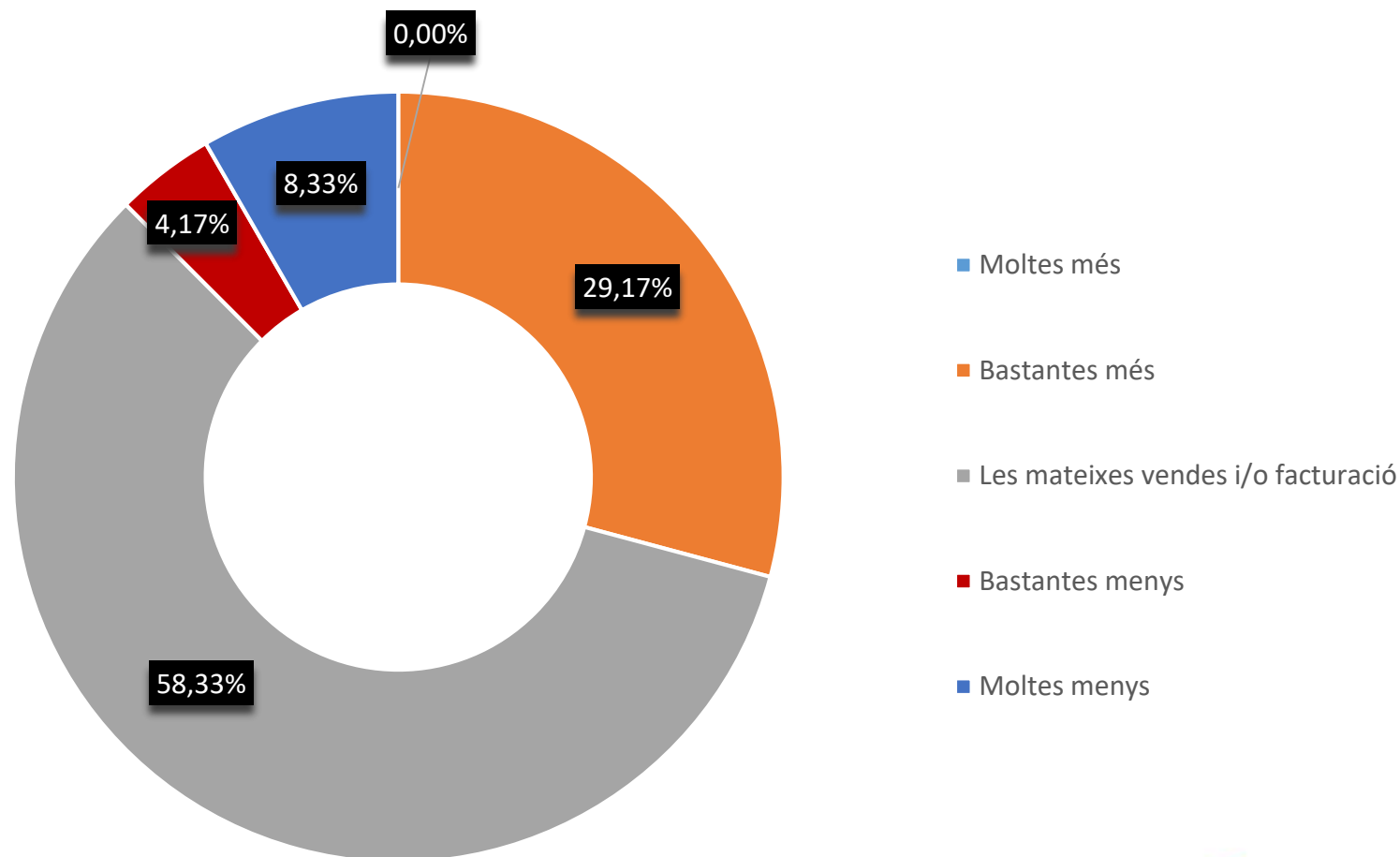


## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



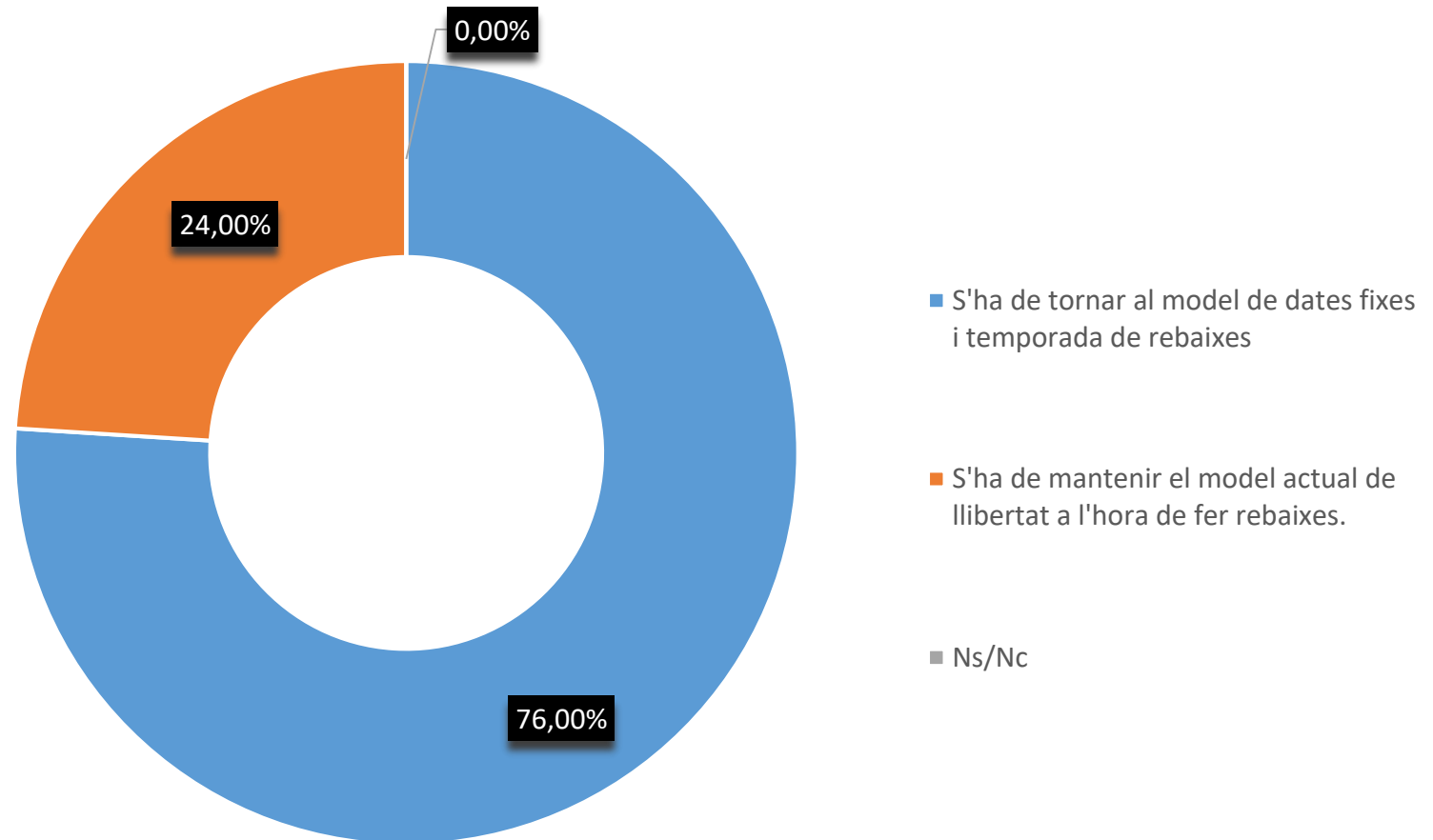
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



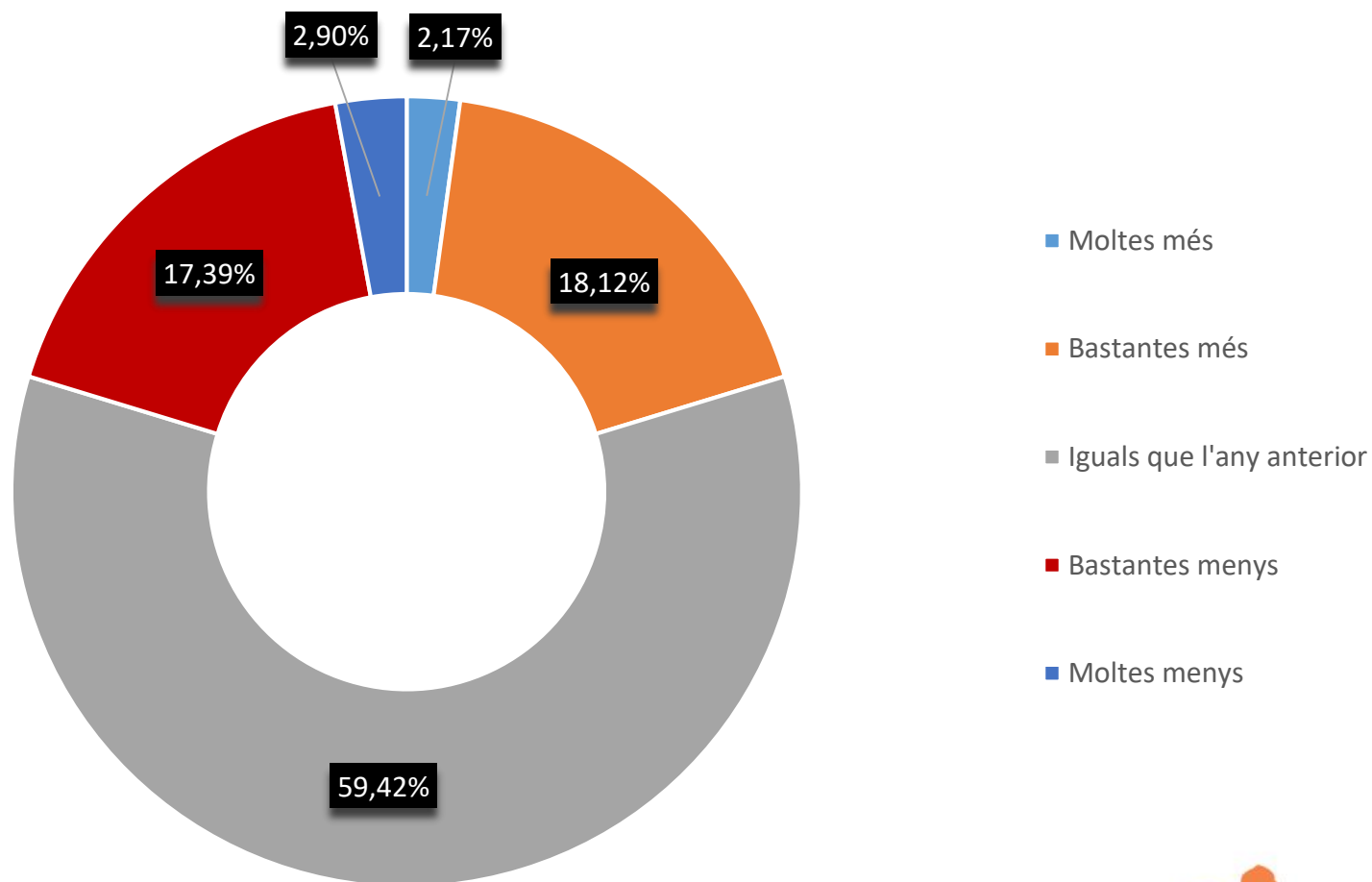
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

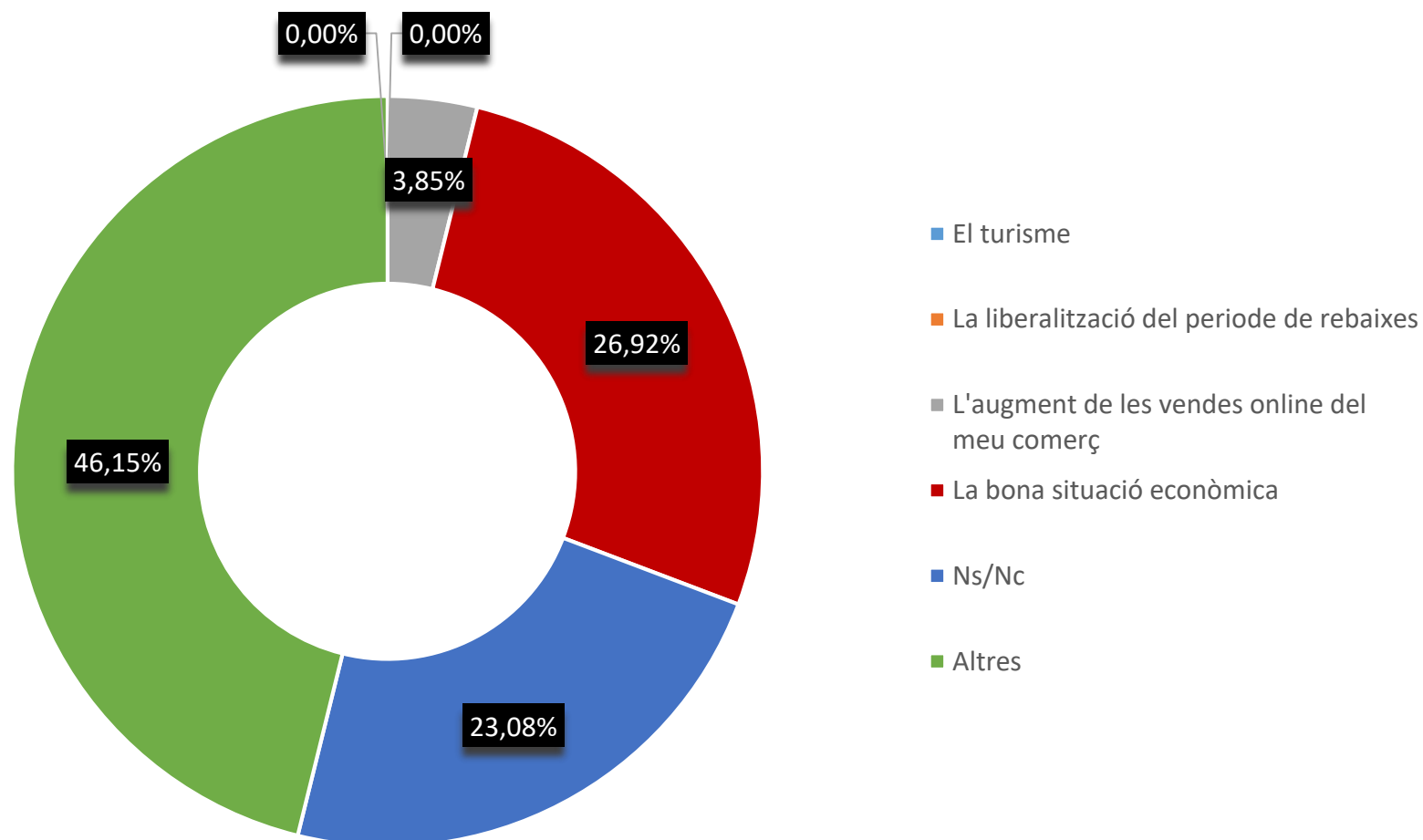


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

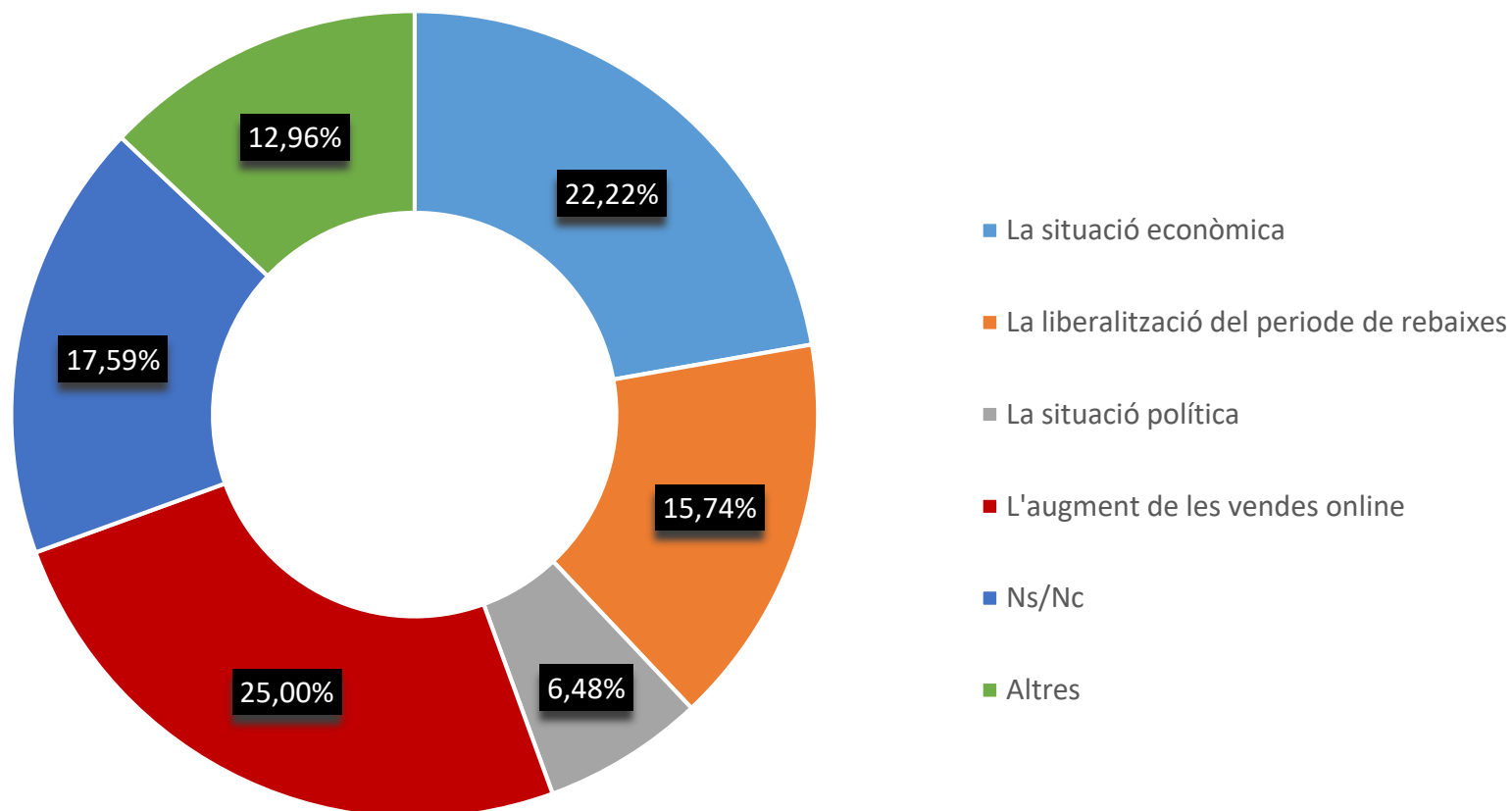


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



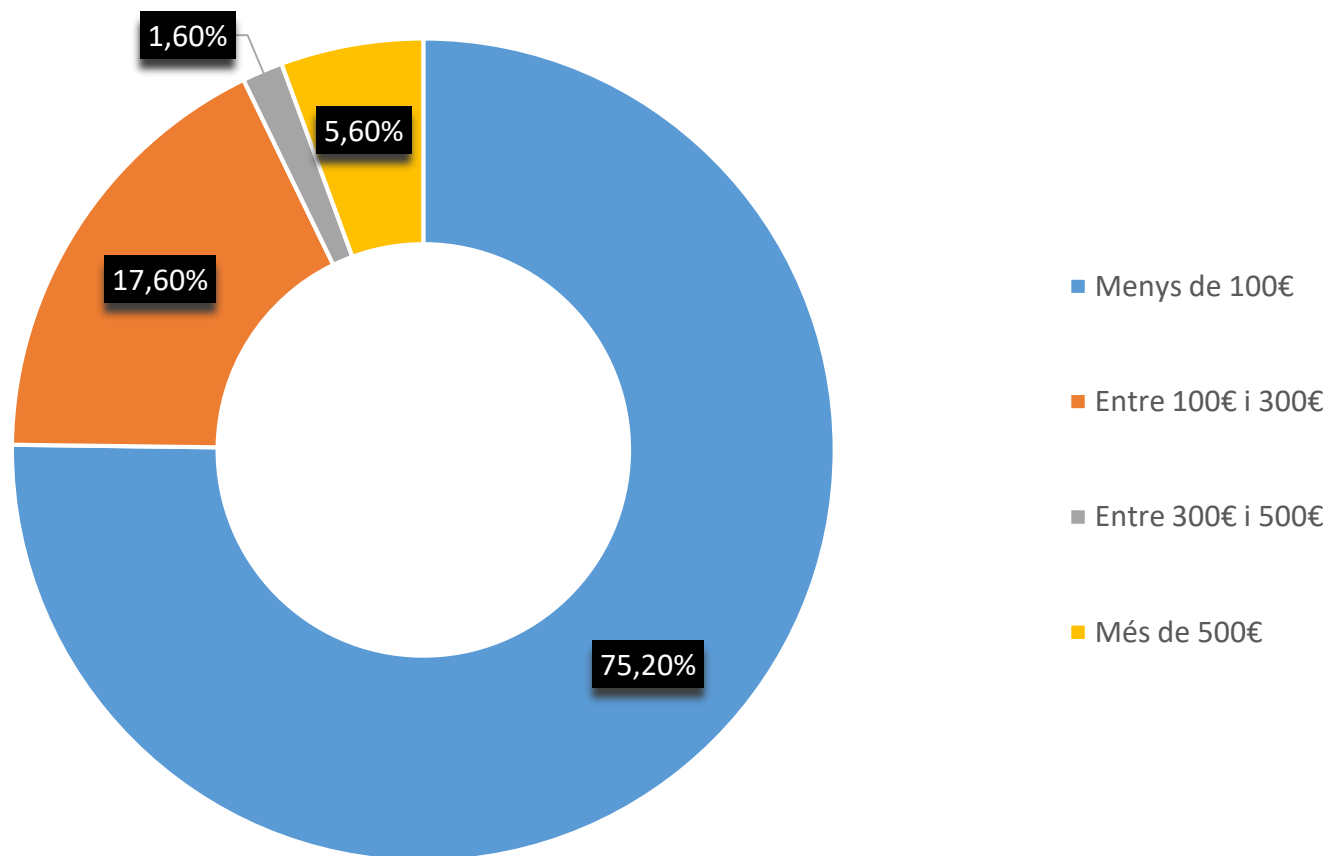
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

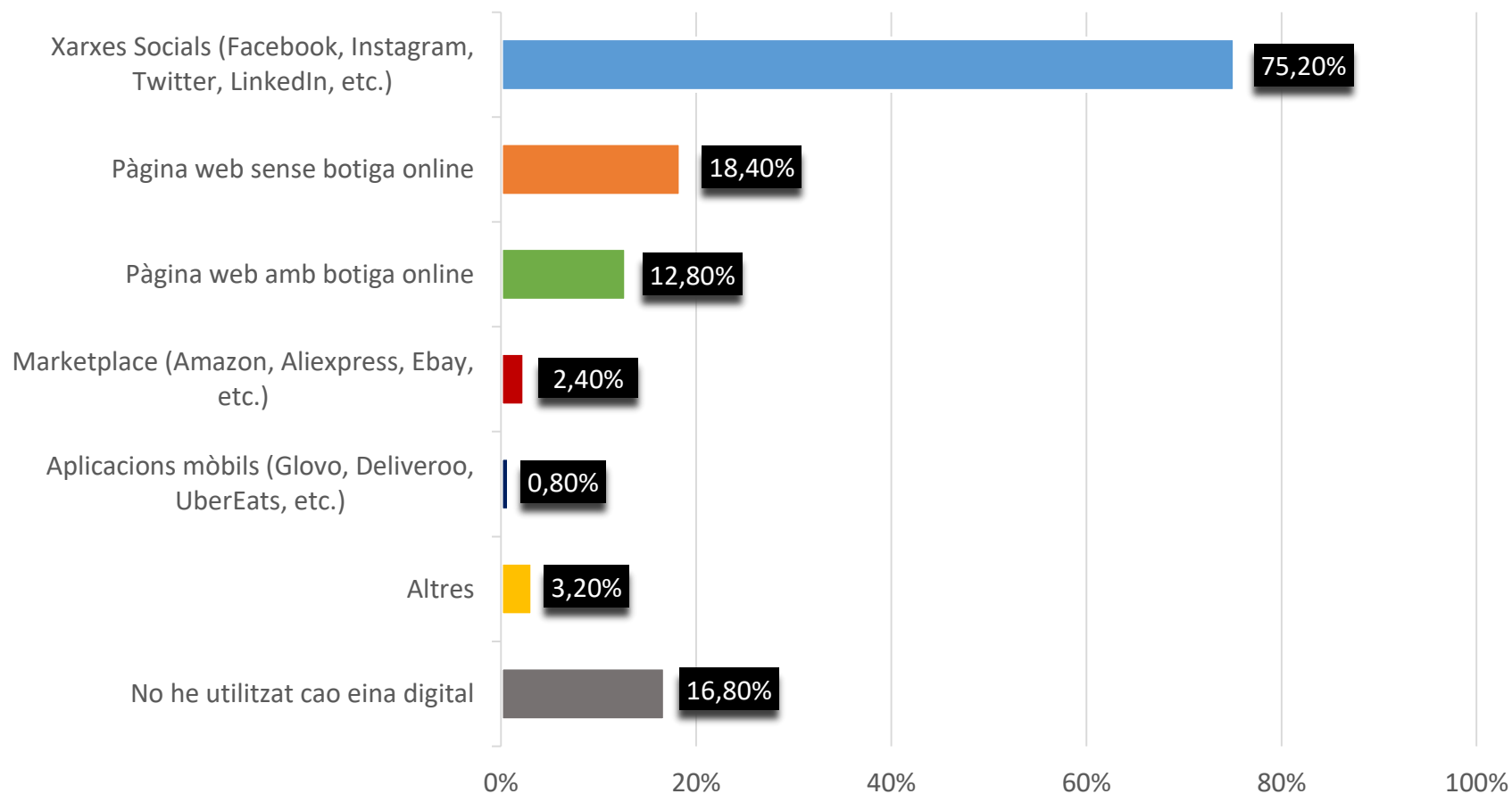


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?

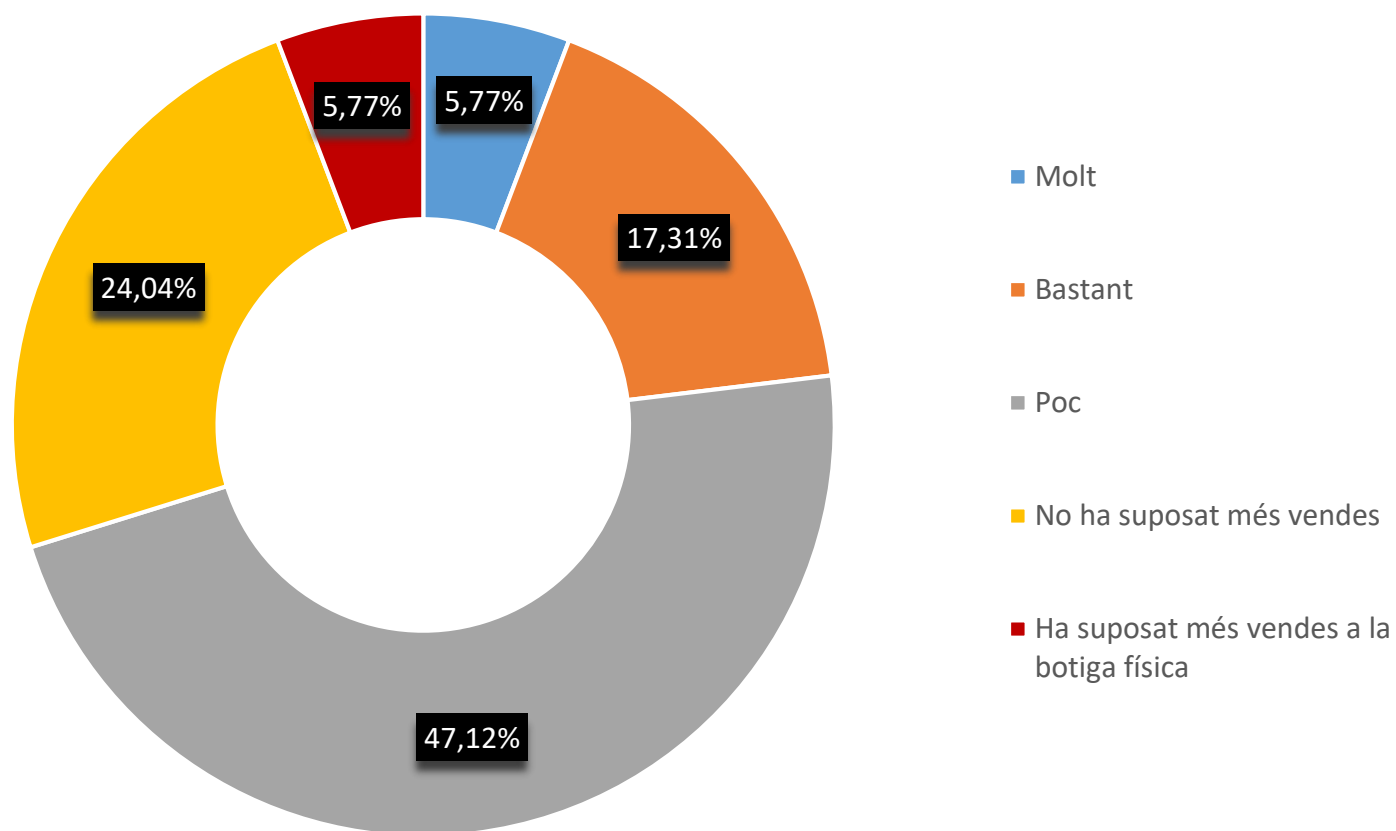


# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

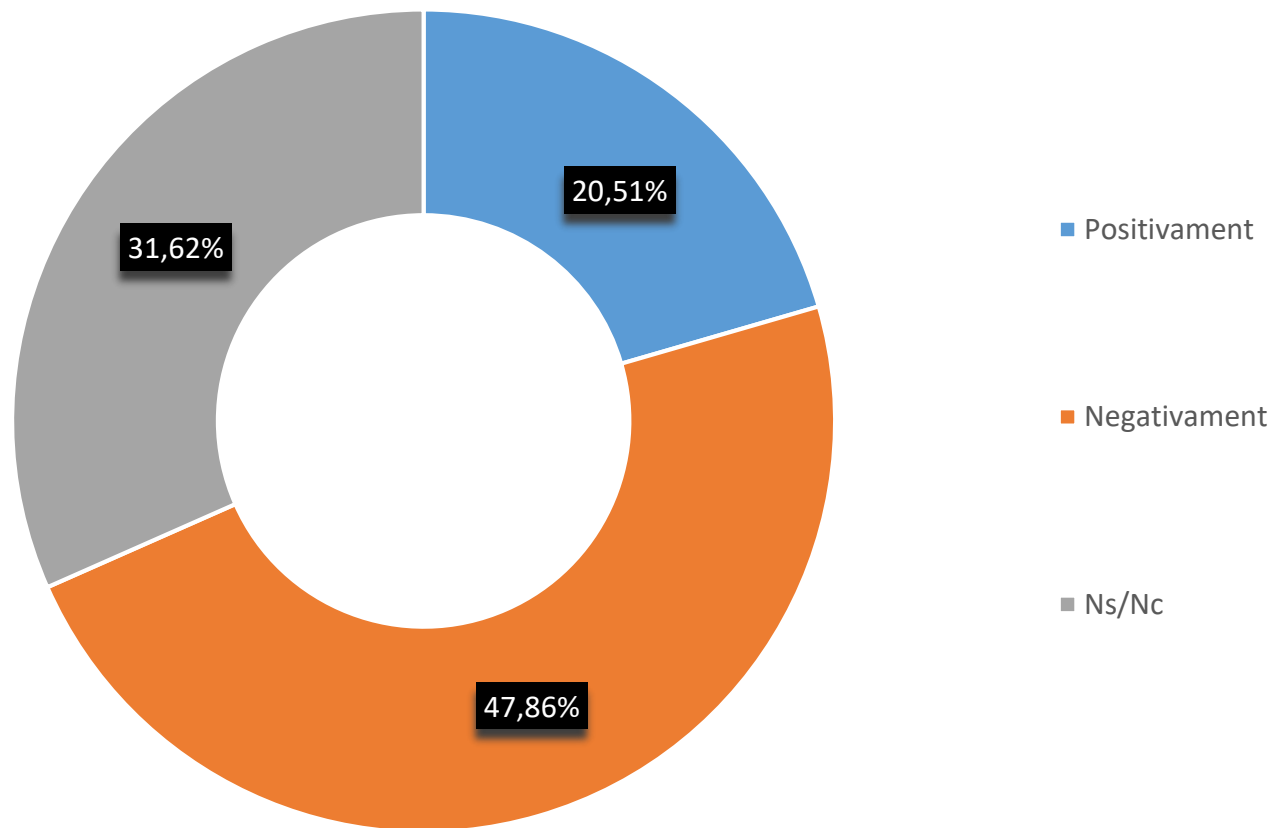




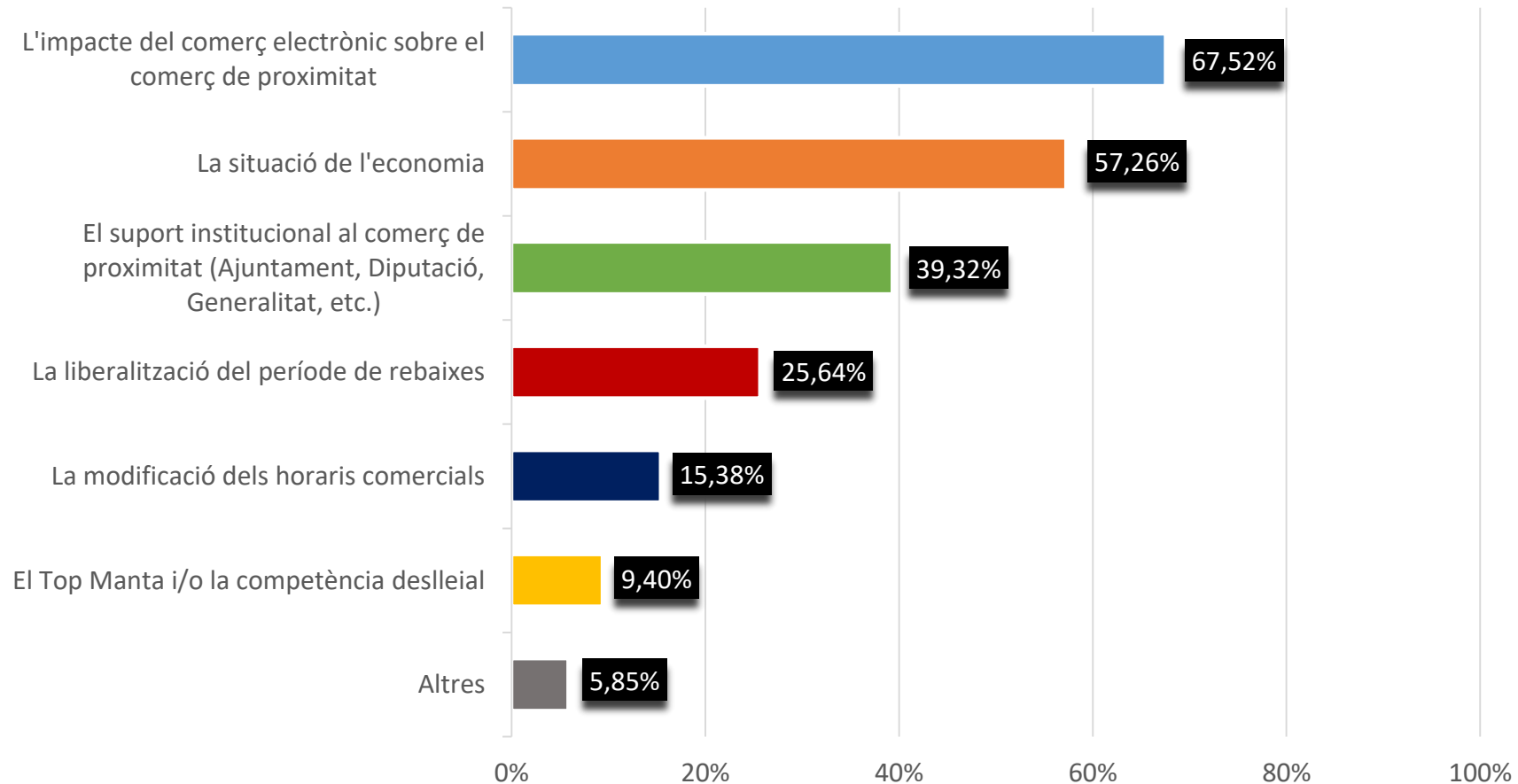
# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?



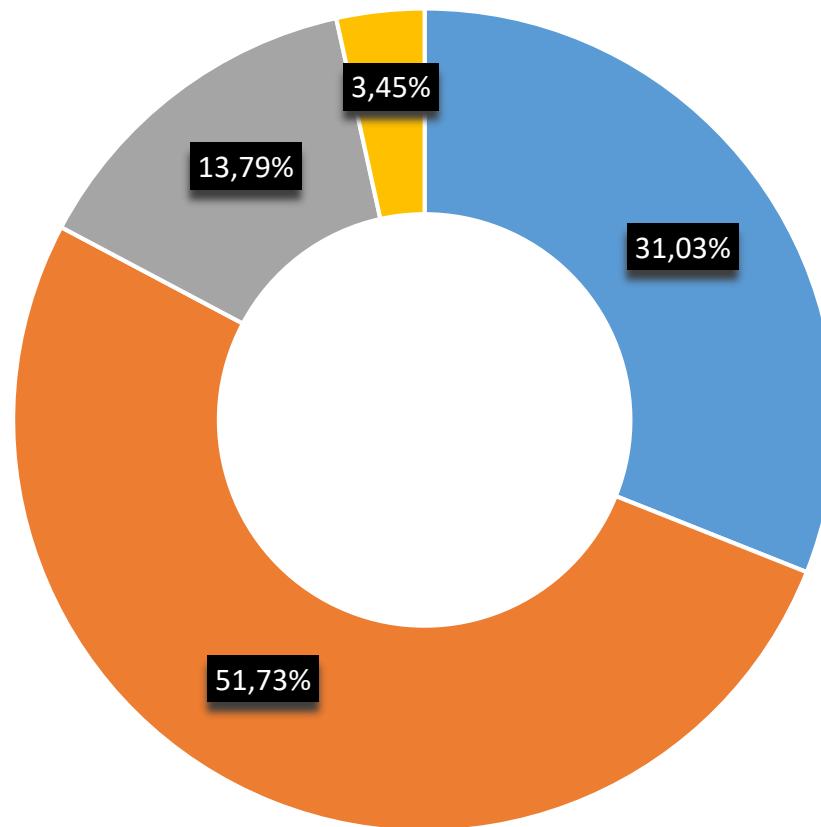
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?

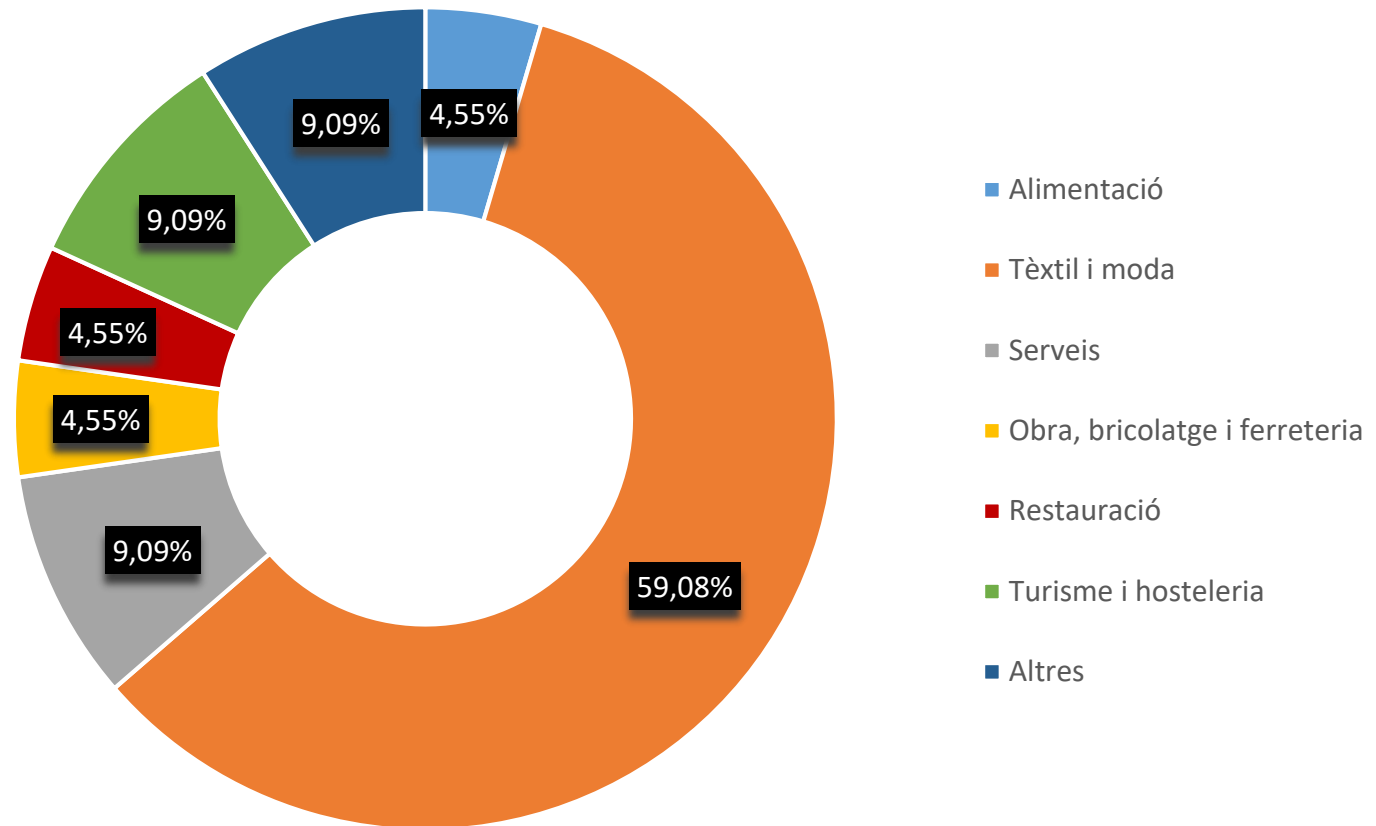


- Crec que millorarà i que augmentarà el meu volum de negoci
- Crec que seguirà igual que ara
- Crec que emputjorarà i que disminuirà el meu volum de negoci
- No puc garantir que el meu negoci segueixi obert

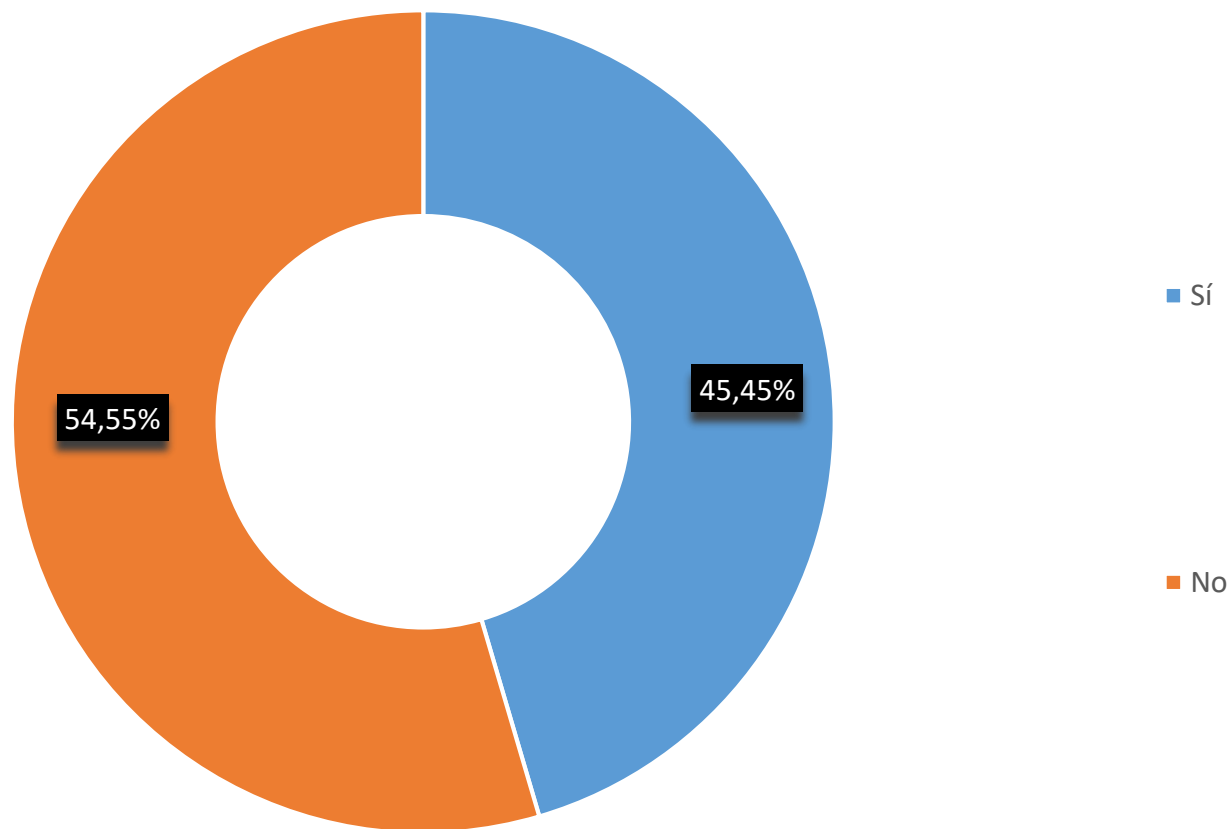
# PROVÍNCIA DE GIRONA



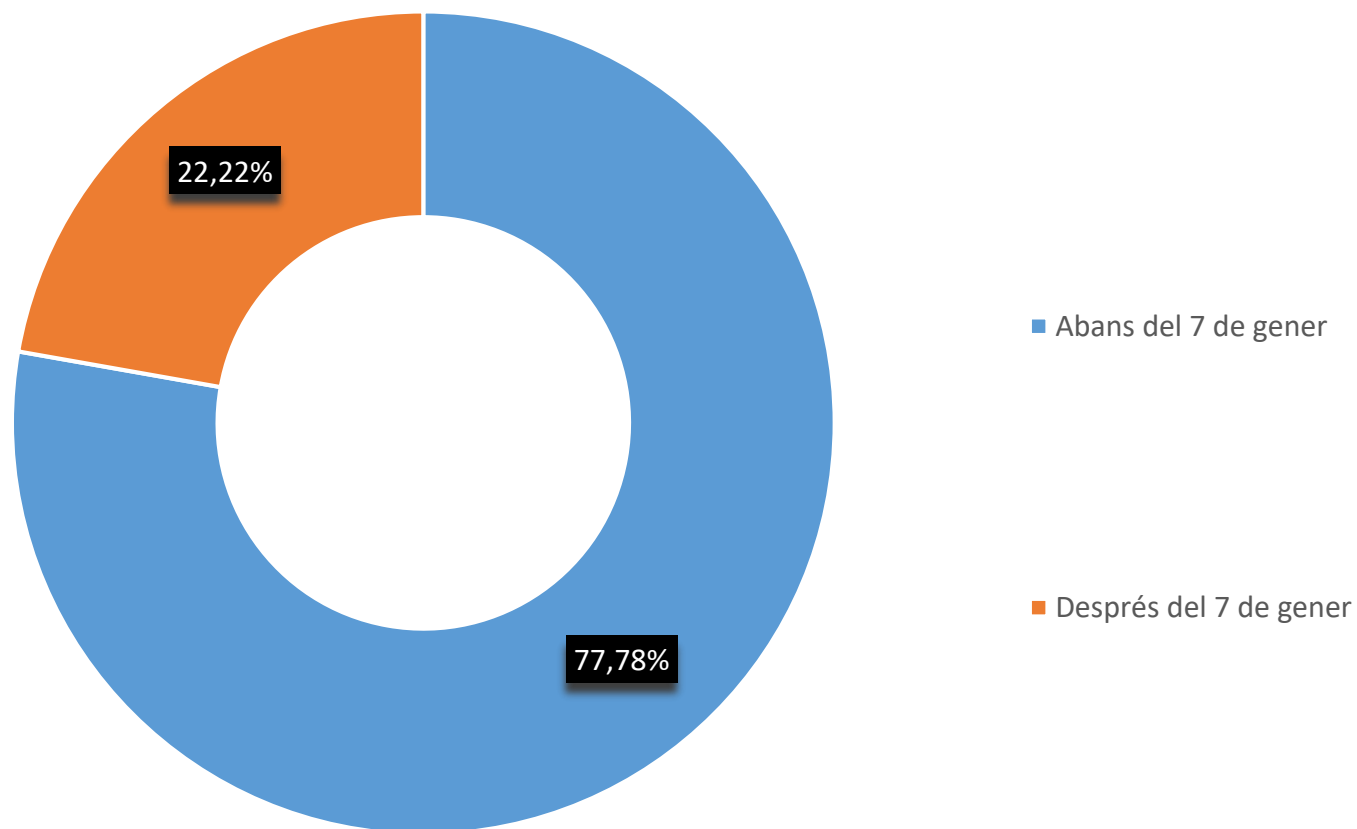
# 1. A quin sector pertany el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?



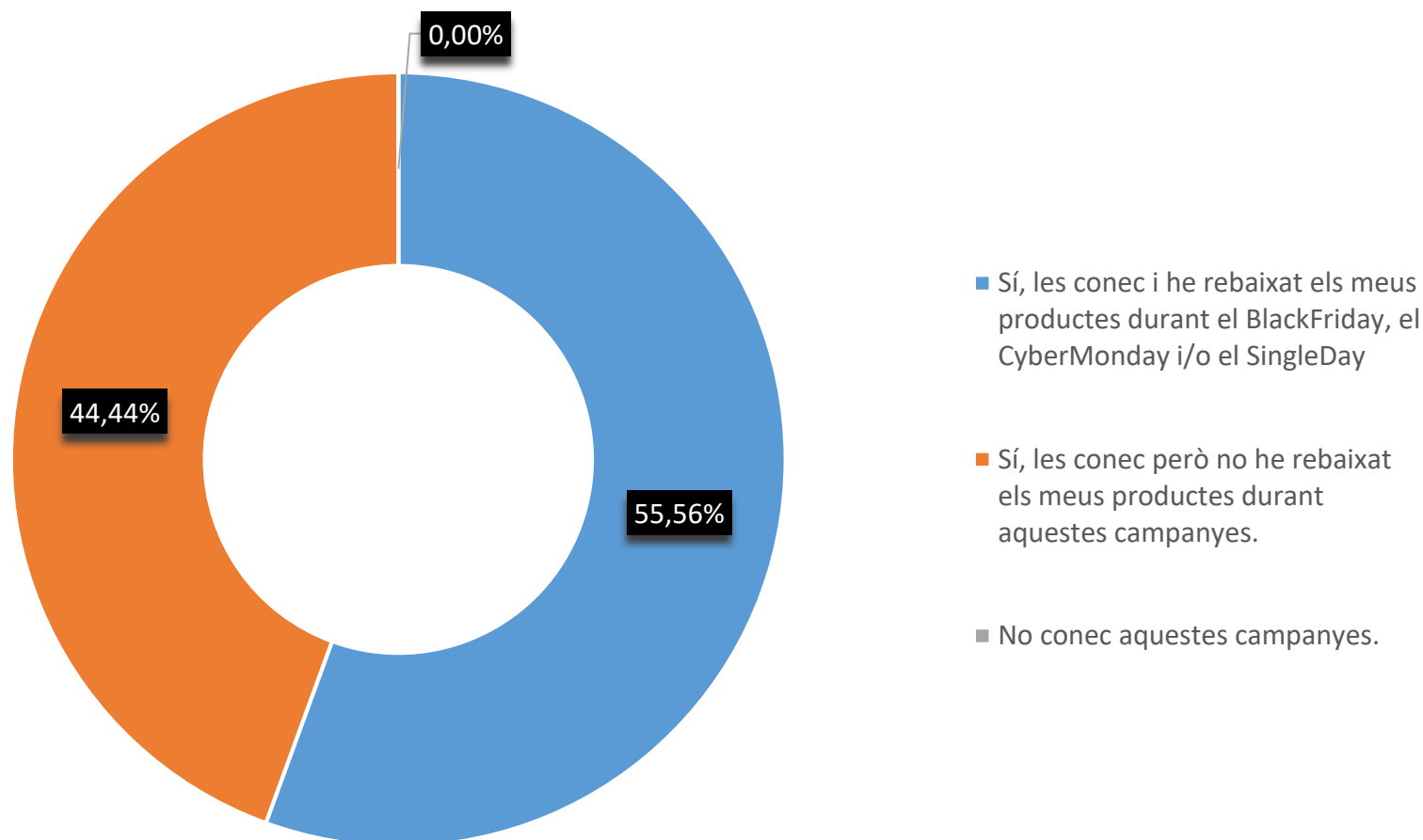
### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

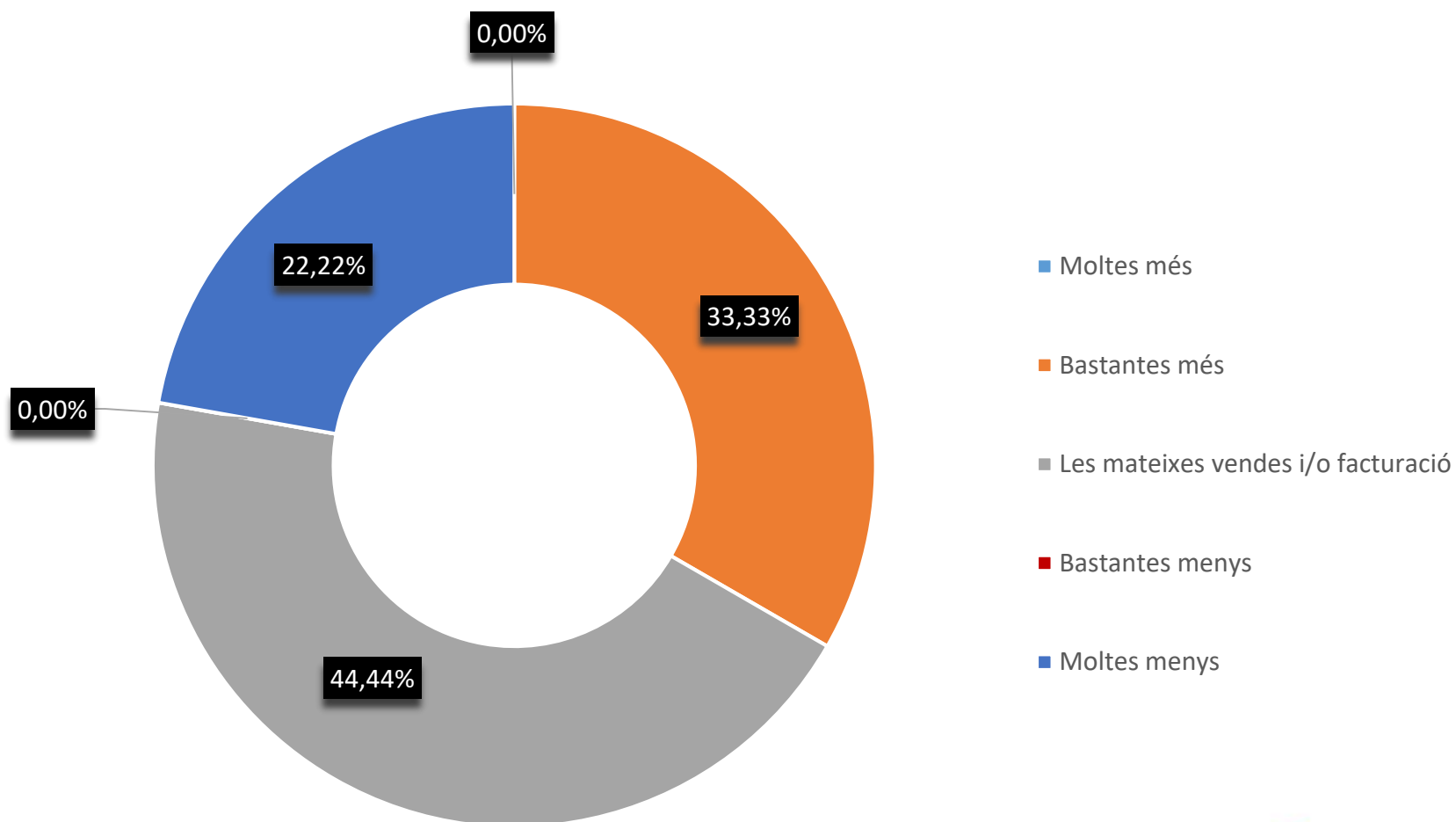


## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



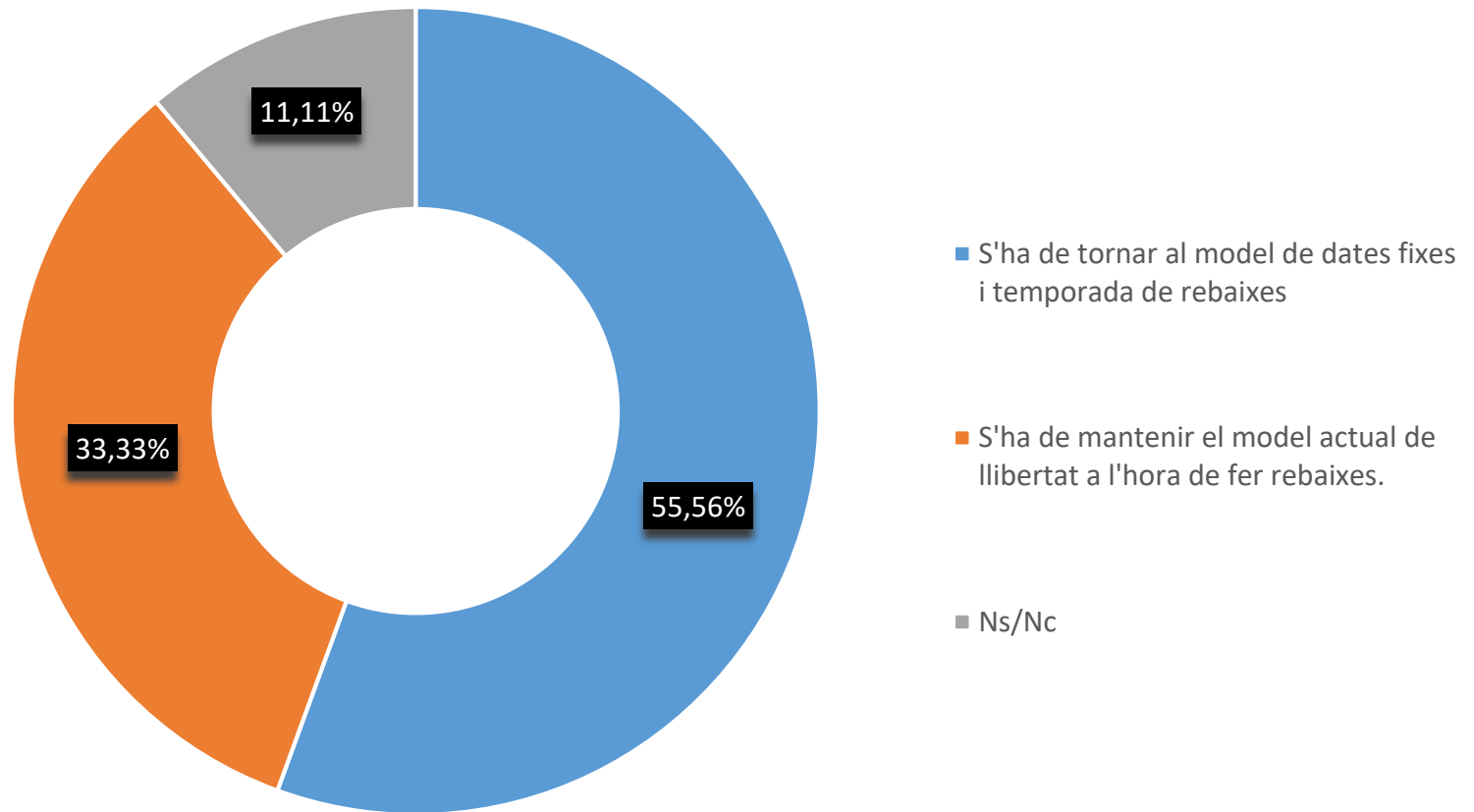
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



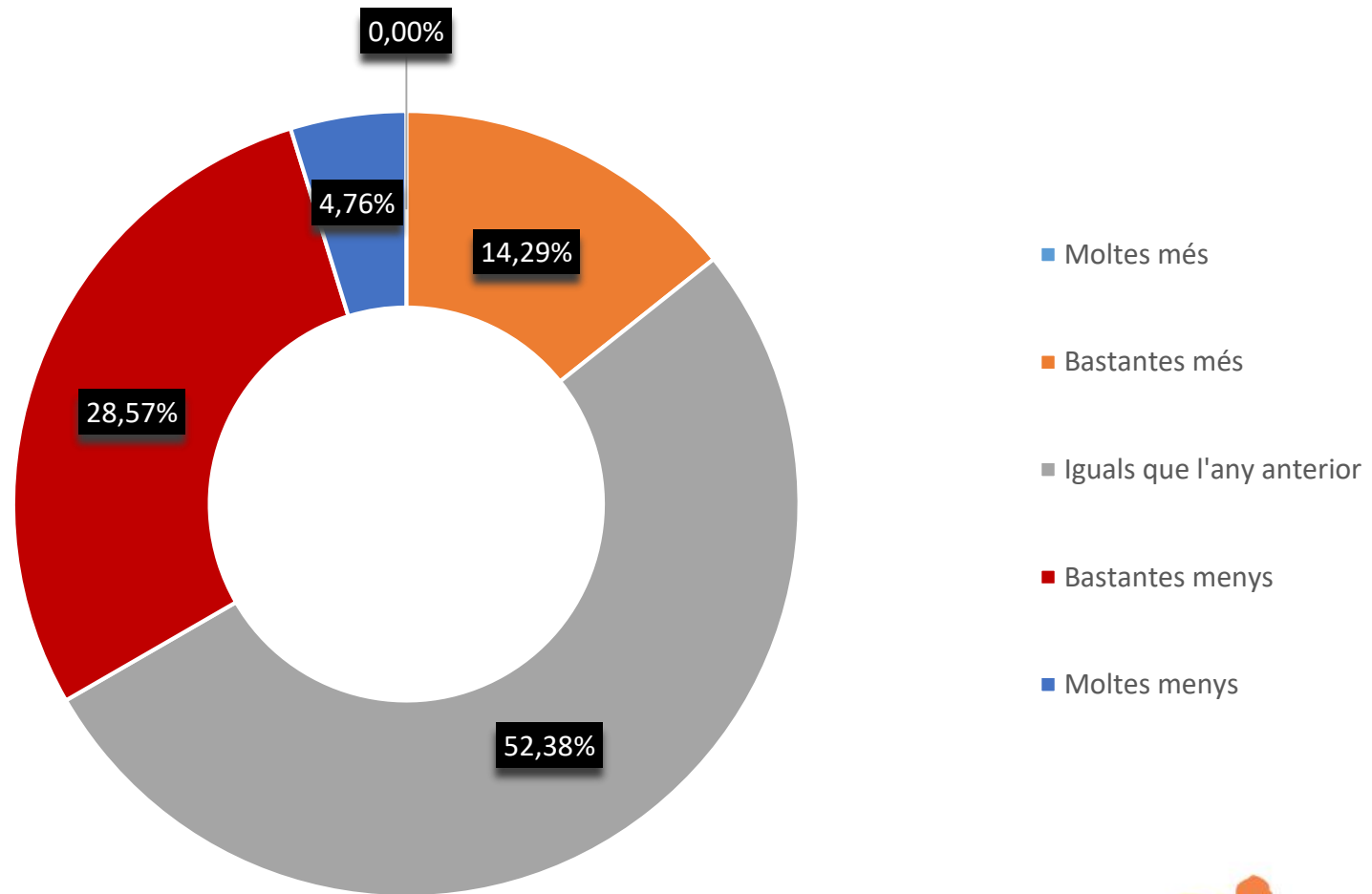
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

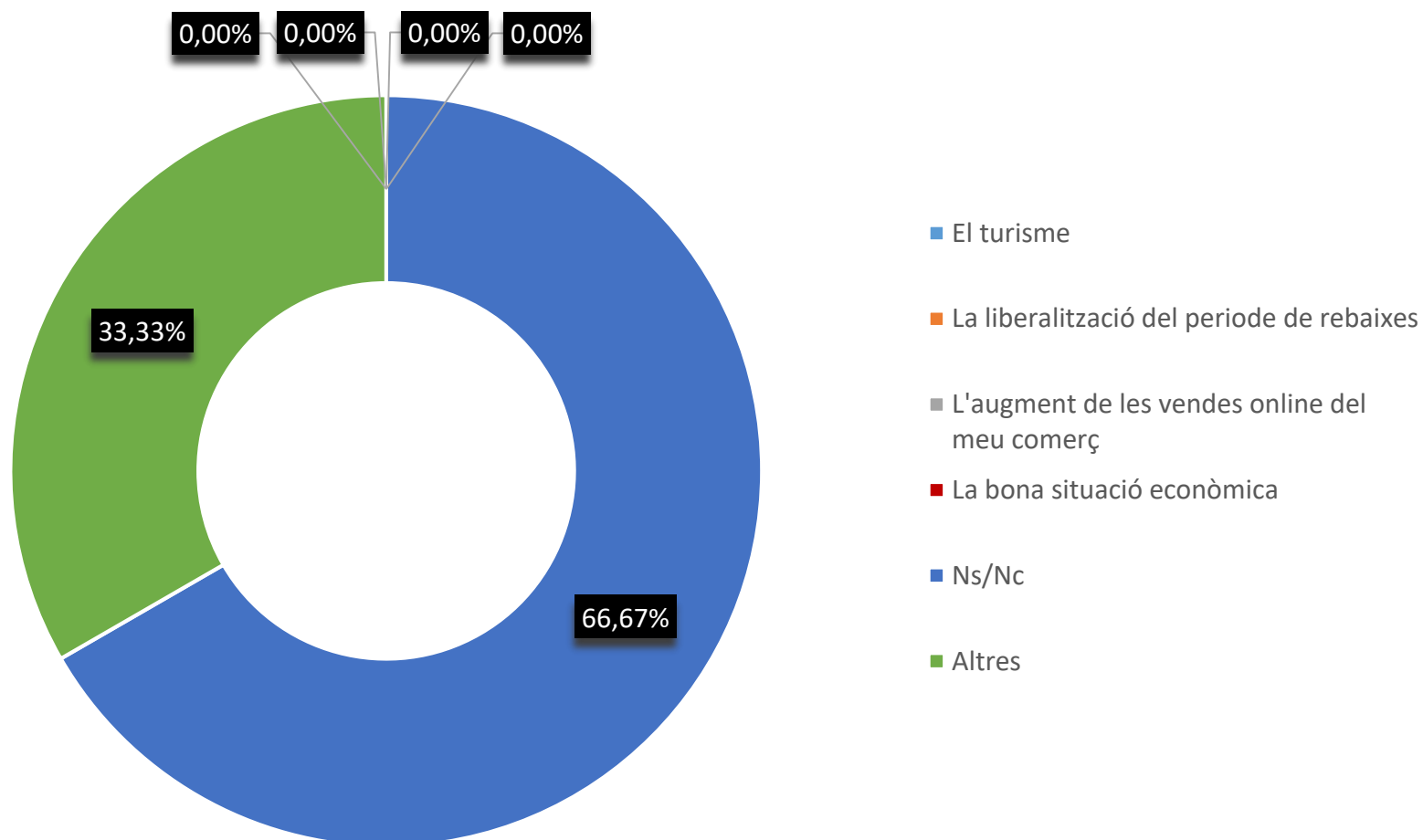


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

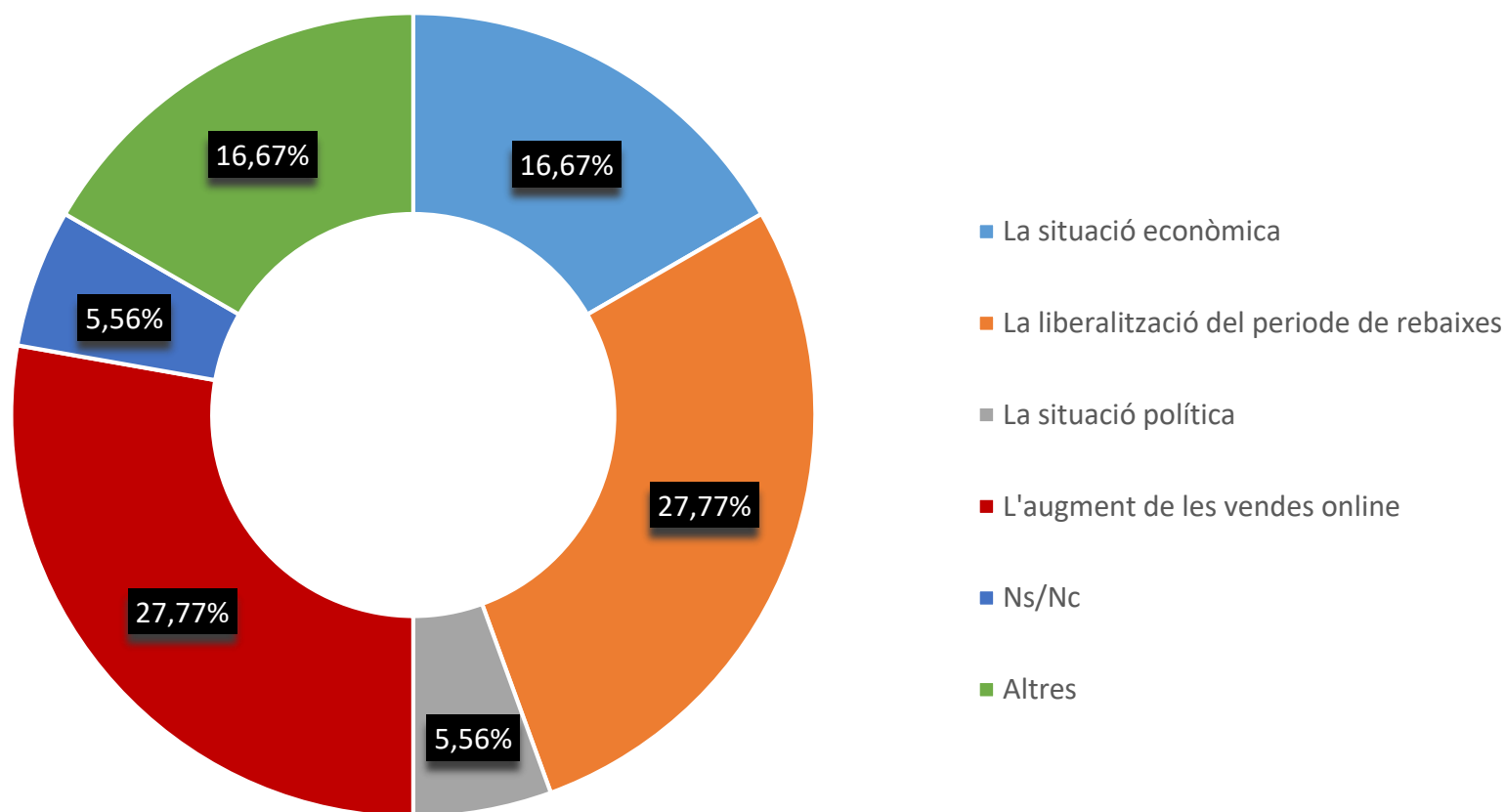


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



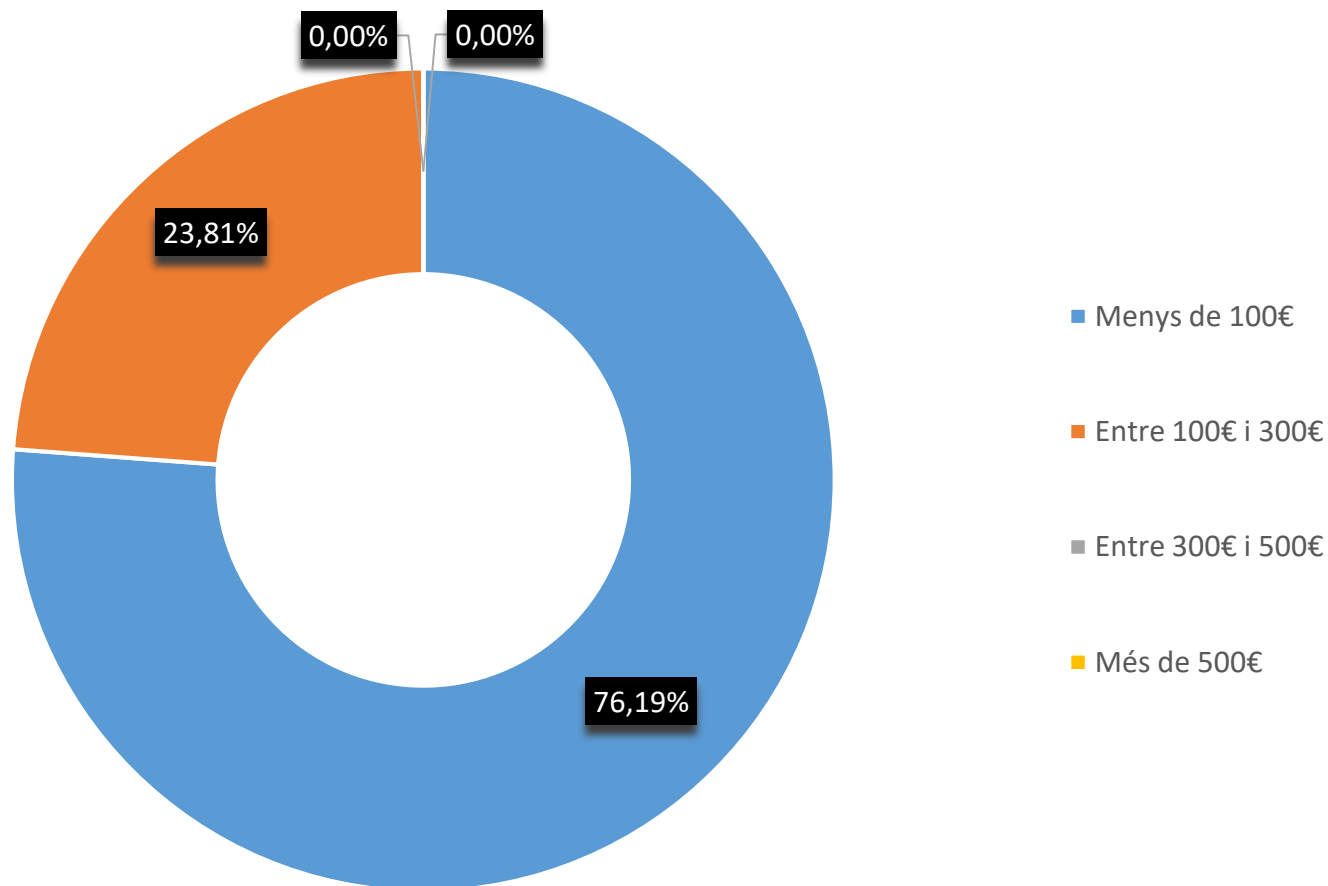
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

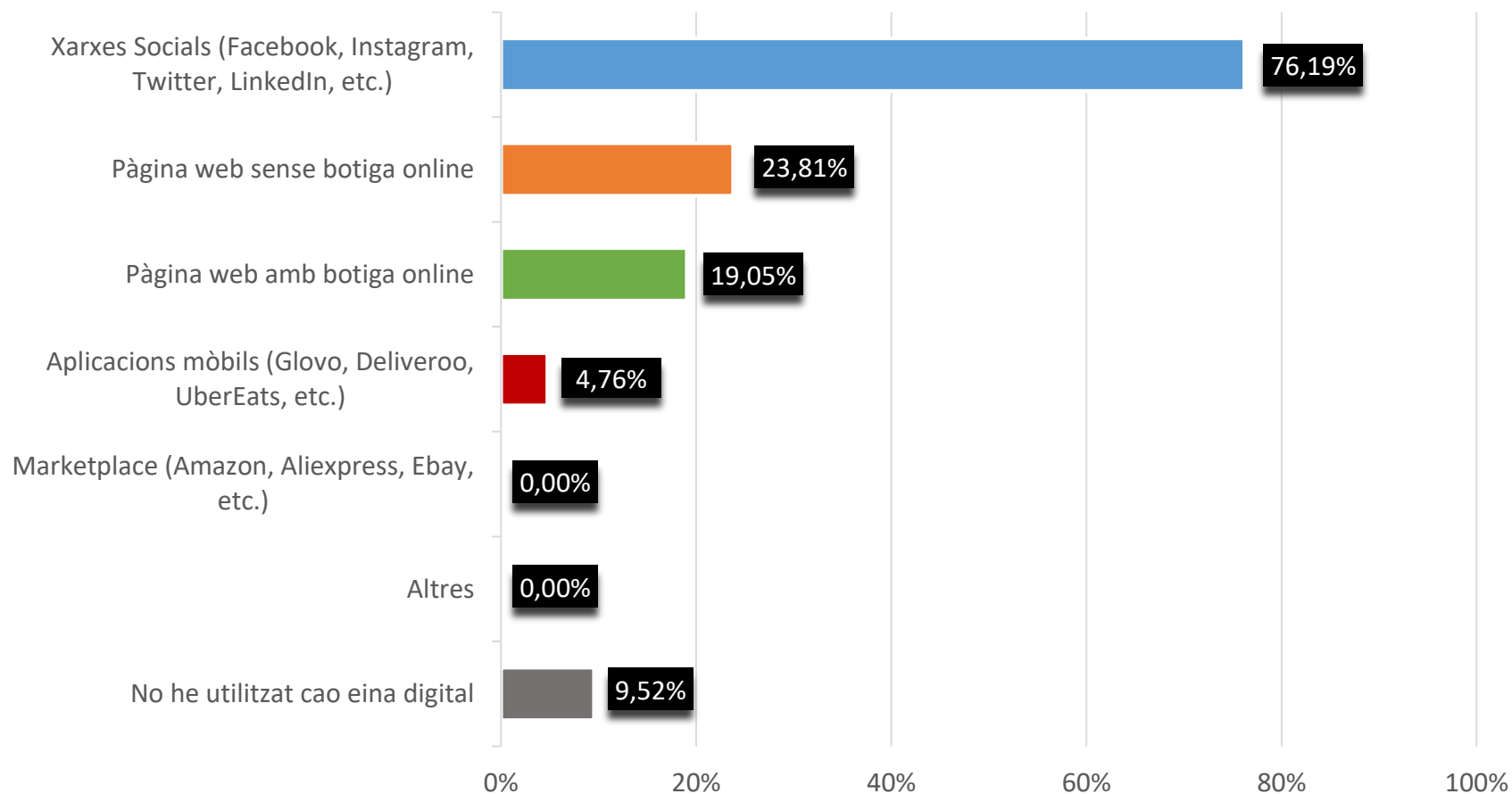


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?

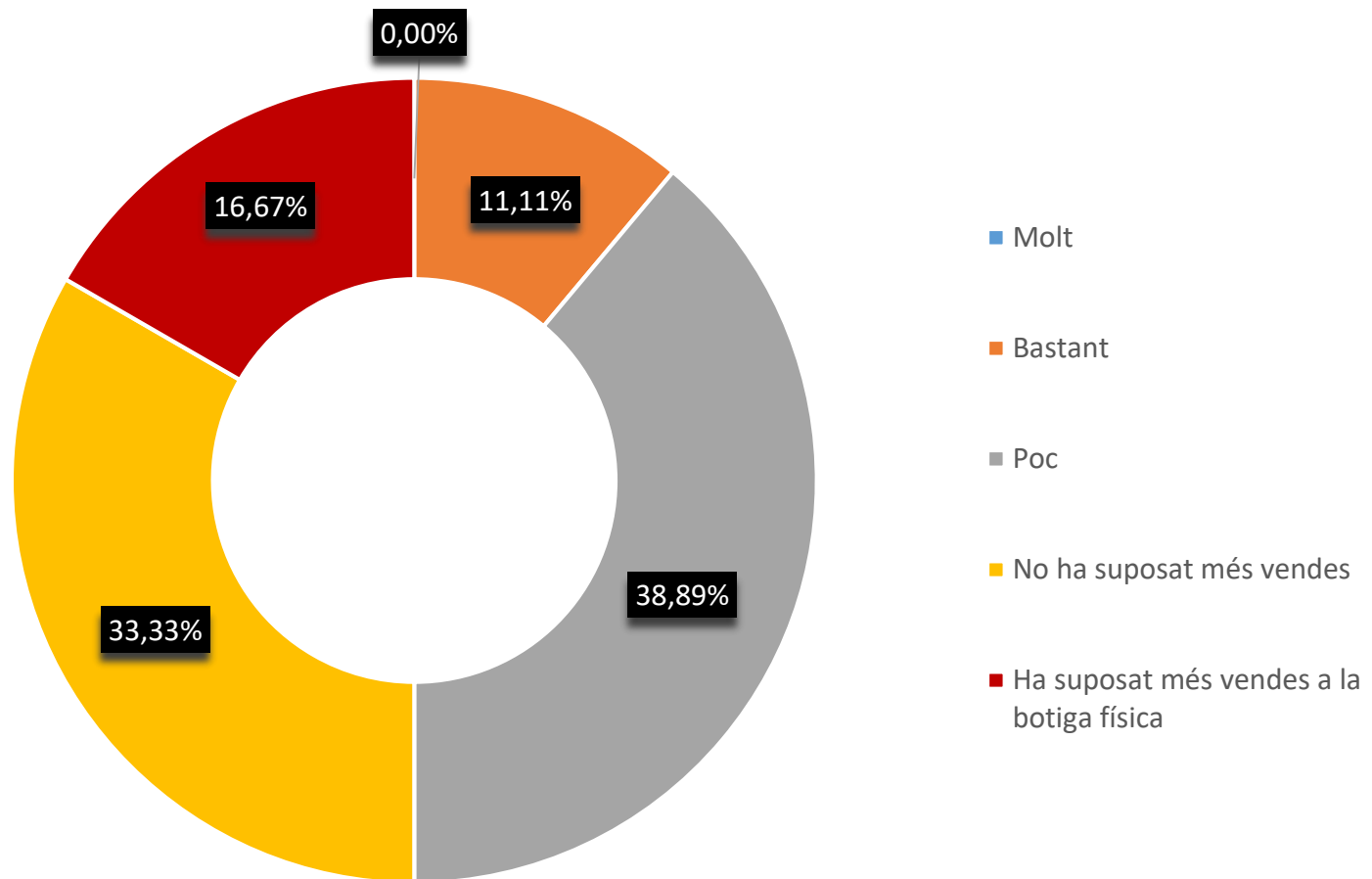


# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

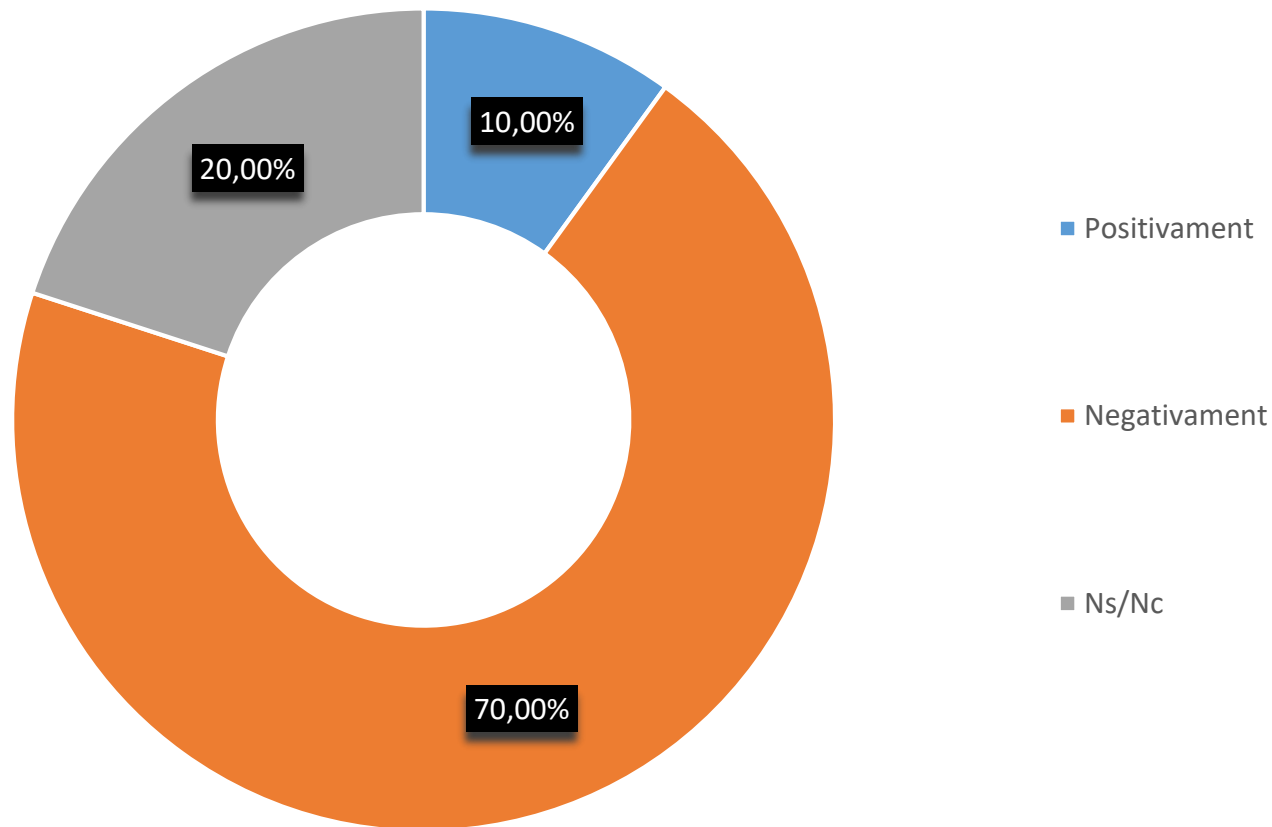




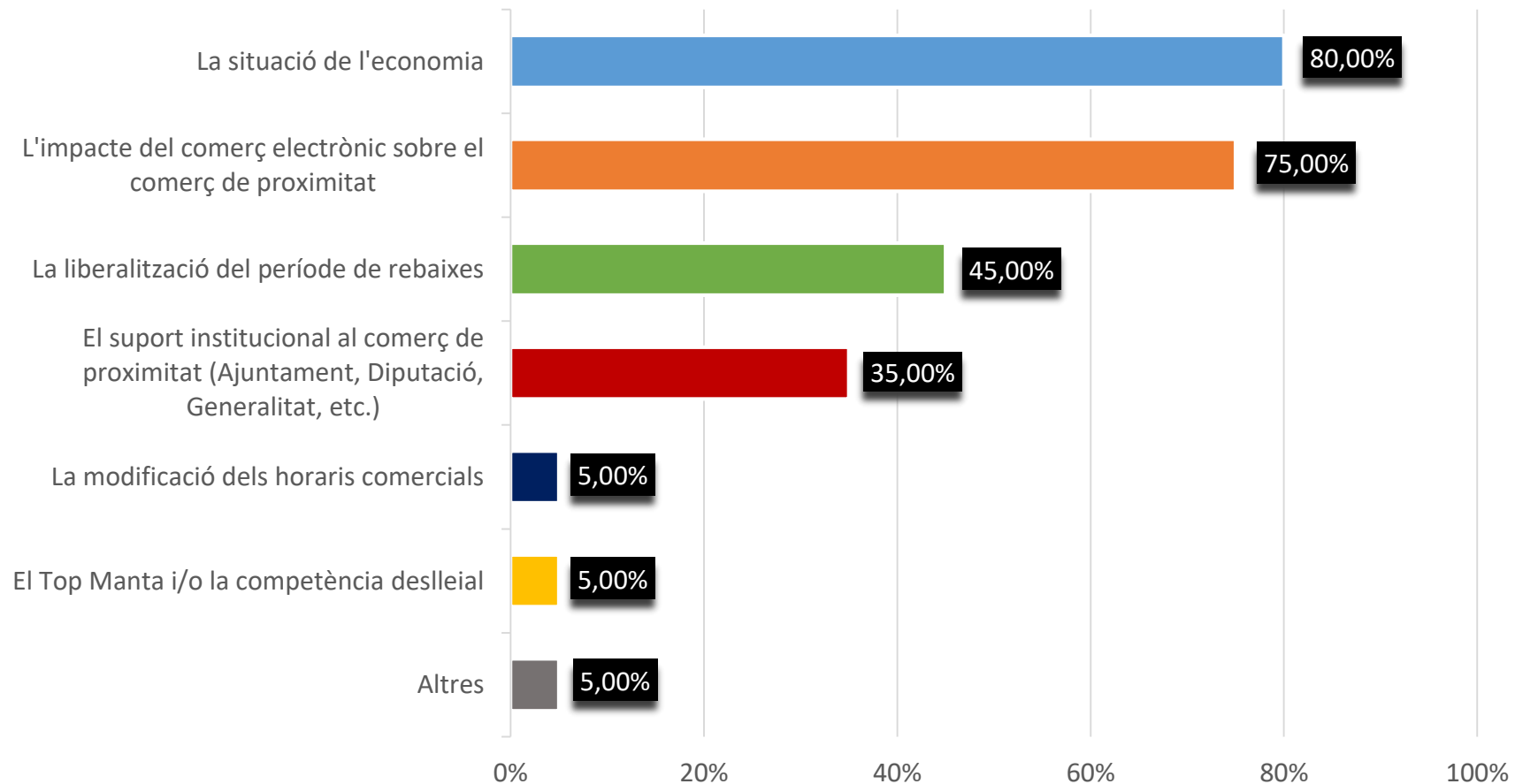
# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?



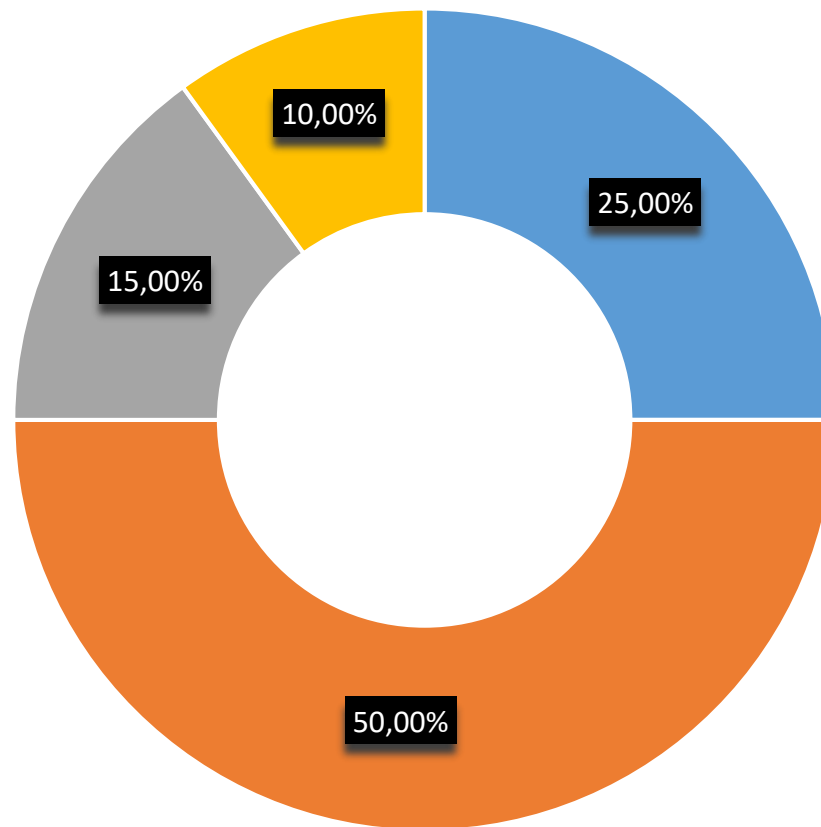
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?

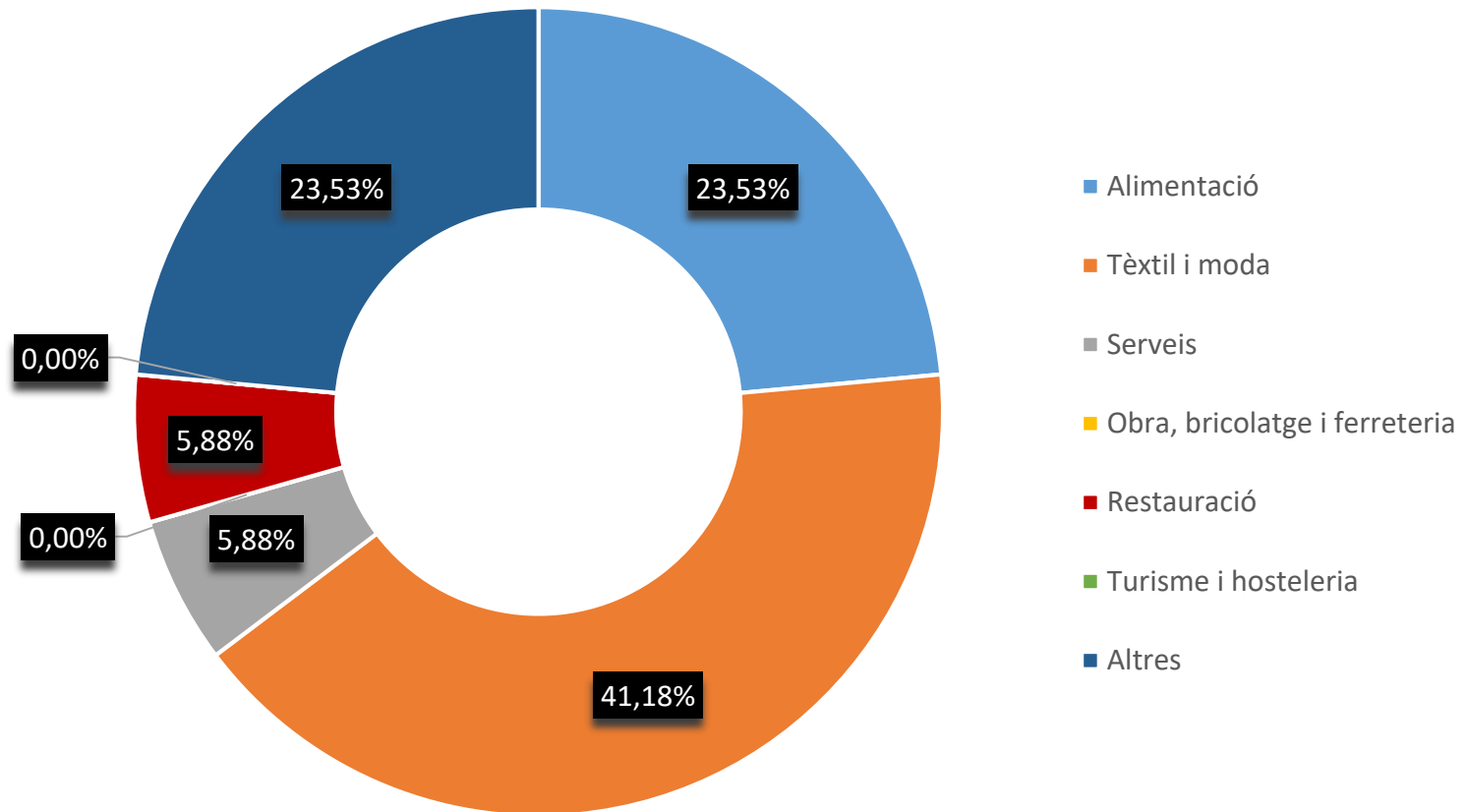


- Crec que millorarà i que augmentarà el meu volum de negoci
- Crec que seguirà igual que ara
- Crec que emputjorarà i que disminuirà el meu volum de negoci
- No puc garantir que el meu negoci segueixi obert

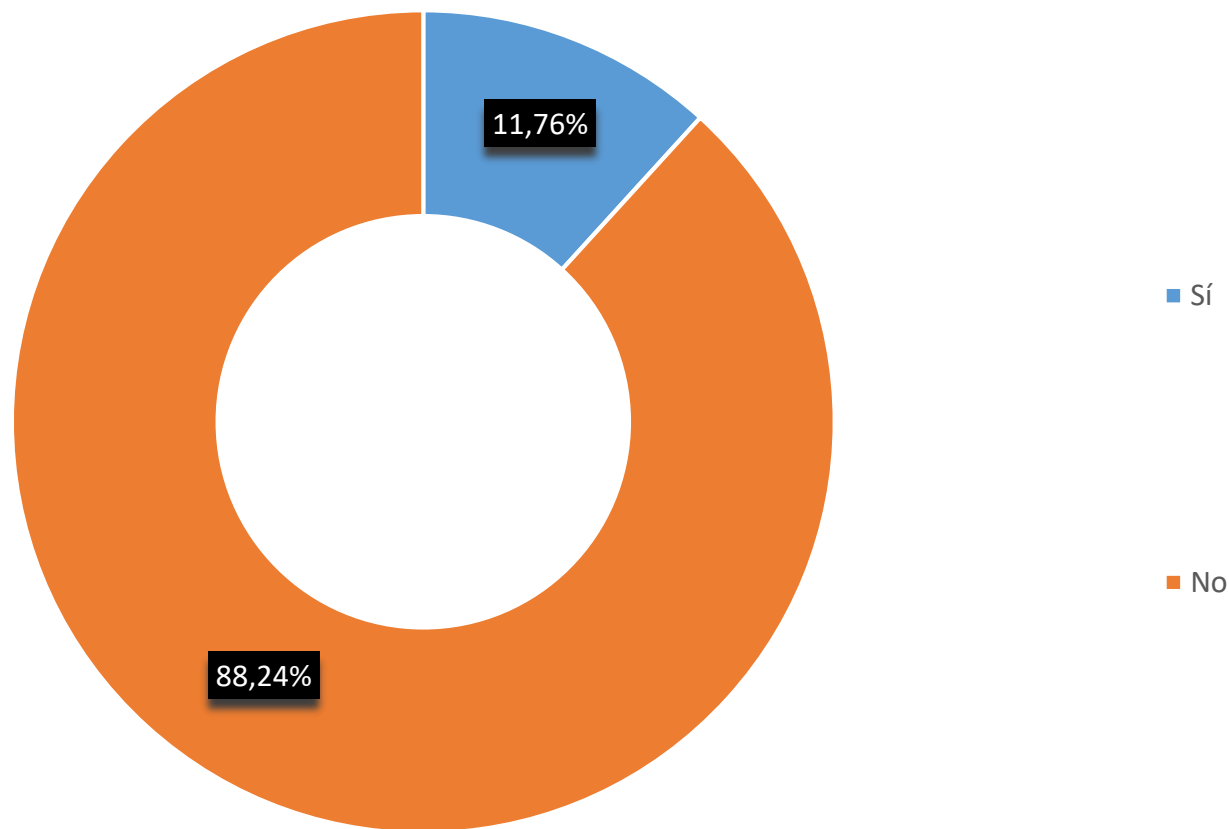
# PROVÍNCIA DE TARRAGONA



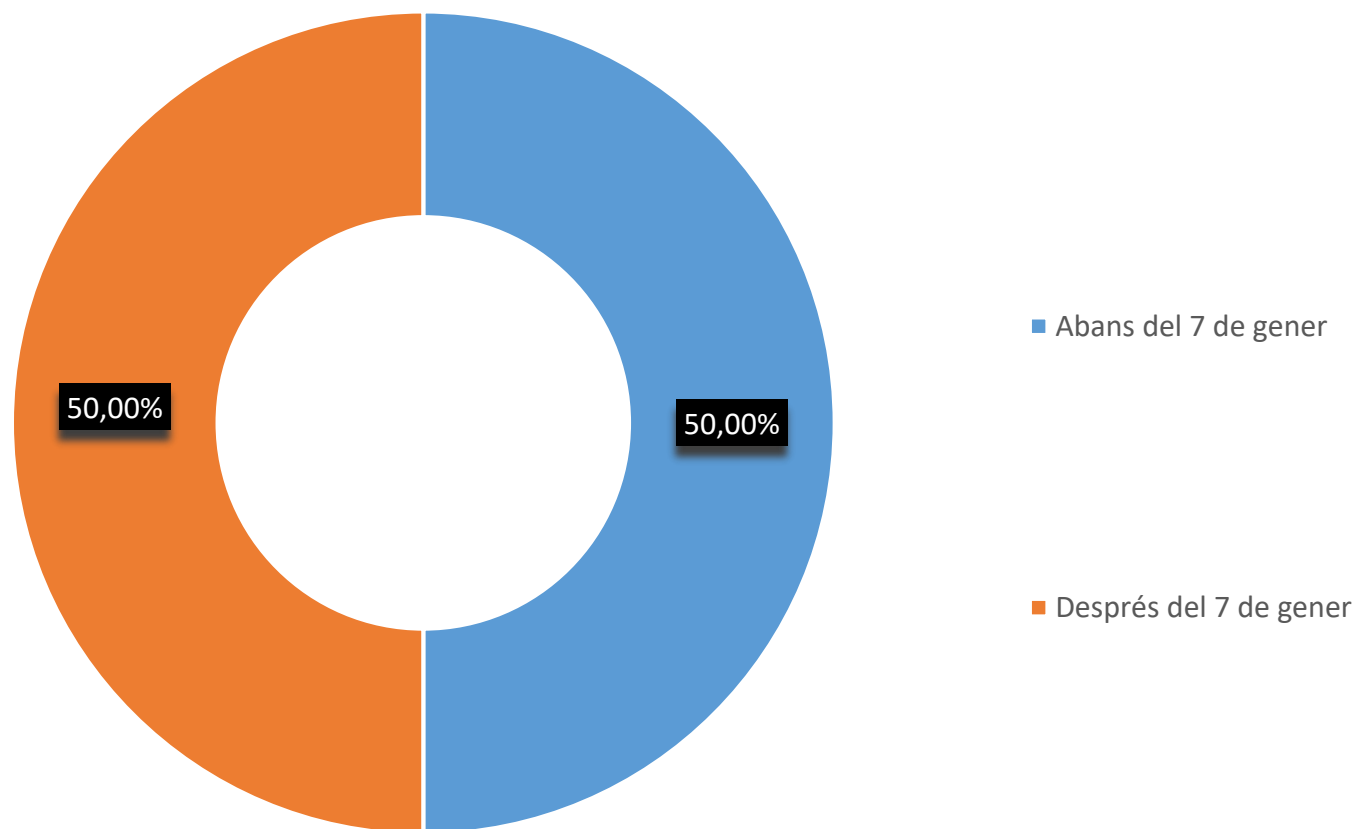
# 1. A quin sector pertany el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?



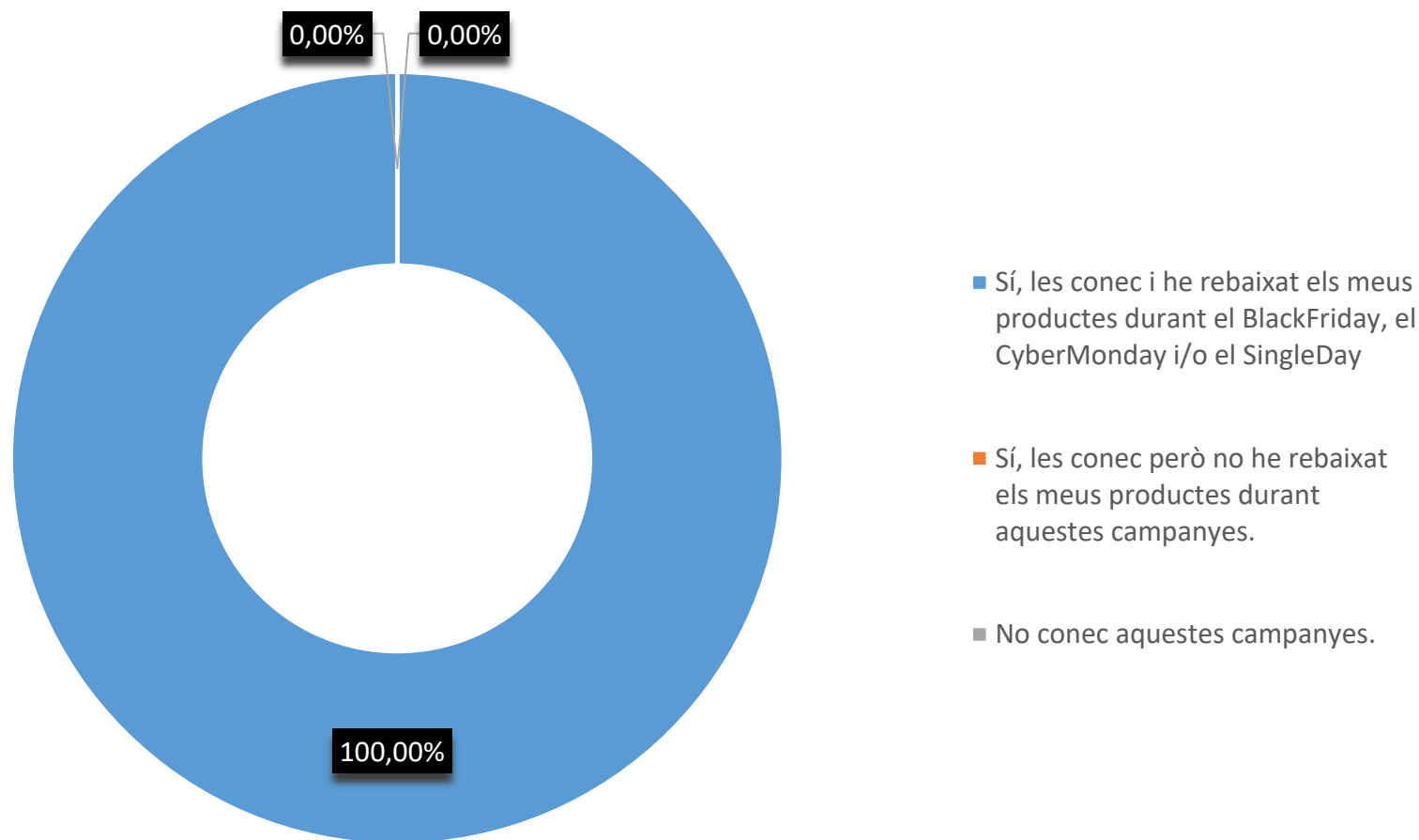
### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

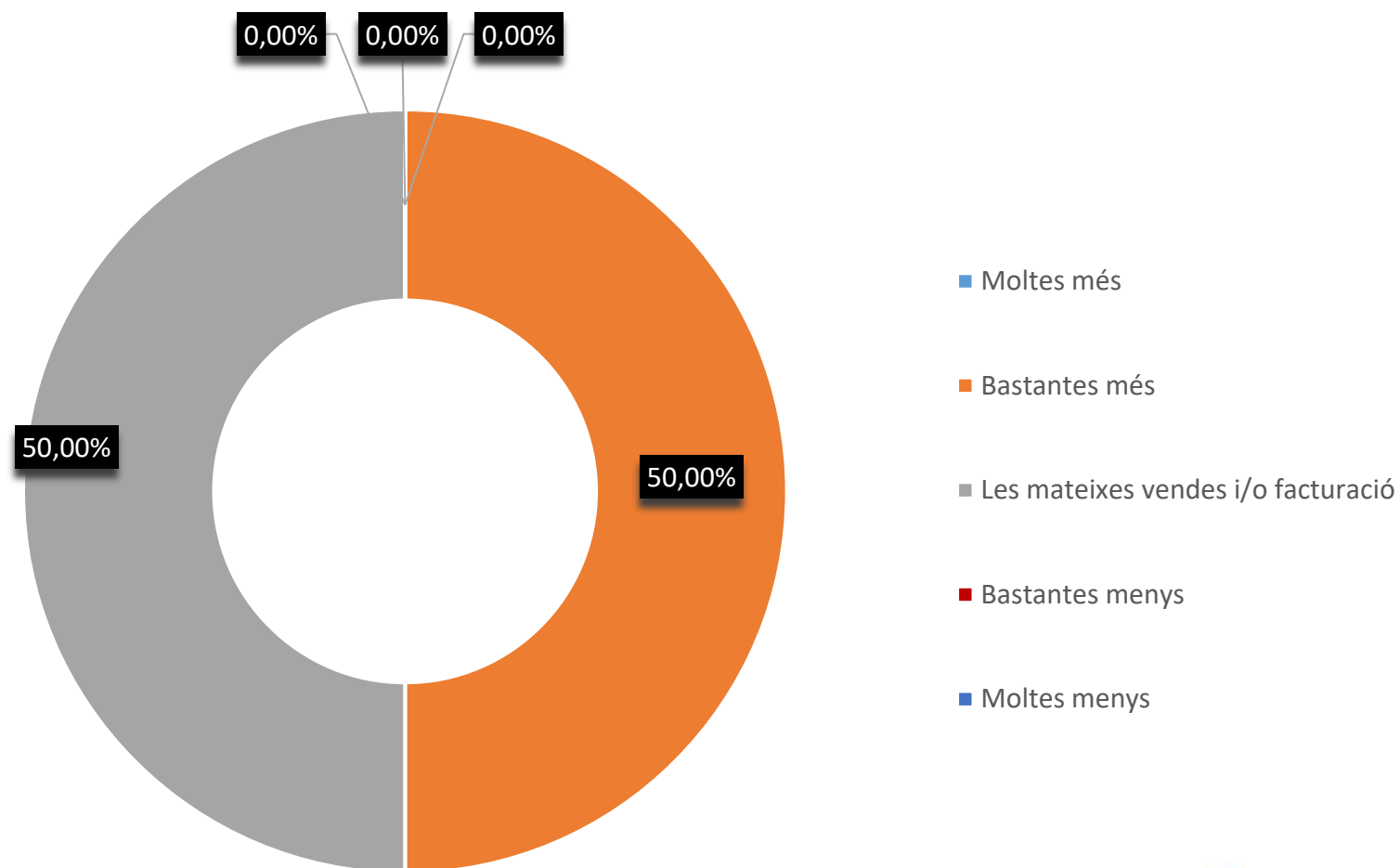


## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



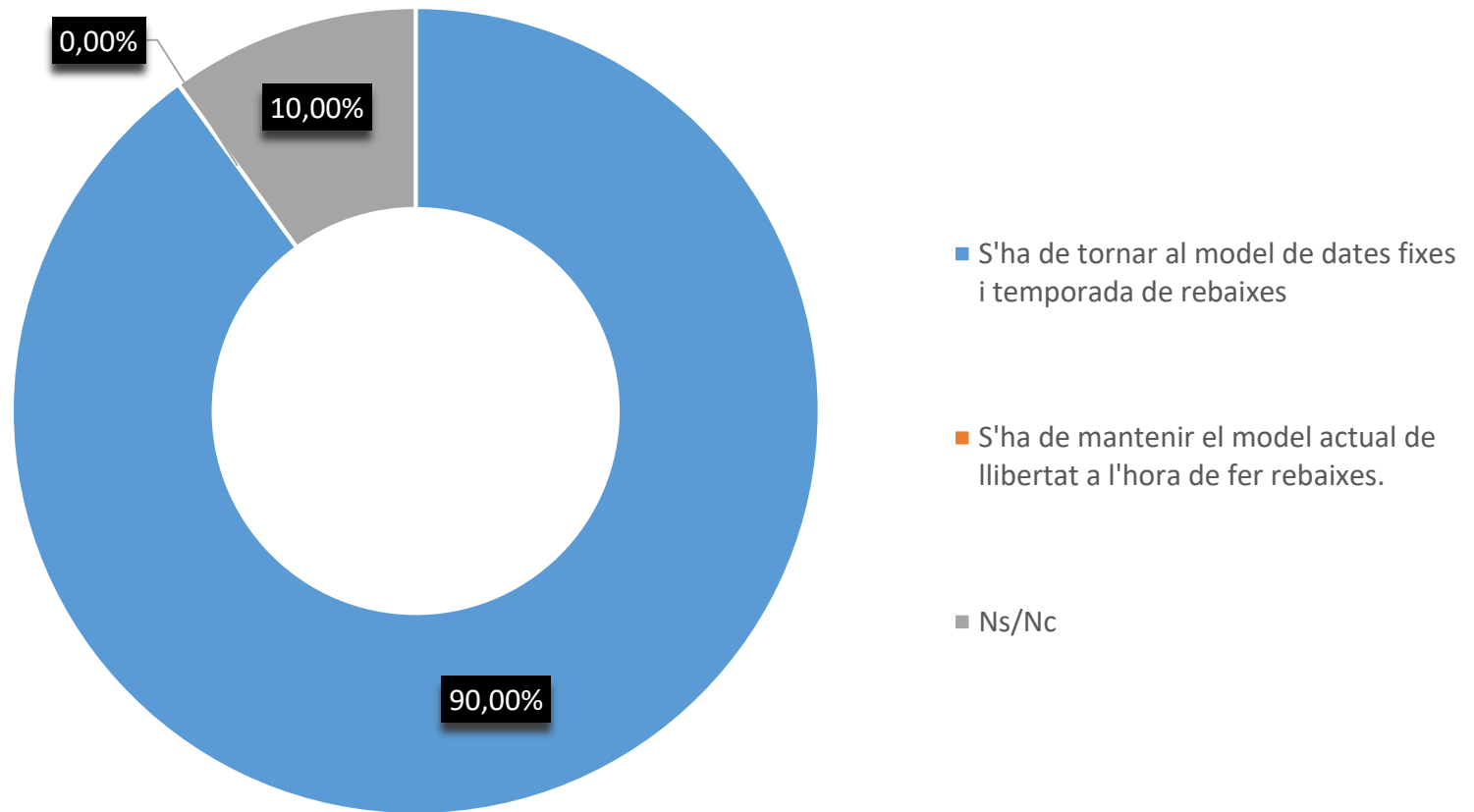
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



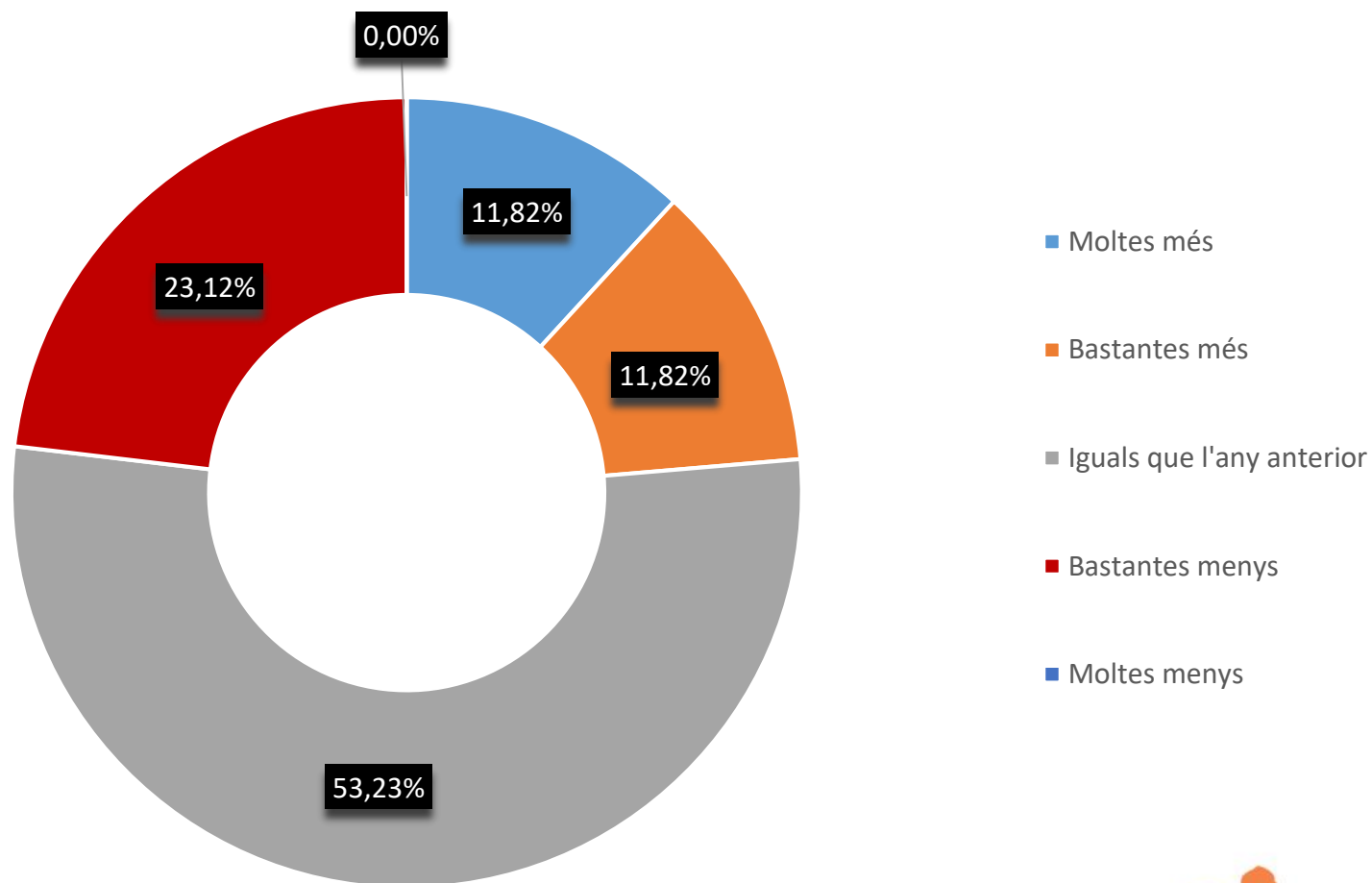
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

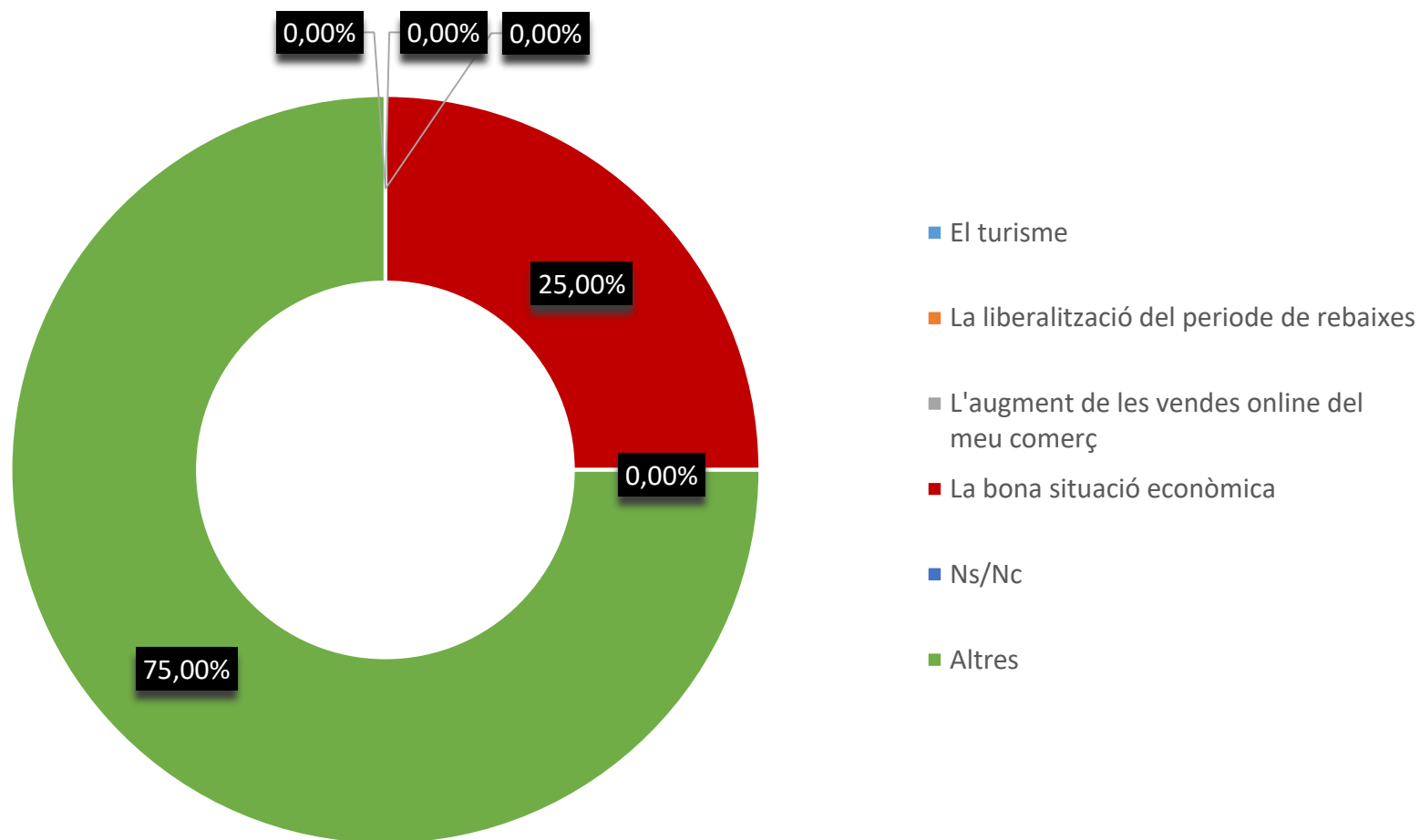


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

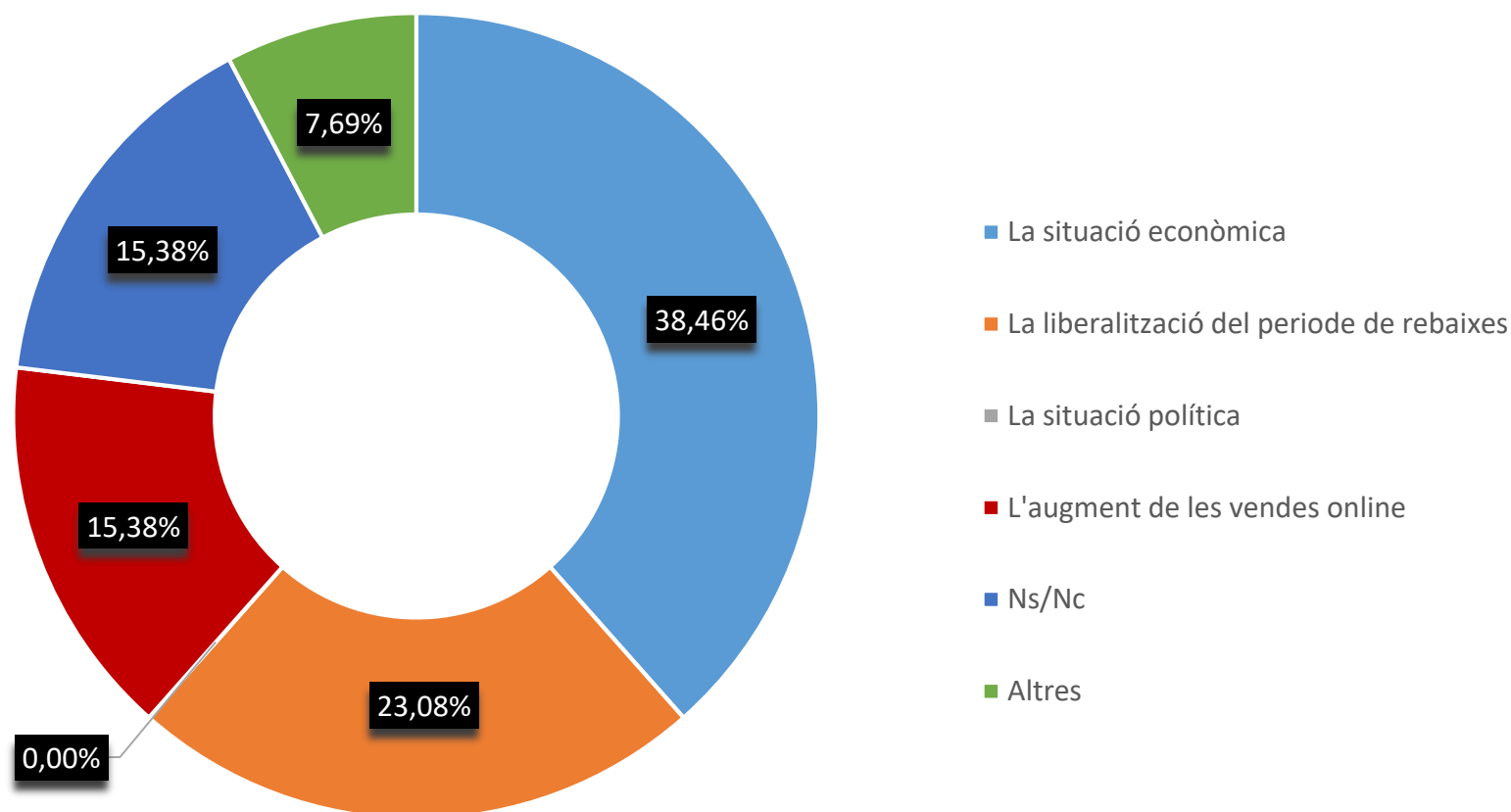


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



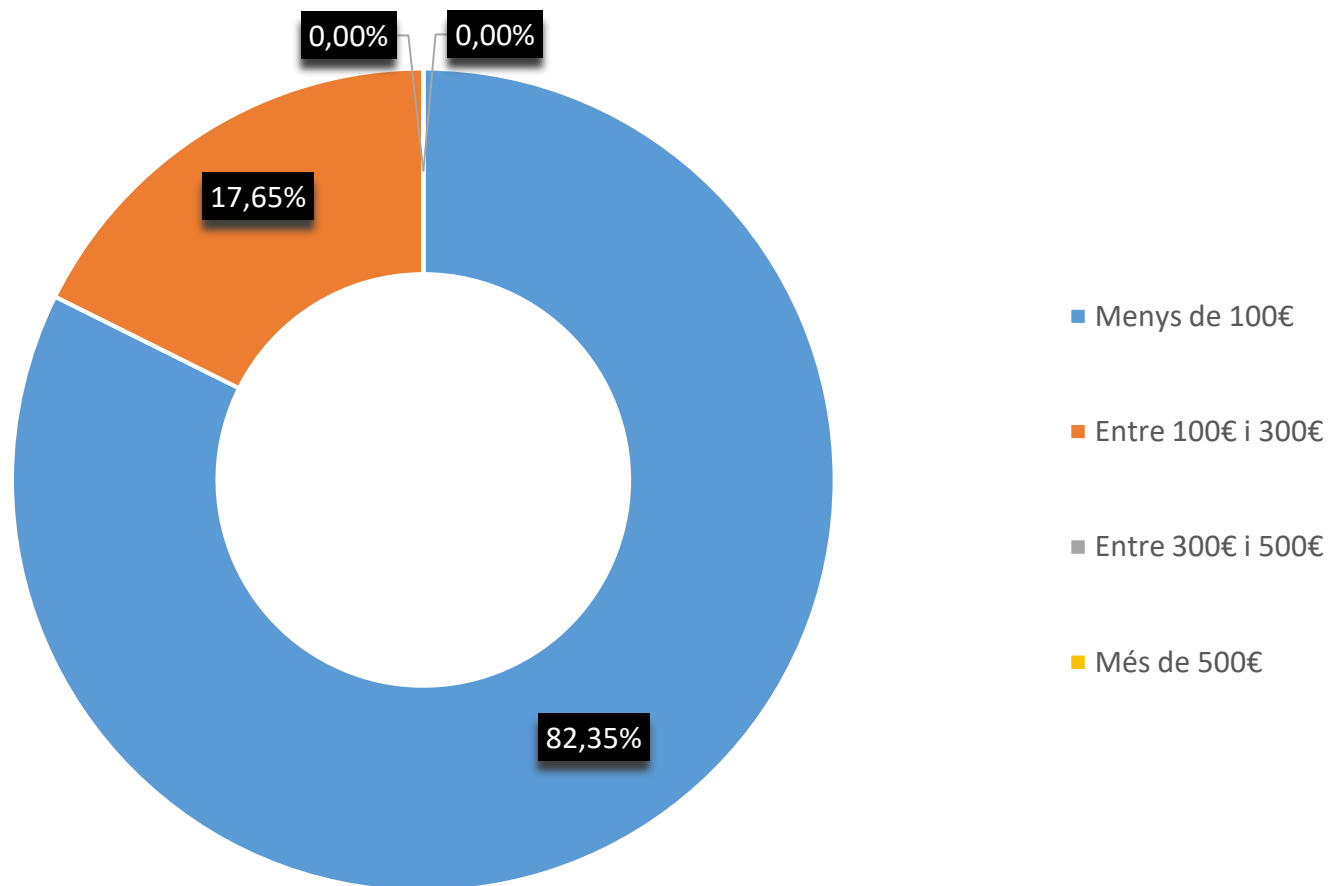
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

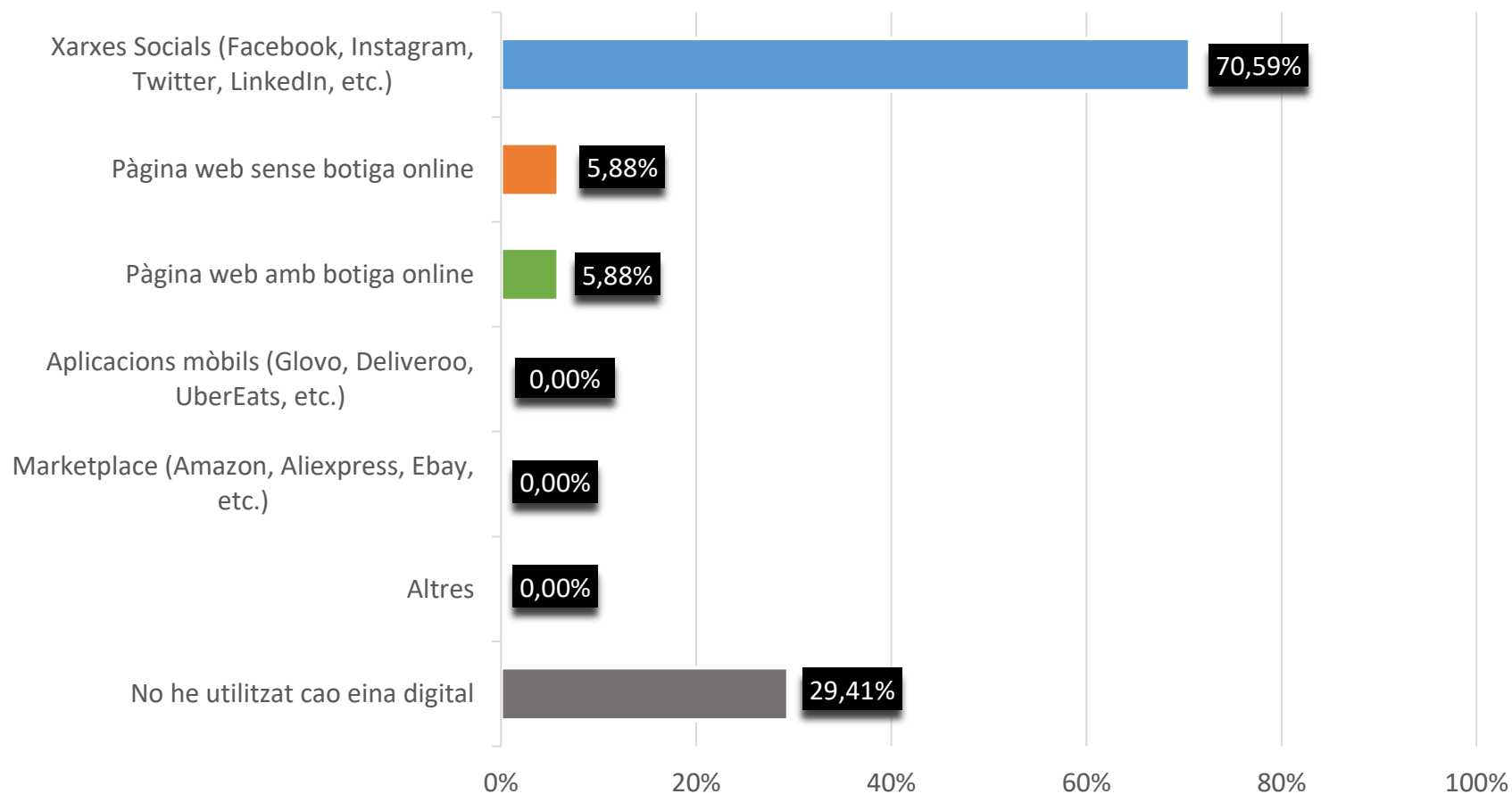


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?

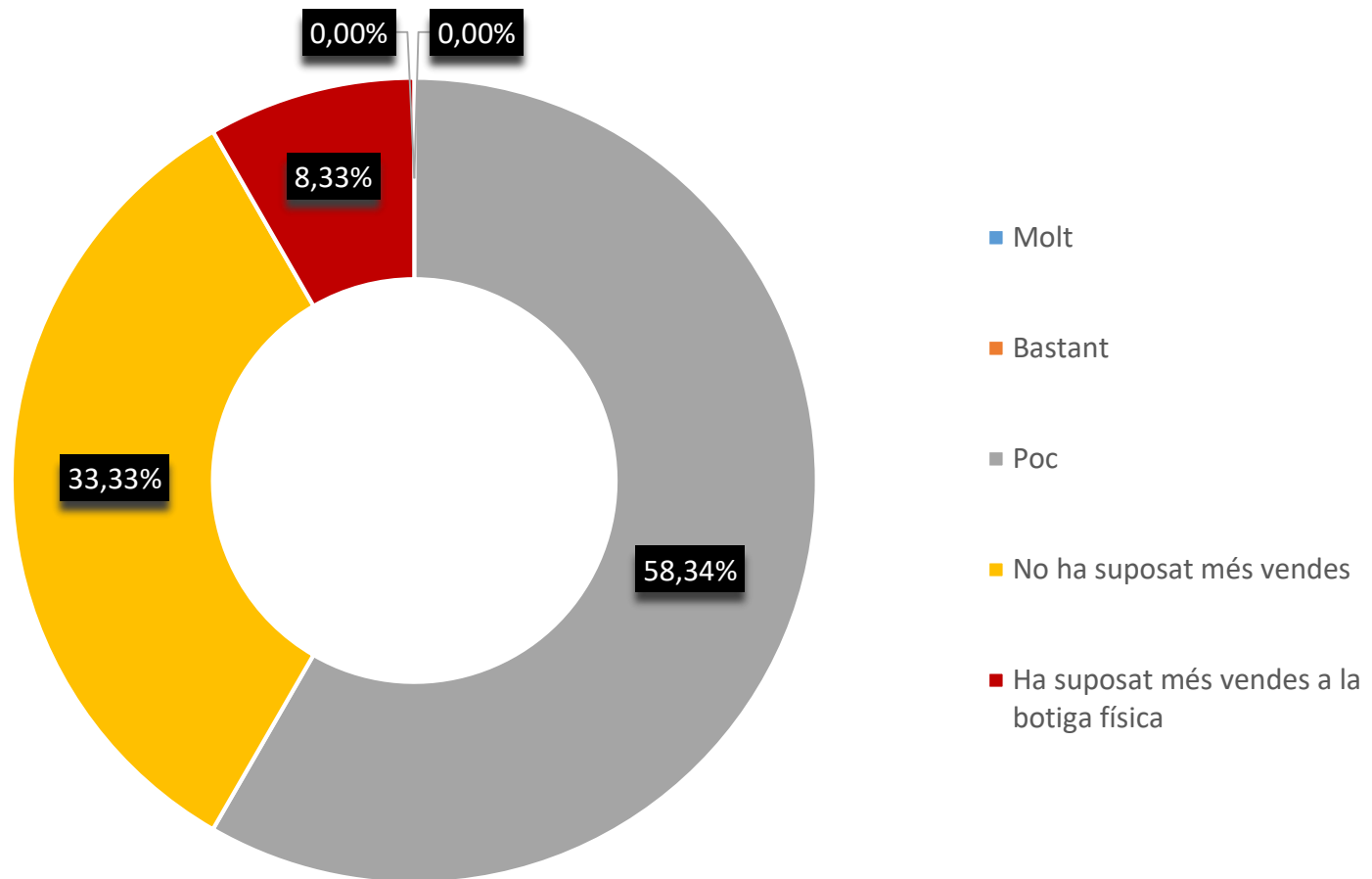


# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

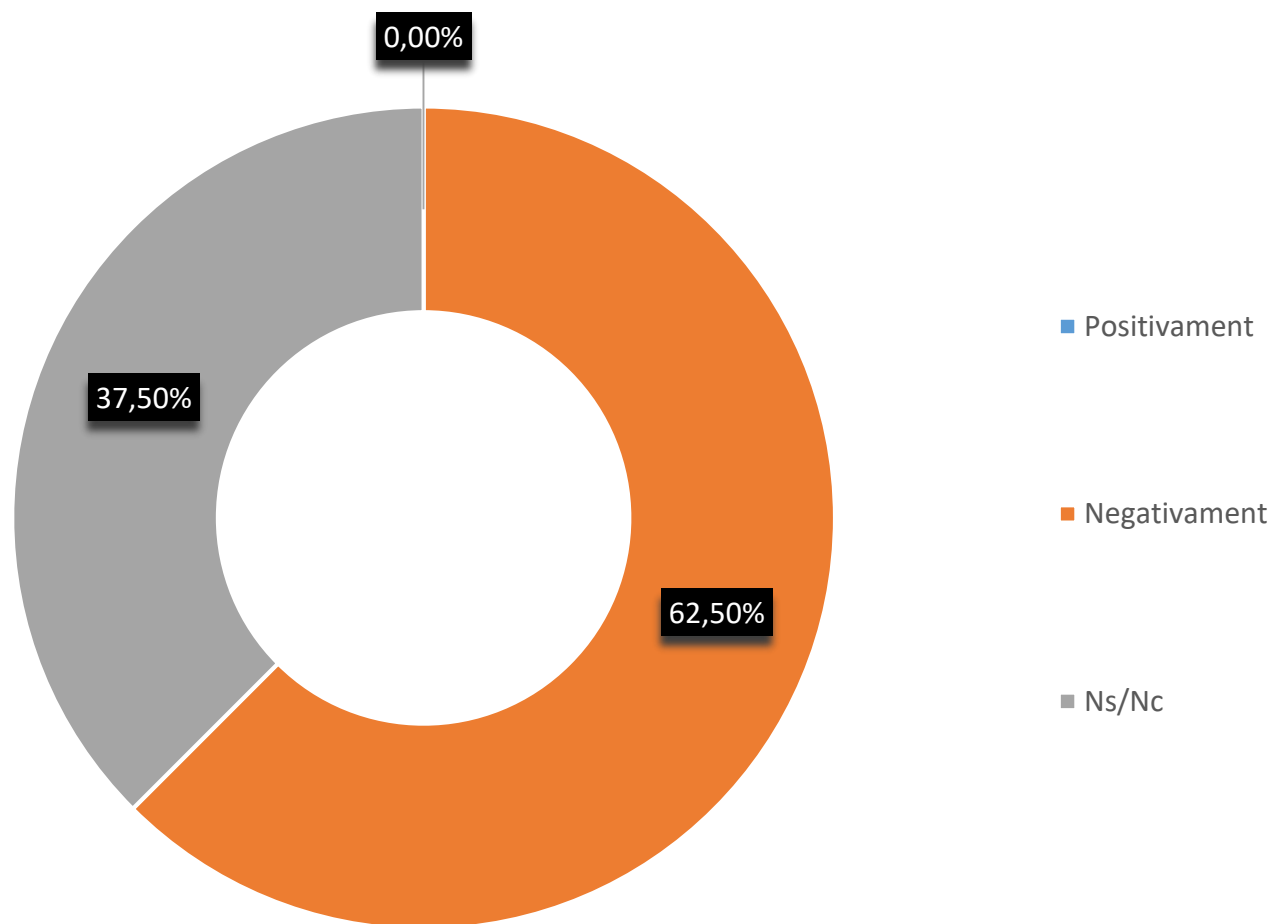




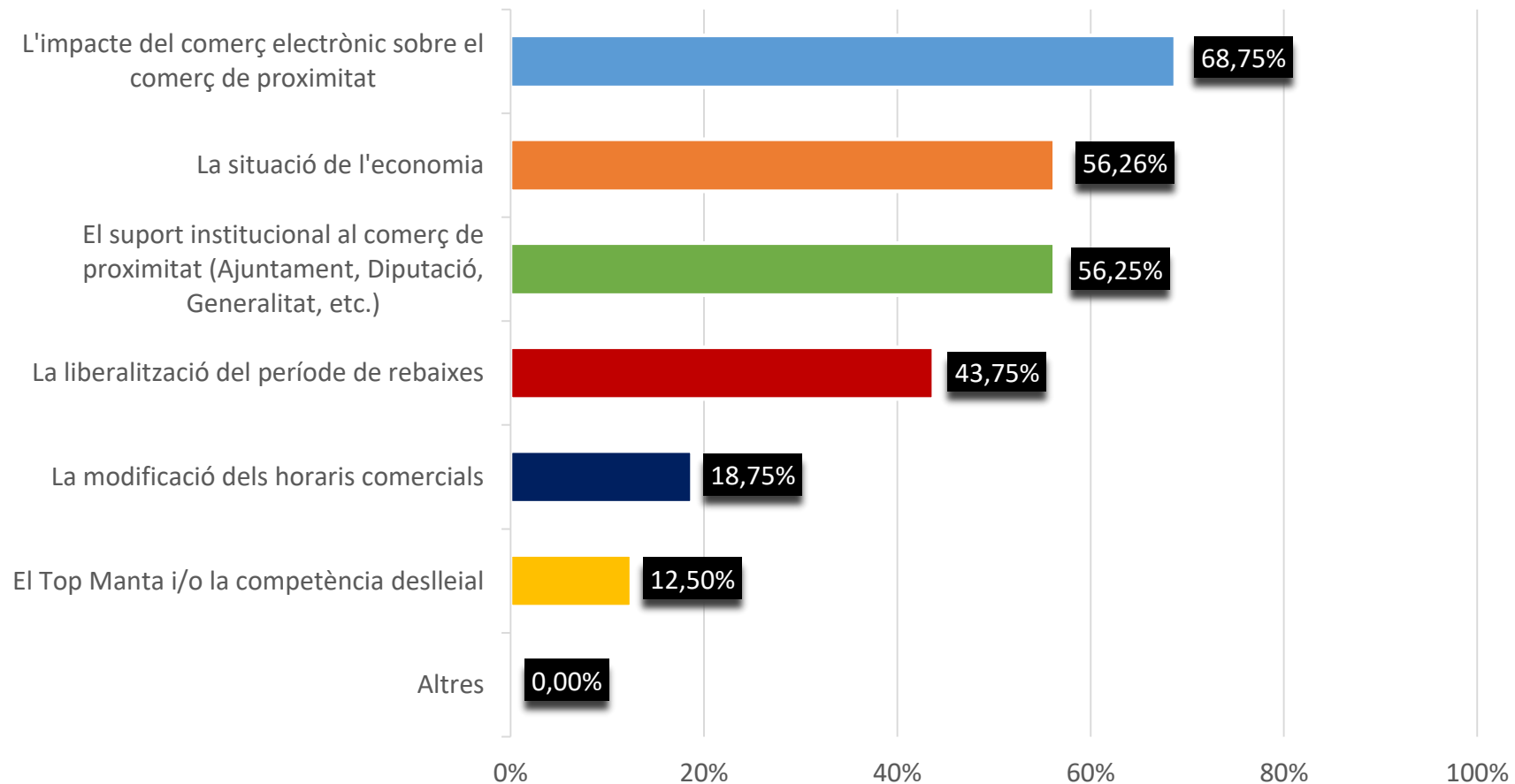
# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?



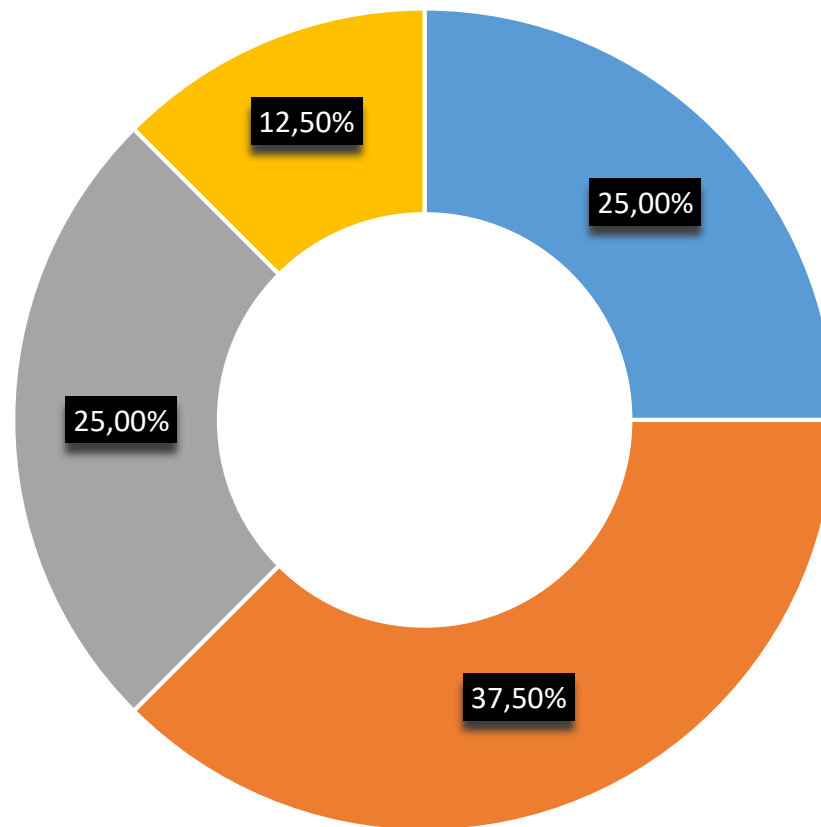
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?

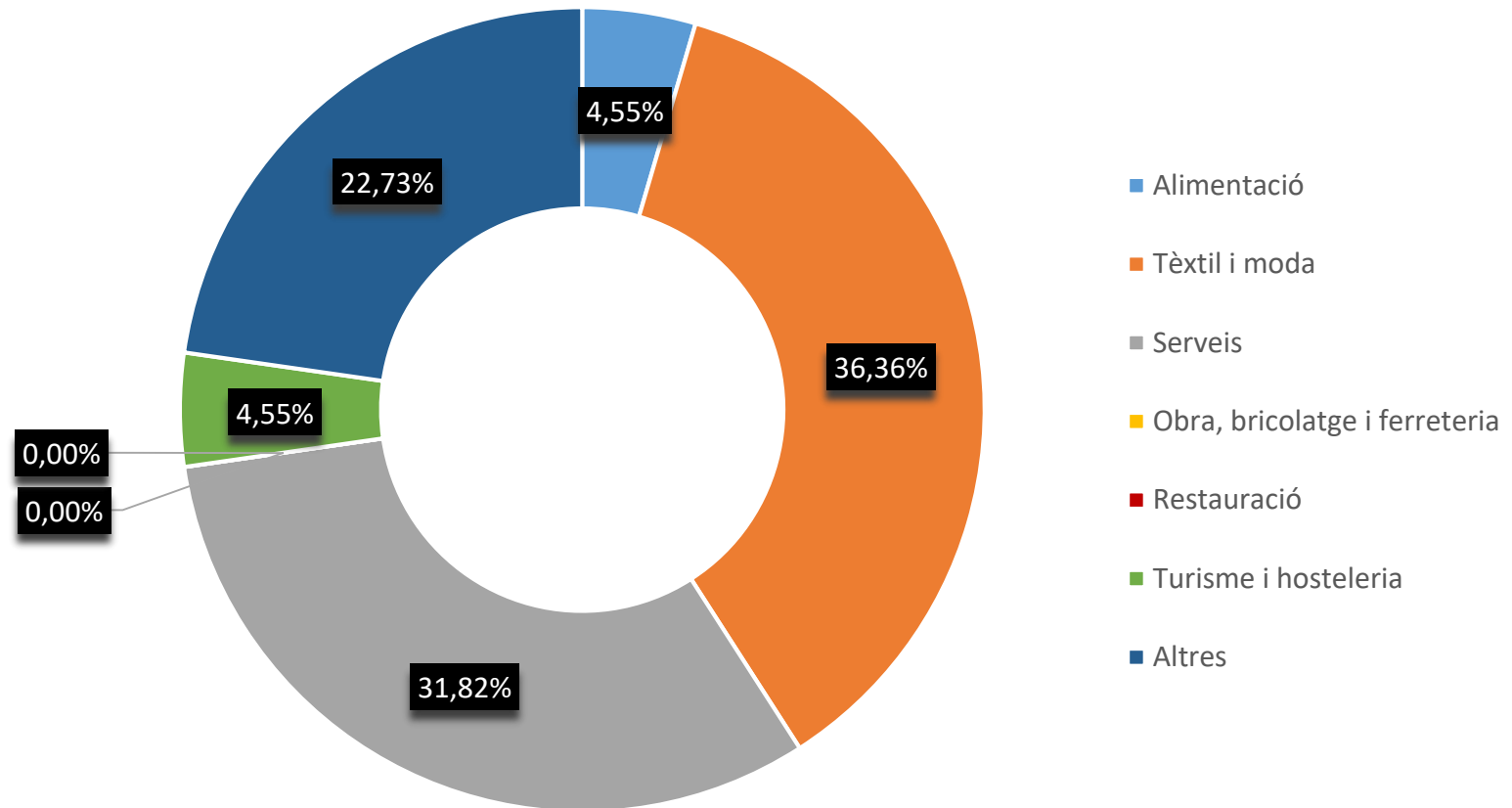


- Crec que millorarà i que augmentarà el meu volum de negoci
- Crec que seguirà igual que ara
- Crec que emputjorà i que disminuirà el meu volum de negoci
- No puc garantir que el meu negoci segueixi obert

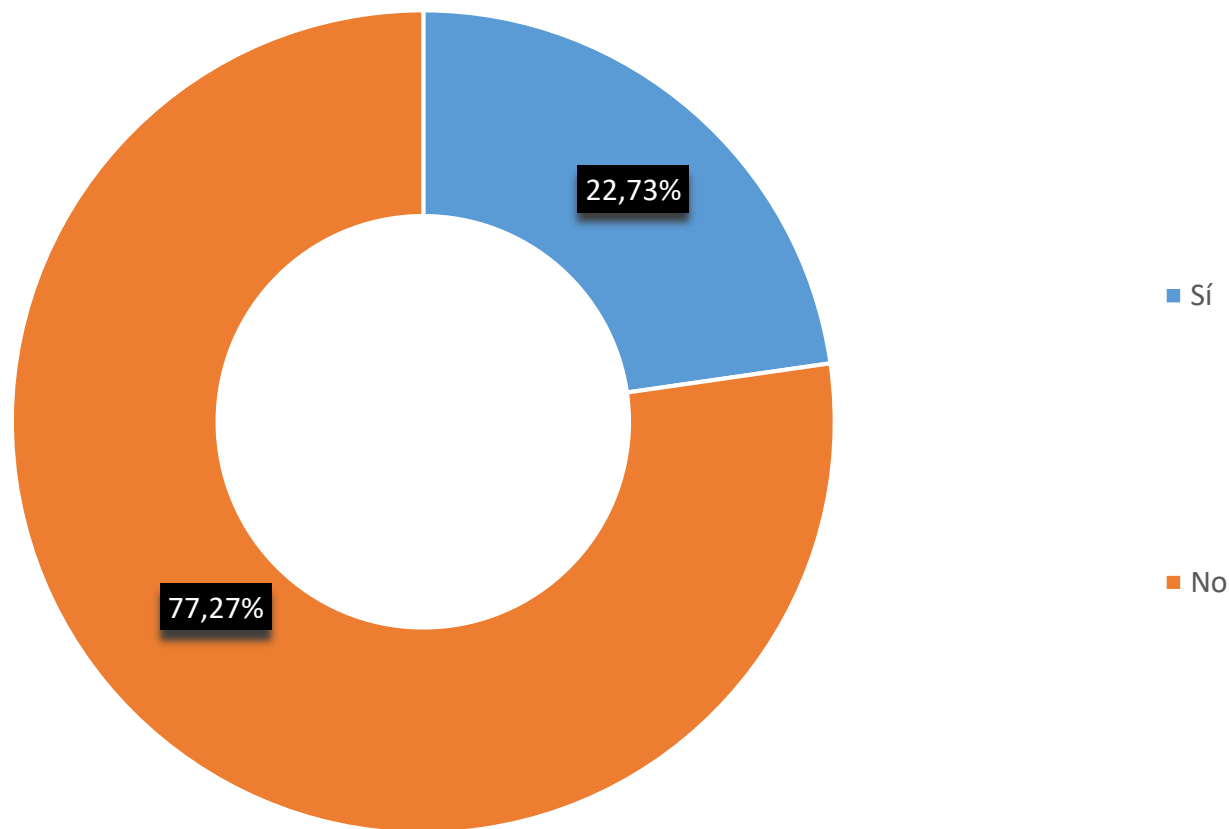
# PROVÍNCIA DE LLEIDA



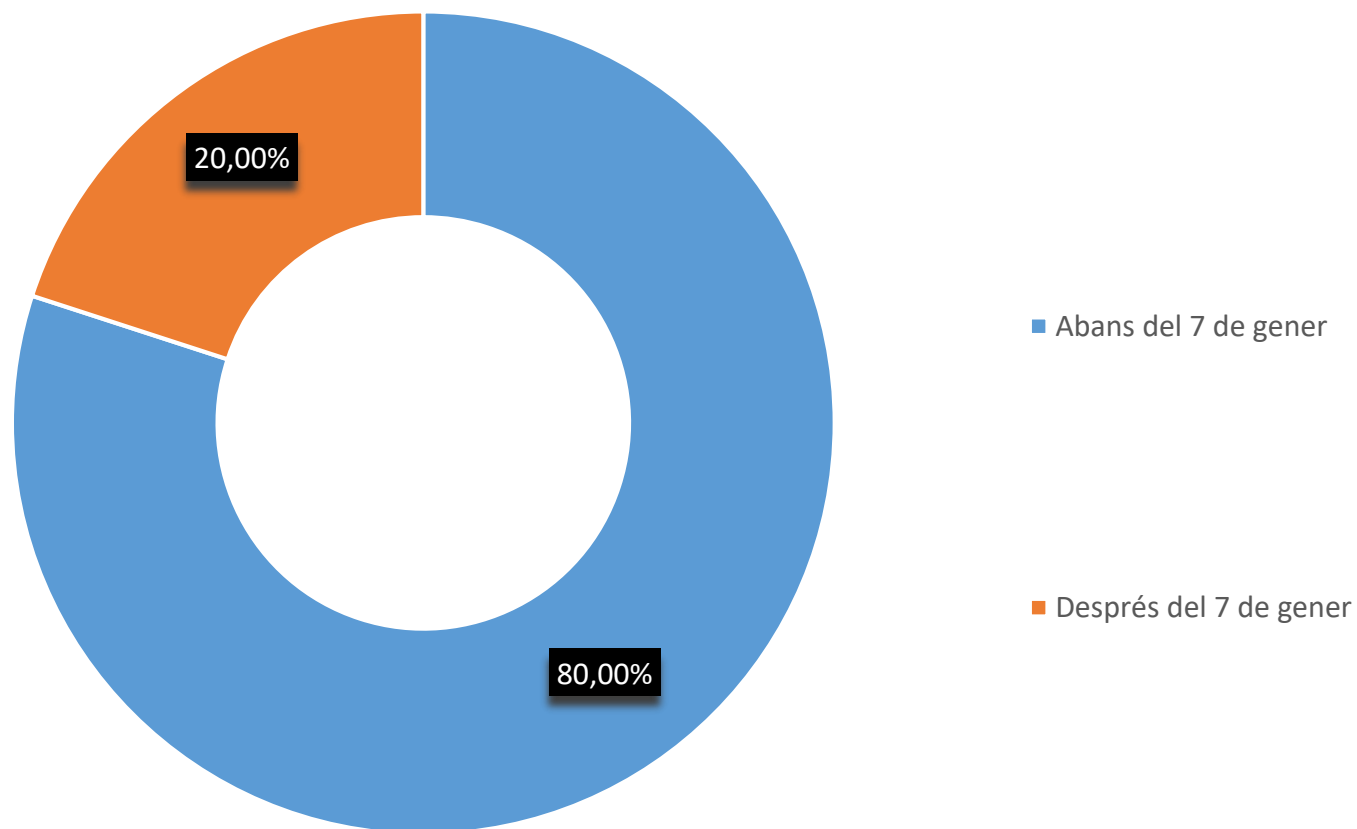
# 1. A quin sector pertany el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?



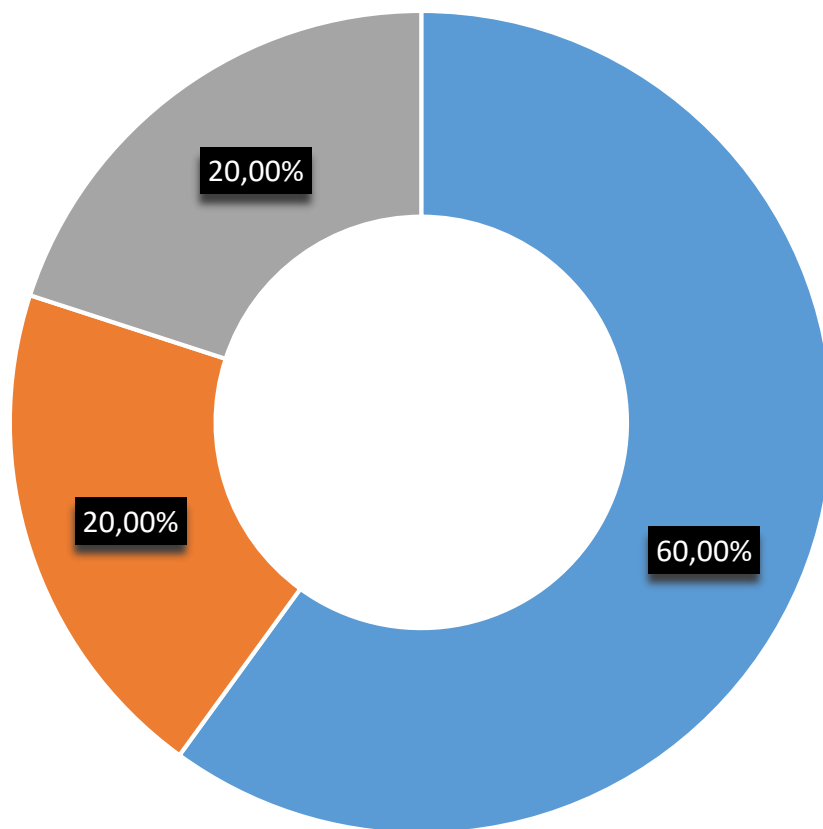
### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.



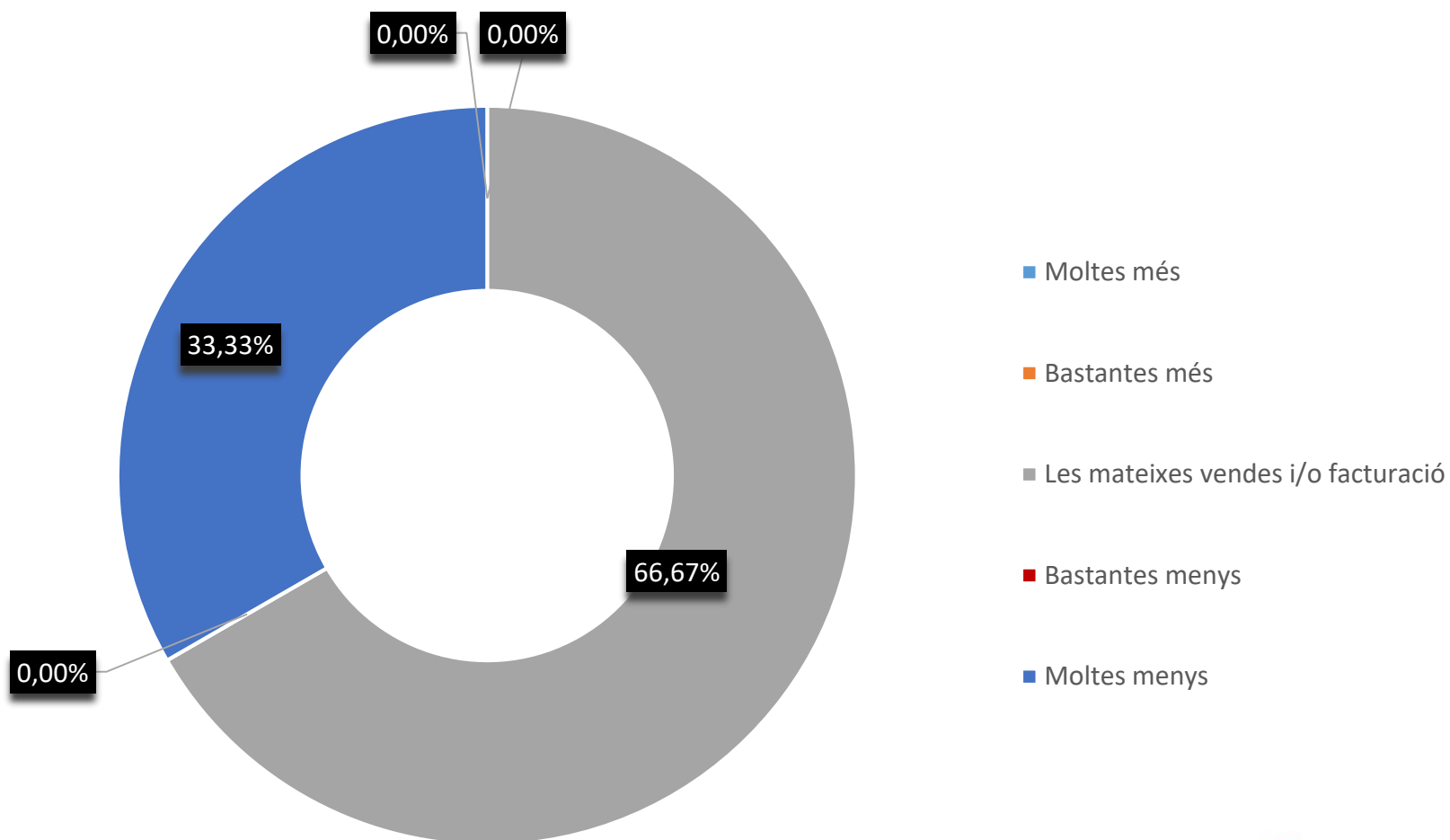
## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



- Sí, les conec i he rebaixat els meus productes durant el BlackFriday, el CyberMonday i/o el SingleDay
- Sí, les conec però no he rebaixat els meus productes durant aquestes campanyes.
- No conec aquestes campanyes.

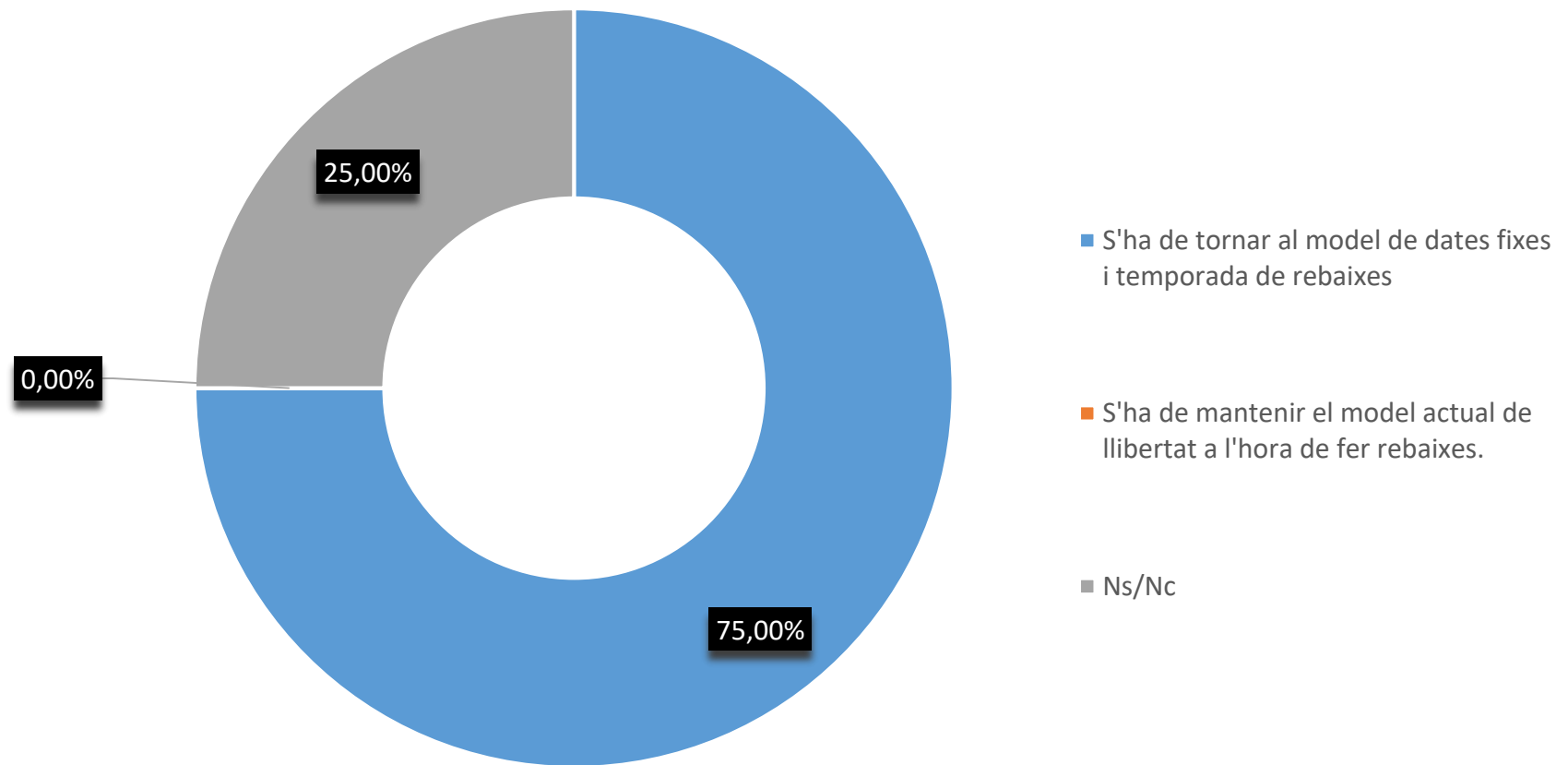
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



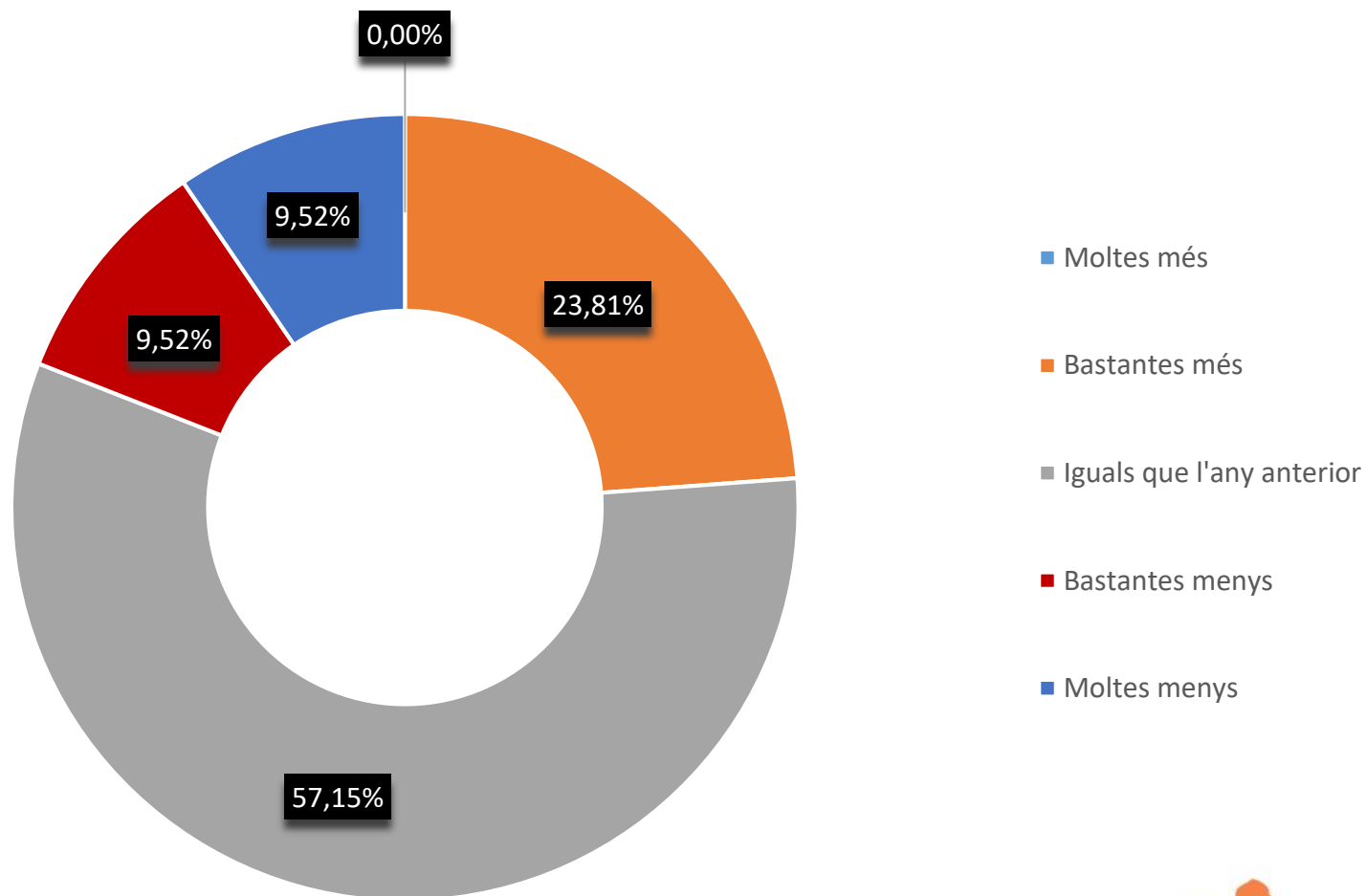
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

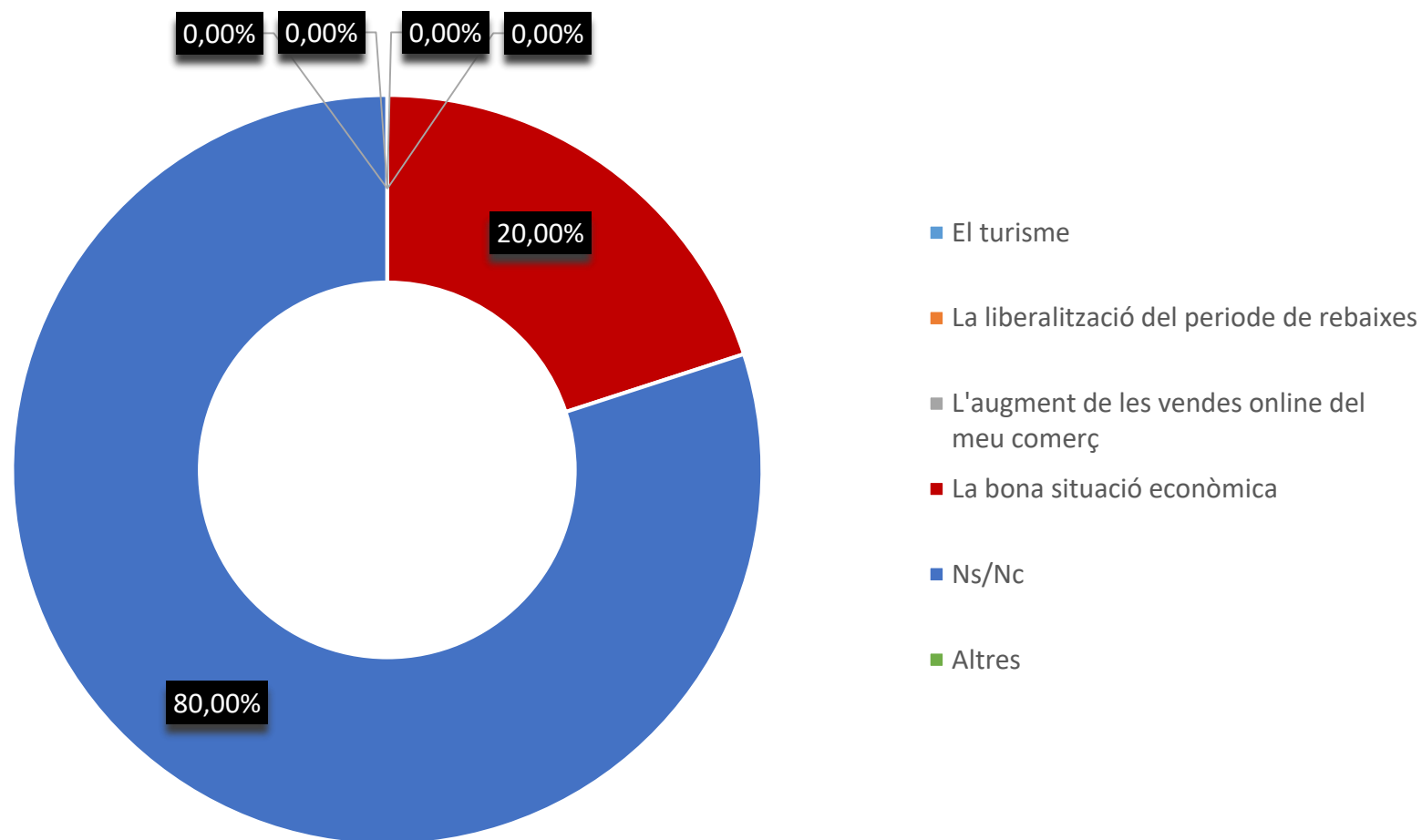


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

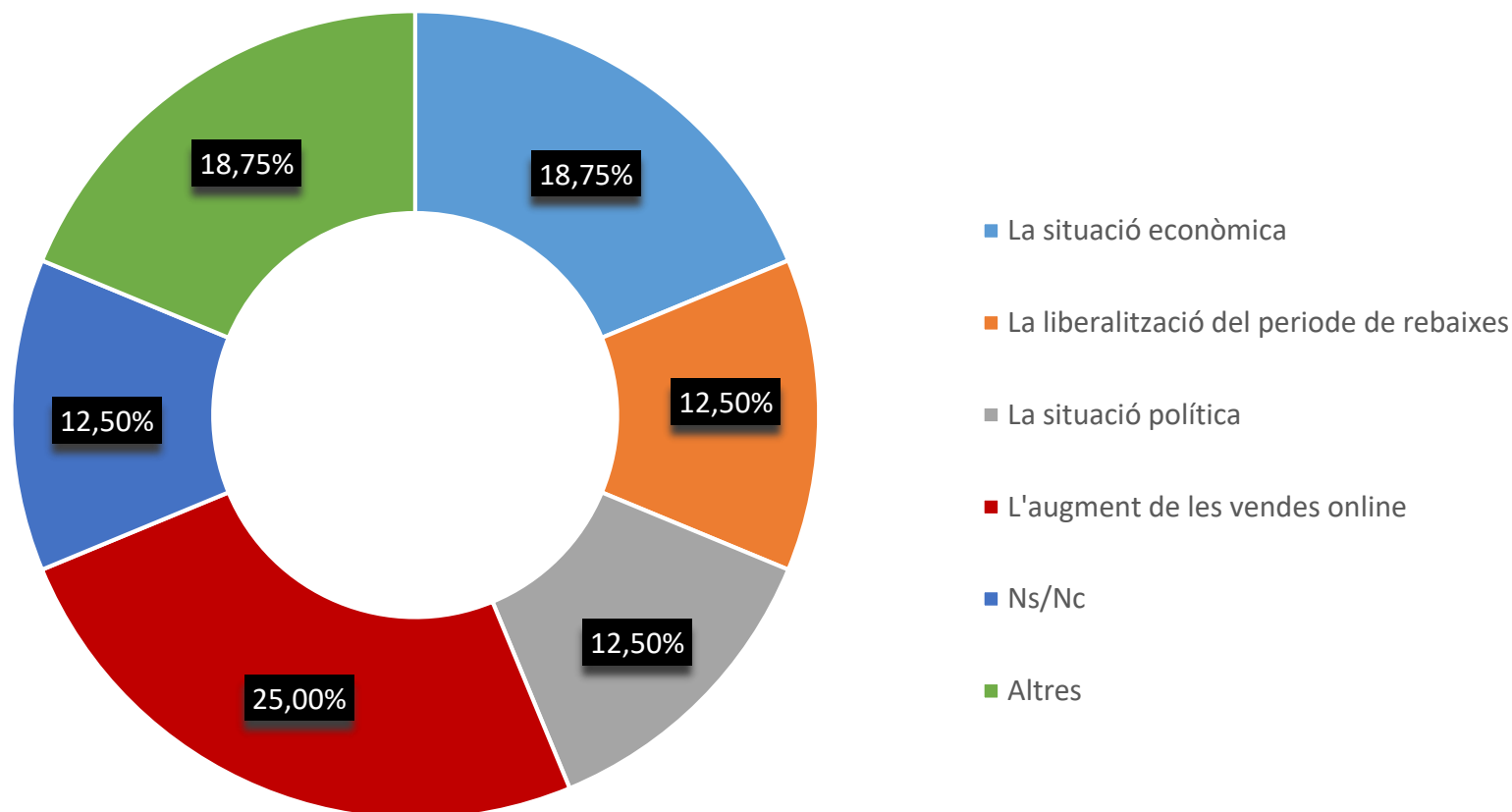


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



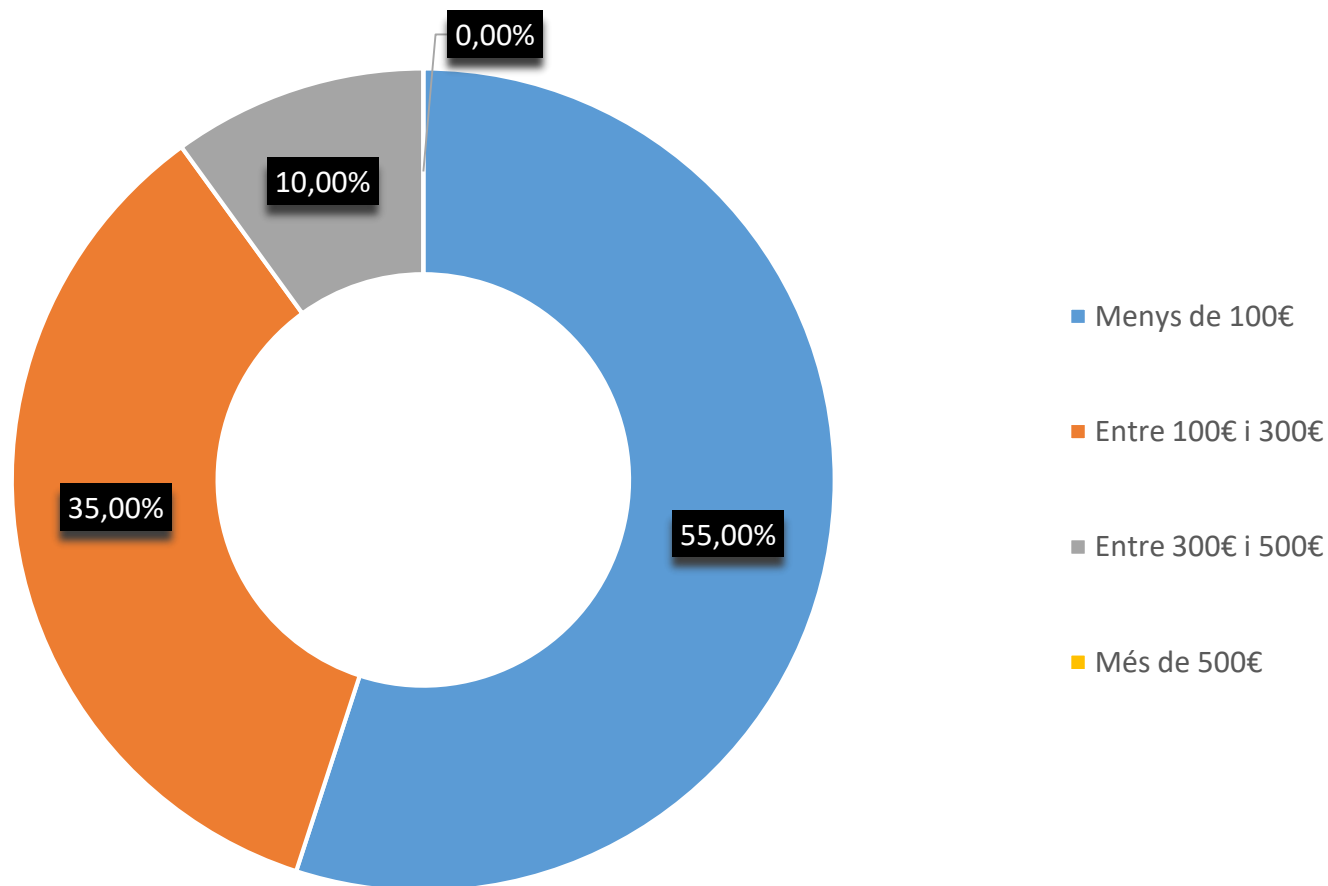
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

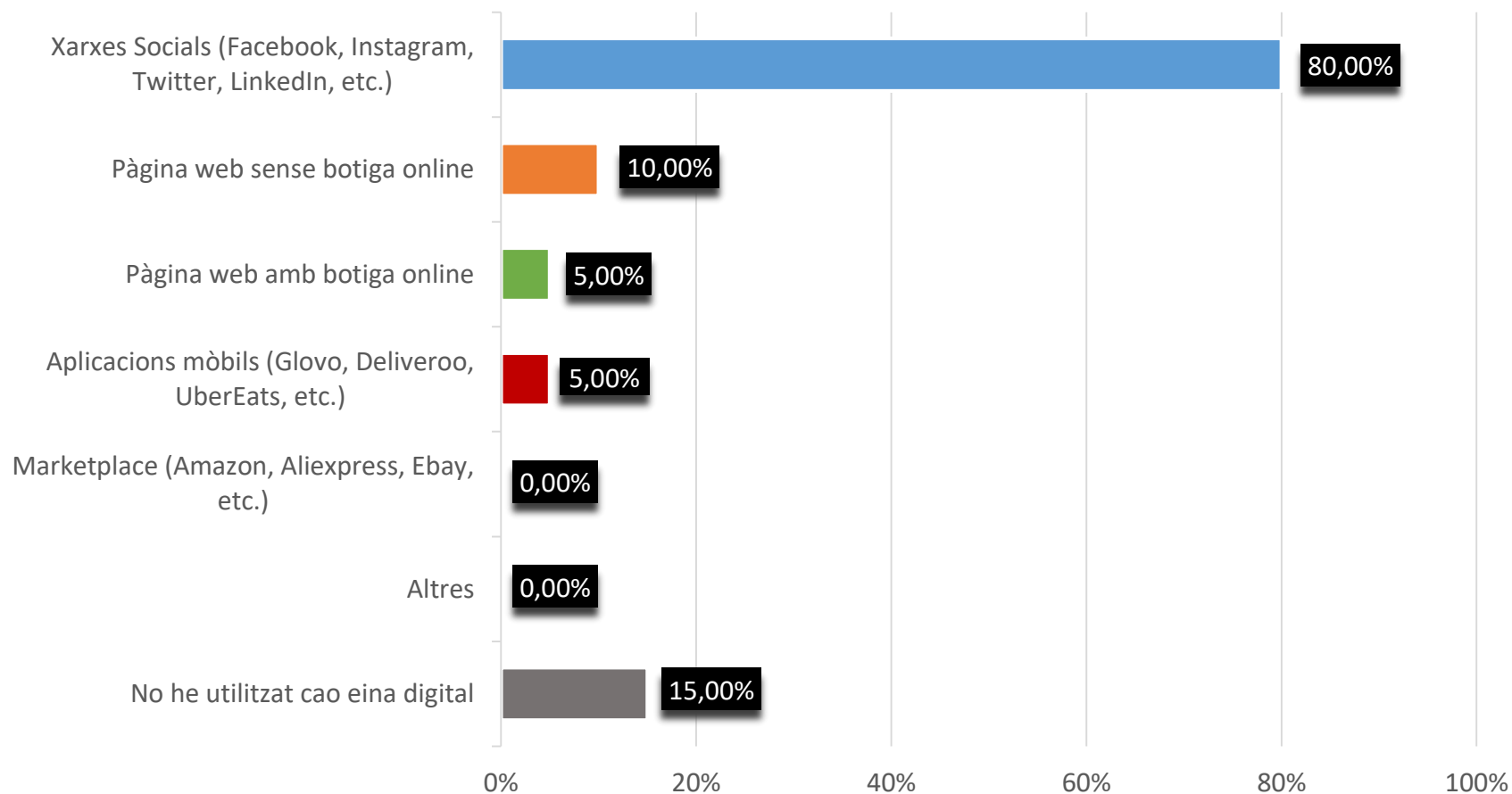


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?

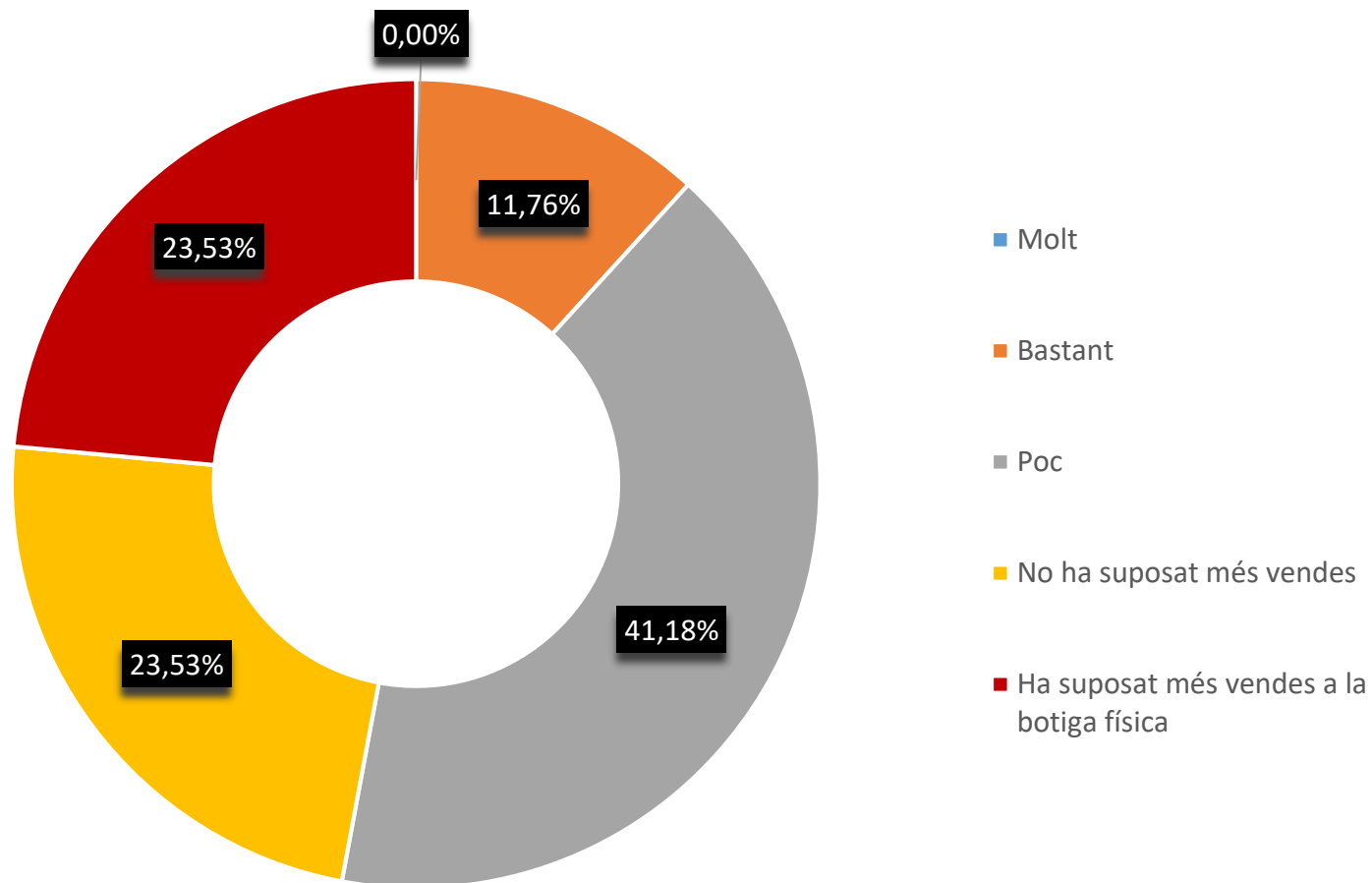


# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

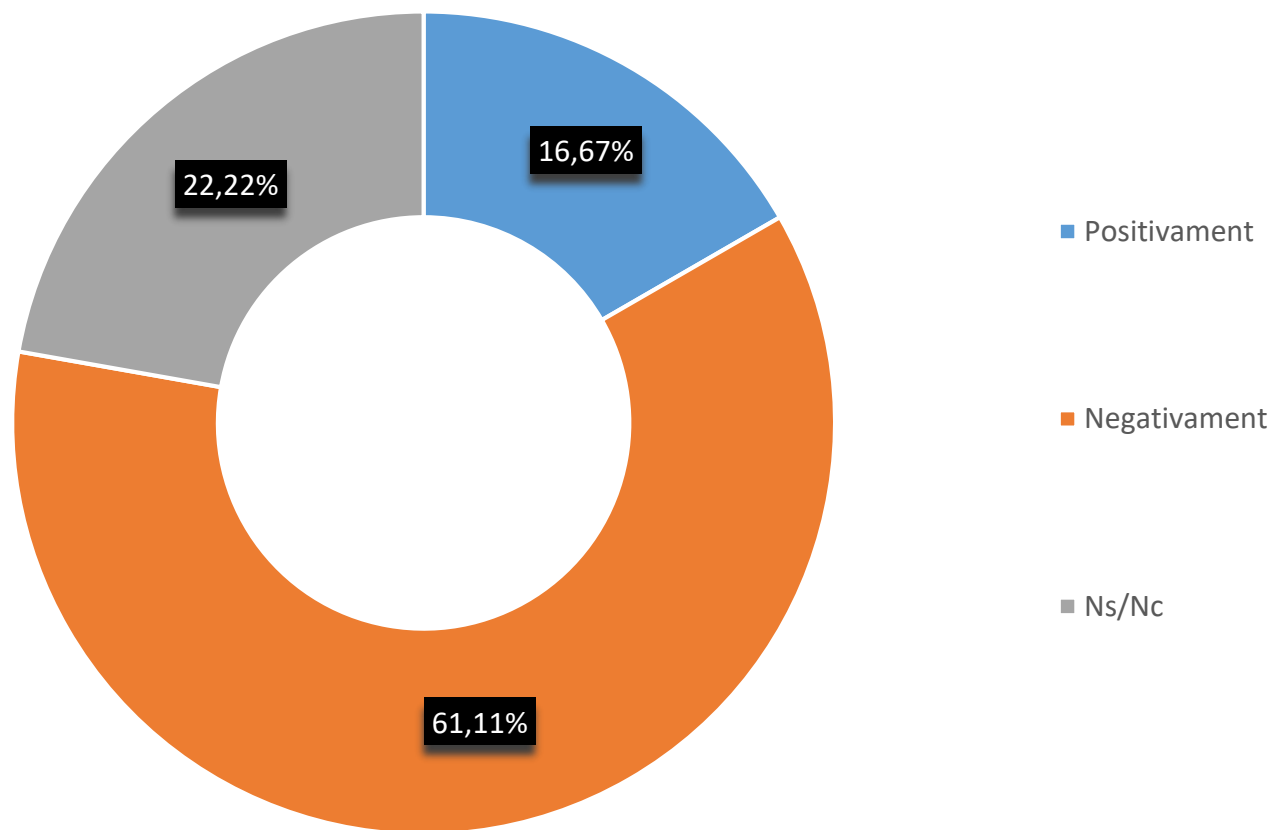




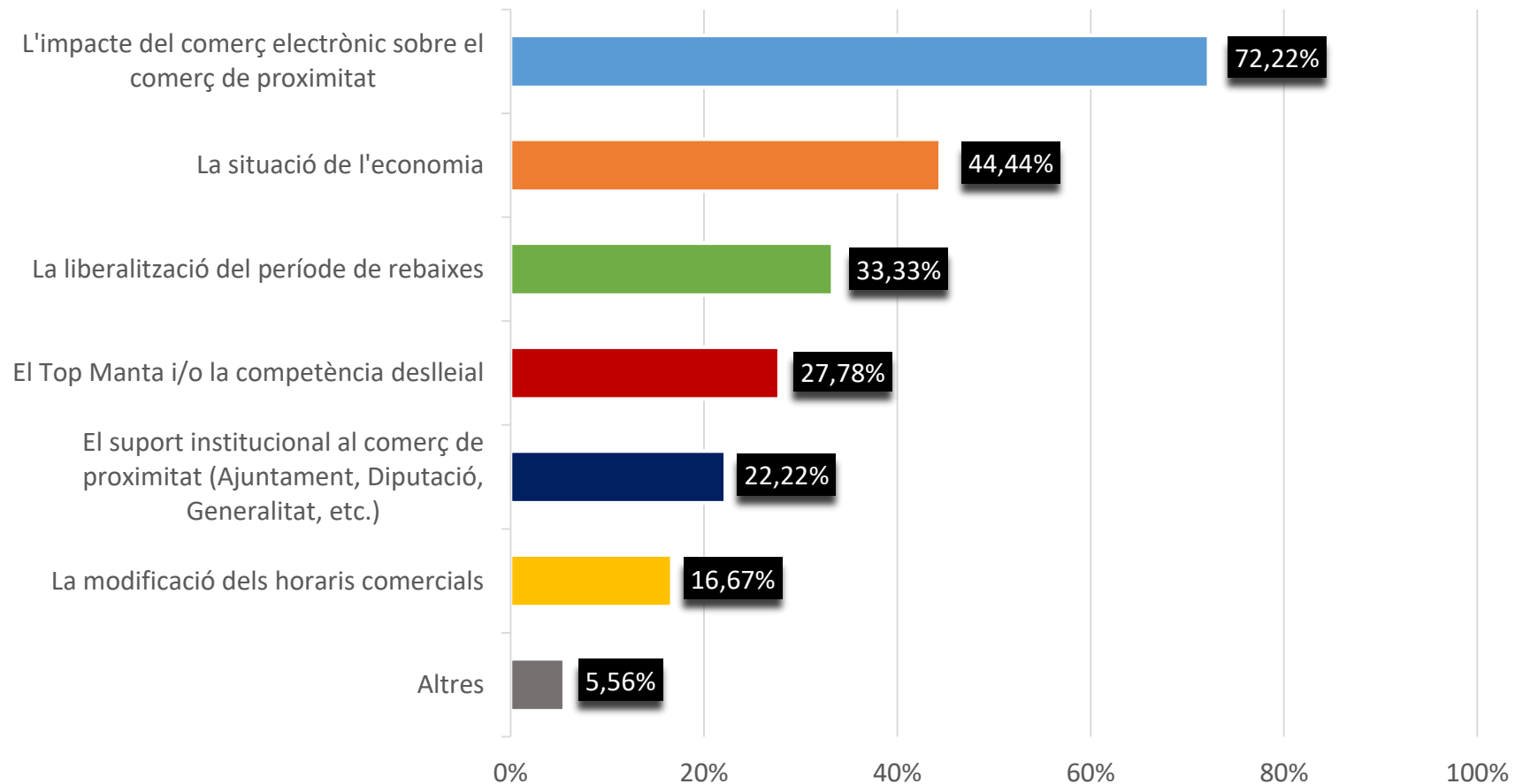
# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?



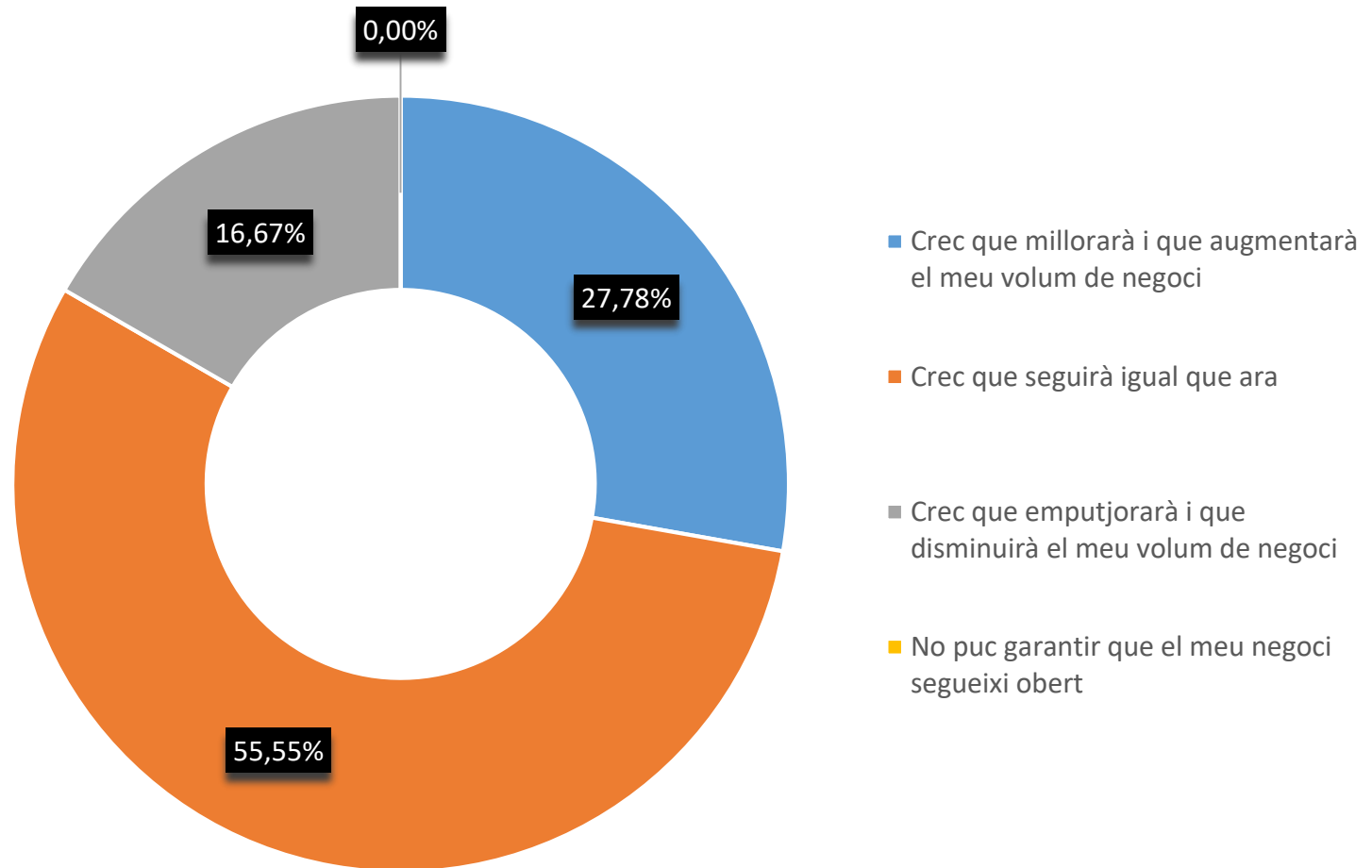
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?



# Resum Executiu per províncies

## Rebaixes 2018-2019:

- La majoria de comerços de Barcelona (59%), Girona (77,78%) i Lleida (80%) han començat les rebaixes abans del 7 de gener, sent Tarragona la província on menys comerços han avançat el període de rebaixes amb un 50%.
- A totes les províncies, la majoria de comerços que han fet rebaixes, han aplicat descomptes també durant el *BlackFriday, el CyberMonday i/o SingleDay*.
- La majoria de comerços de Barcelona (58,33%), Girona (44,44%), Tarragona (50%) i Lleida (66,67%) consultats que van aplicar descomptes durant el *BlackFriday, CyberMonday i/o SingleDay*, no van experimentar un augment de vendes i/o facturació.
- A totes les províncies, la majoria de comerços creu que s'ha de tornar al model de dates fixes i temporada de rebaixes, sent de més a menys Barcelona (76%), Girona (55,56%), Tarragona (90%) i Lleida (75%).

## Campanya Nadal:

- Per la majoria de comerços de Barcelona (59,42%), Girona (52,38%), Tarragona (53,23%) i Lleida (57,15%), creu el nivell de vendes i/o facturació ha estat igual que l'any anterior.
- Sobre el motiu d'haver obtingut un nivell de vendes i/o facturació igual a l'any anterior, els comerciants de Barcelona (25%) i Lleida (25%) ho atribueixen principalment a l'augment de les vendes online; els comerciants de Girona (53,23%)
- Per la majoria de comerços de Barcelona (75,2%), Girona (76,19%), Tarragona (82,35%) i Lleida (55%), el consum mig de cada client és inferior 100€.

# Resum Executiu per províncies

## Digitalització:

- La majoria de comerços de **Barcelona (85,2%)**, **Girona (90,48%)**, **Tarragona (70,59%)** i **Lleida (75%)** han utilitzat alguna eina digital durant la campanya de Nadal 2018-2019.
- Les principals eines digitals utilitzades en totes les províncies són les **Xarxes Socials** i la **Pàgina web sense botiga online**.
- Segons la majoria de comerços de **Barcelona (75,96%)**, **Girona (66,67%)**, **Tarragona (66,67%)** i **Lleida (76,47%)**, la utilització d'alguna eina digital li ha suposat un **augment de vendes i/o facturació**.
- A **totes les províncies**, els comerciants creuen que el **comerç electrònic afecta negativament** al negoci, sent de més a menys els de **Girona (70%)**, **Tarragona (62,5%)** **Lleida (61,11%)** i **Barcelona (47,86%)**.

## Perspectives i preocupacions:

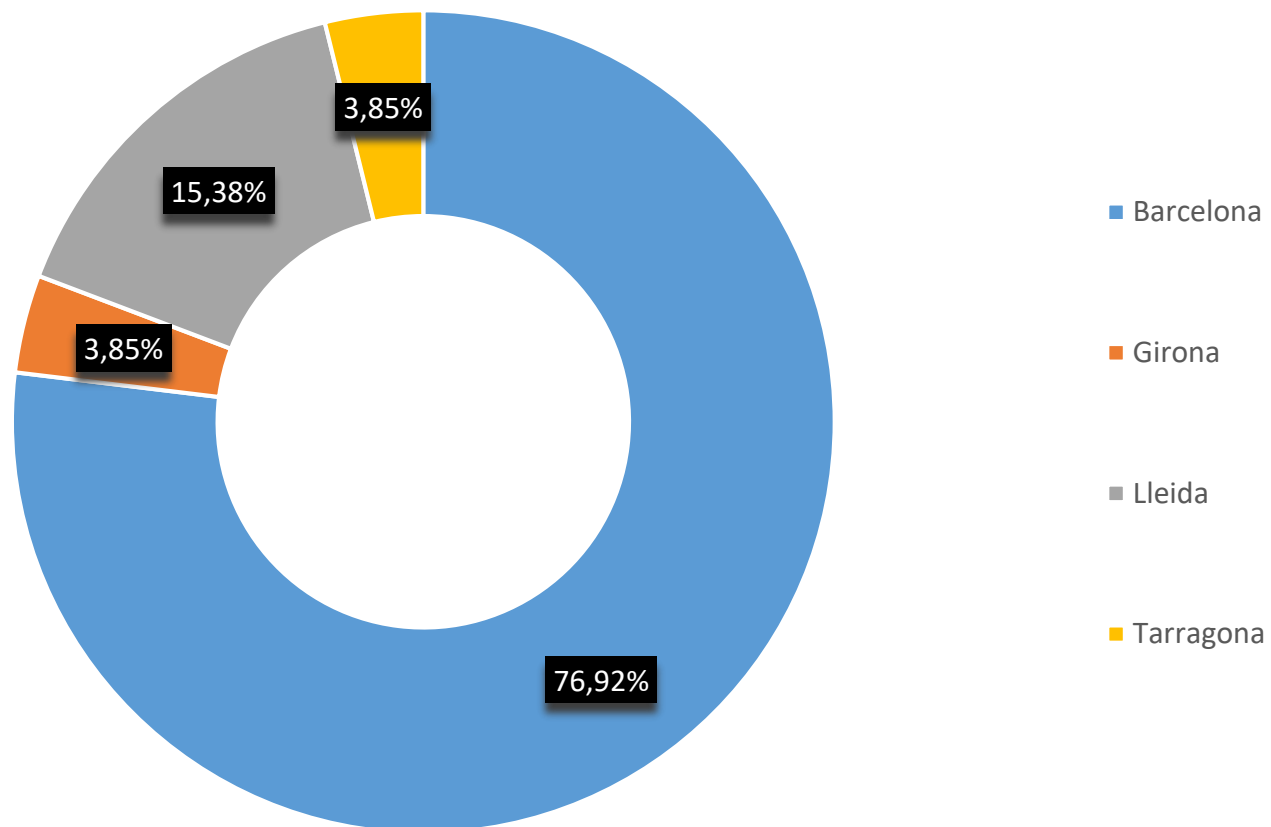
- Els principals temes que preocupen al comerç de la província de **Barcelona** són l'impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (**67,52%**), la situació de l'economia (**57,26%**) i el suport institucional al comerç de proximitat (**39,32%**).
- Els principals temes que preocupen al comerç de la província de **Lleida** són la situació de l'economia (**80%**), l'impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (**75%**) i la liberalització del període de rebaixes (**45%**).
- Els principals temes que preocupen al comerç de la província de **Tarragona** són l'impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (**68,75%**), la situació de l'economia (**56,26%**) i el suport institucional al comerç de proximitat (**56,25%**).
- Els principals temes que preocupen al comerç de la província de **Lleida** són l'impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (**72,22%**), la situació de l'economia (**44,44%**) i la liberalització del període de rebaixes (**33,33%**).
- En les províncies de **Barcelona (51,73%)**, preveu que la situació del seu negoci dintre d'un any seguirà igual que ara.

# **RESULTATS DE LA CONSULTA ALS SOCIS DE PIMECOMERÇ SOBRE LA VALORACIÓ DEL COMERÇ DE PROXIMITAT (Resum per sectors)**

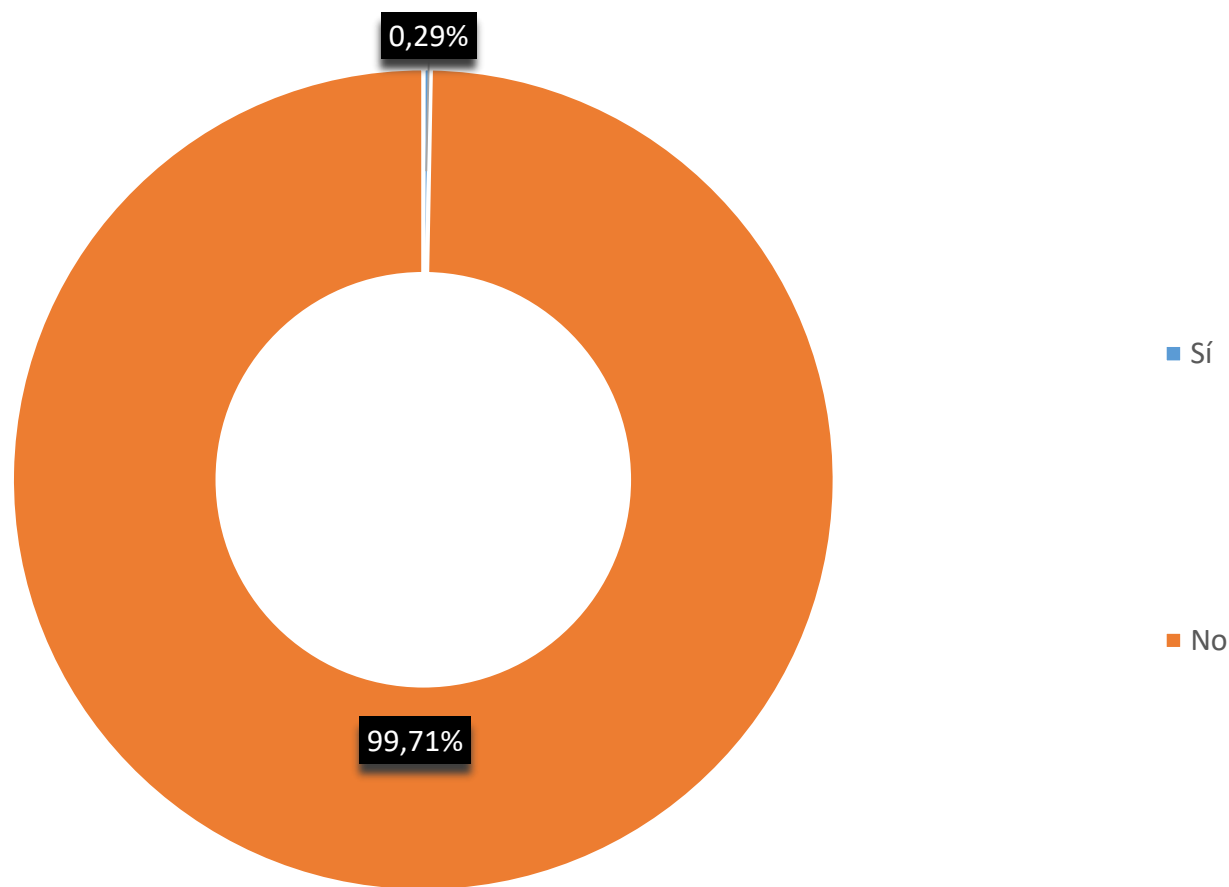
# SCTOR ALIMENTACIÓ



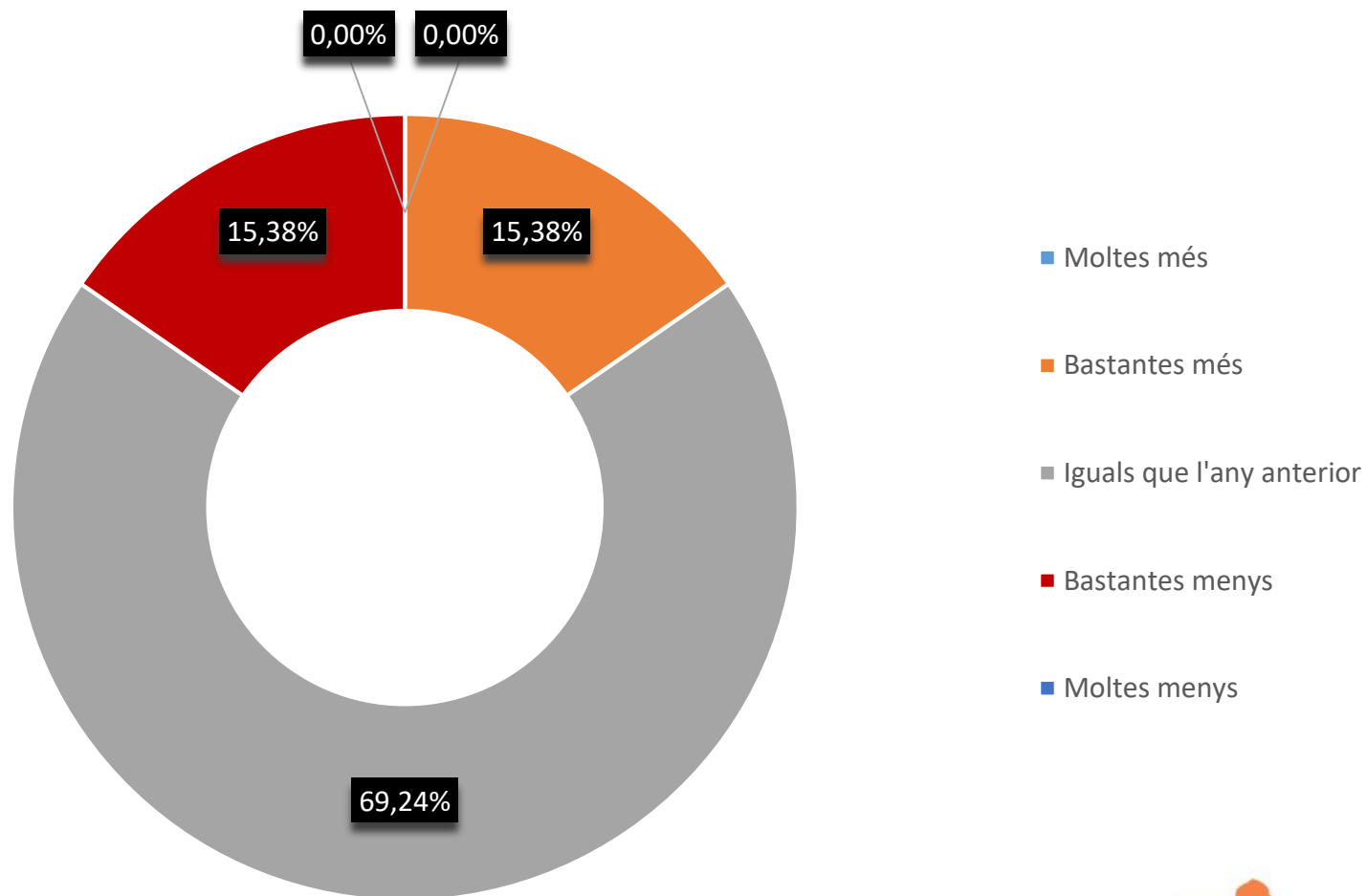
# 1. A quina província es troba situat el seu comerç?



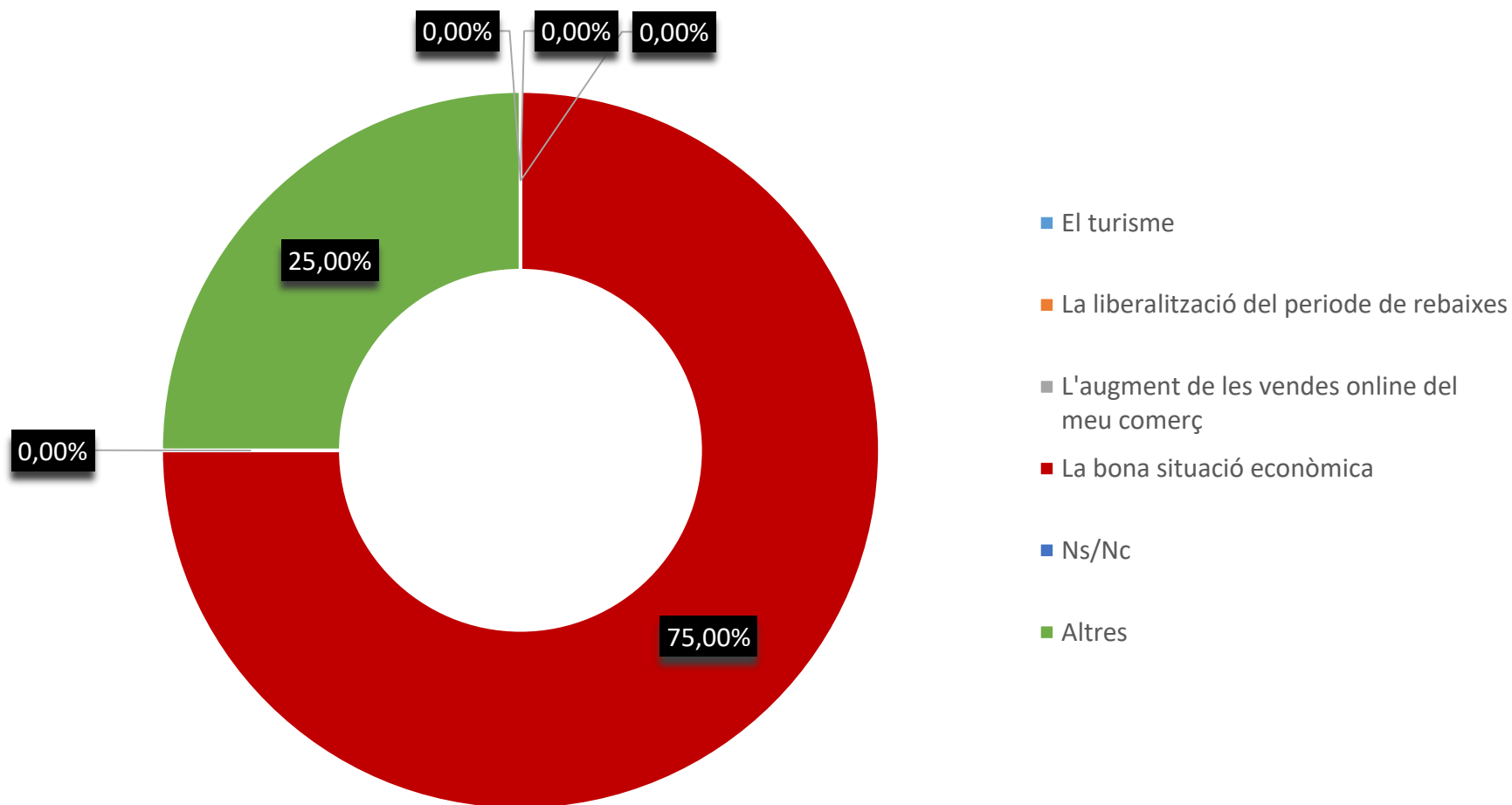
## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?



## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

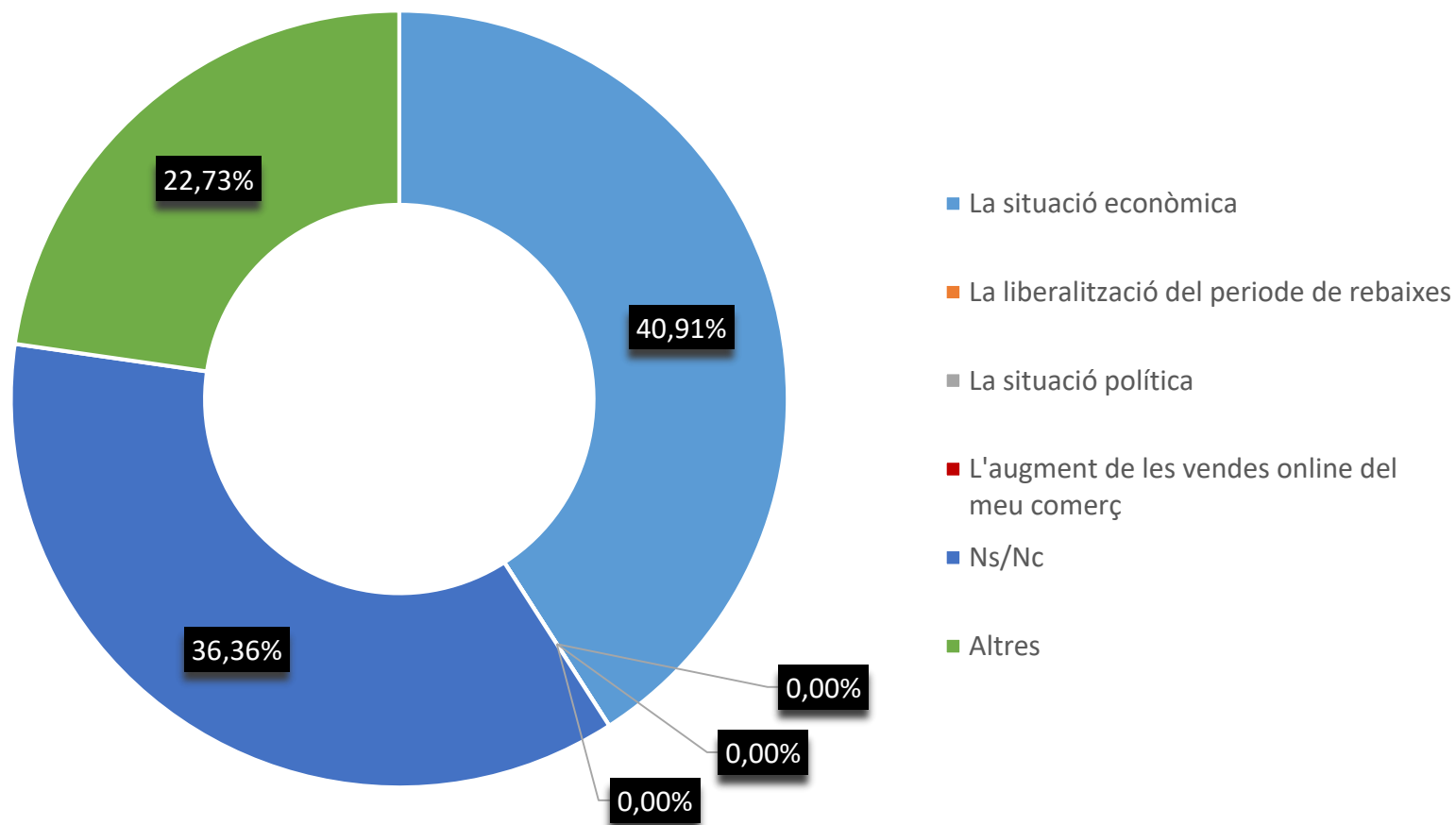


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



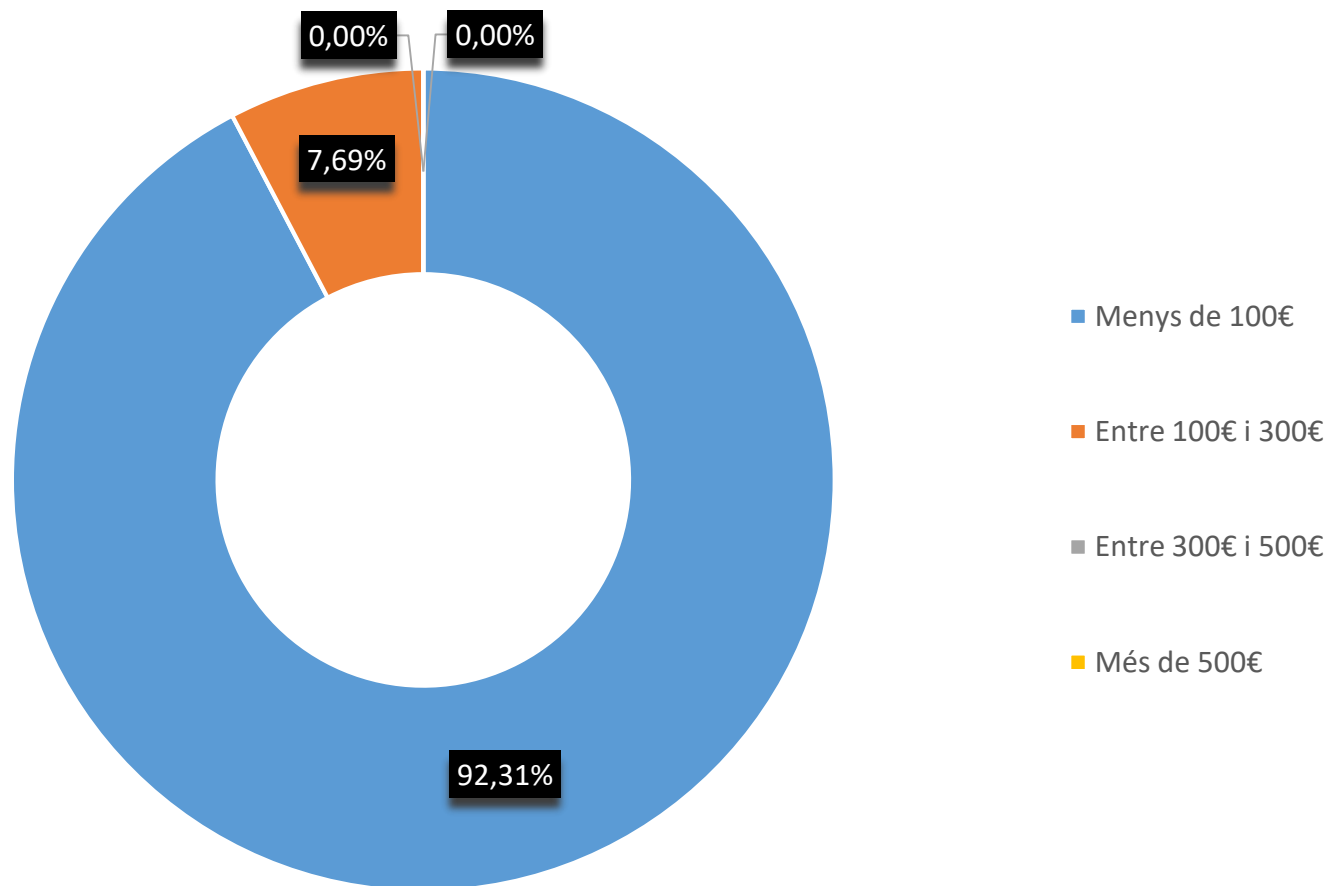
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

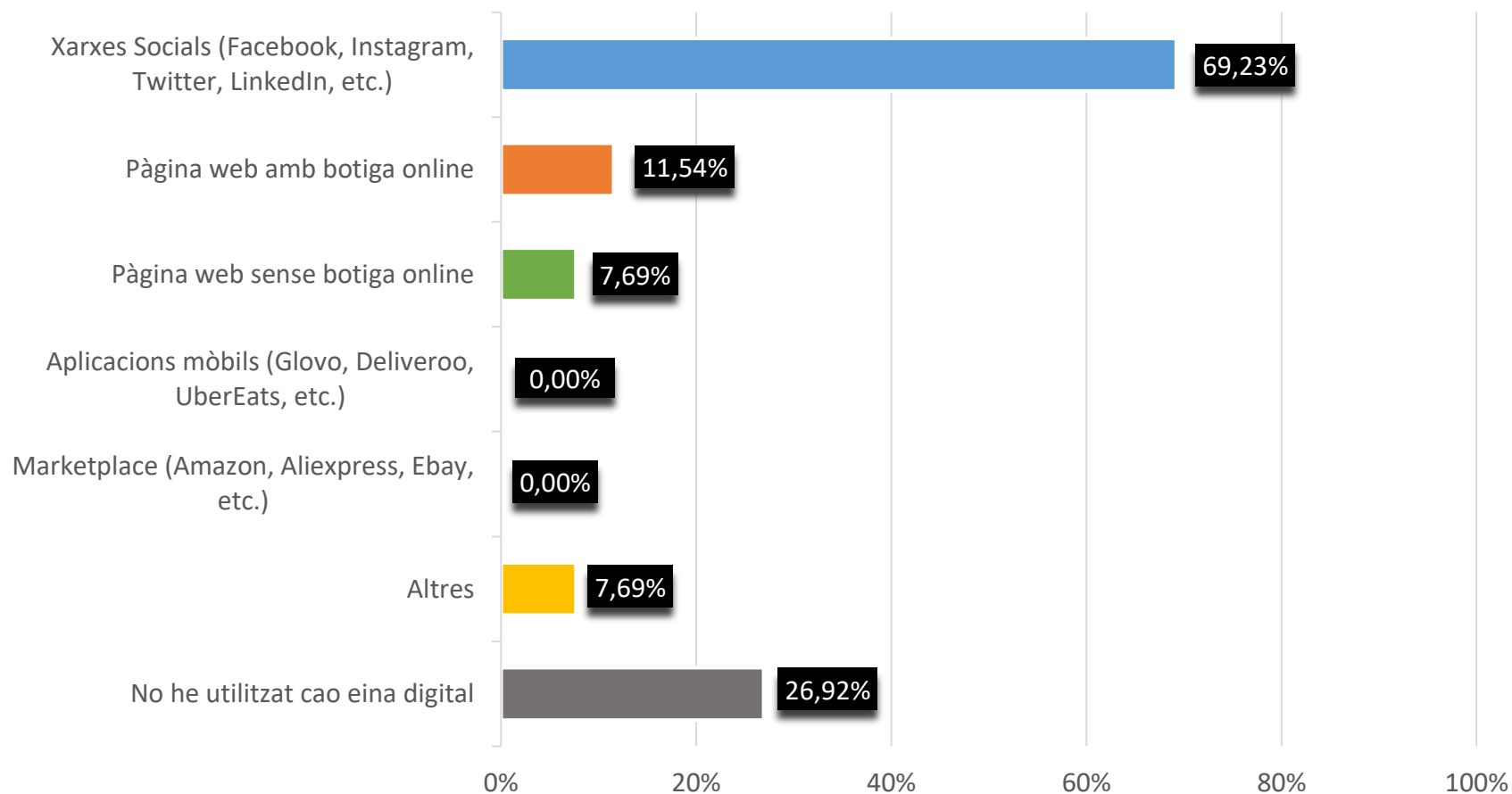


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

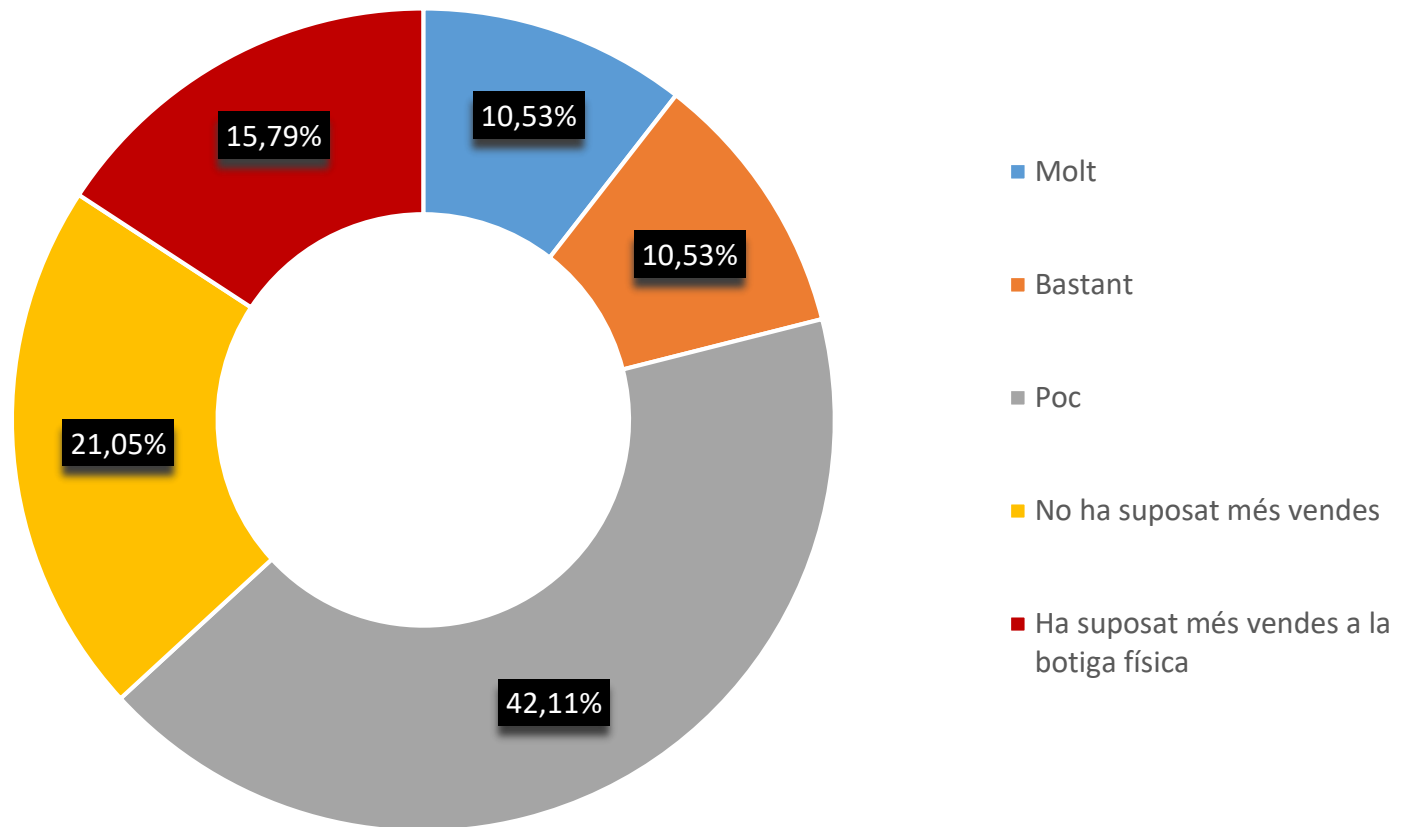
## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?



# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

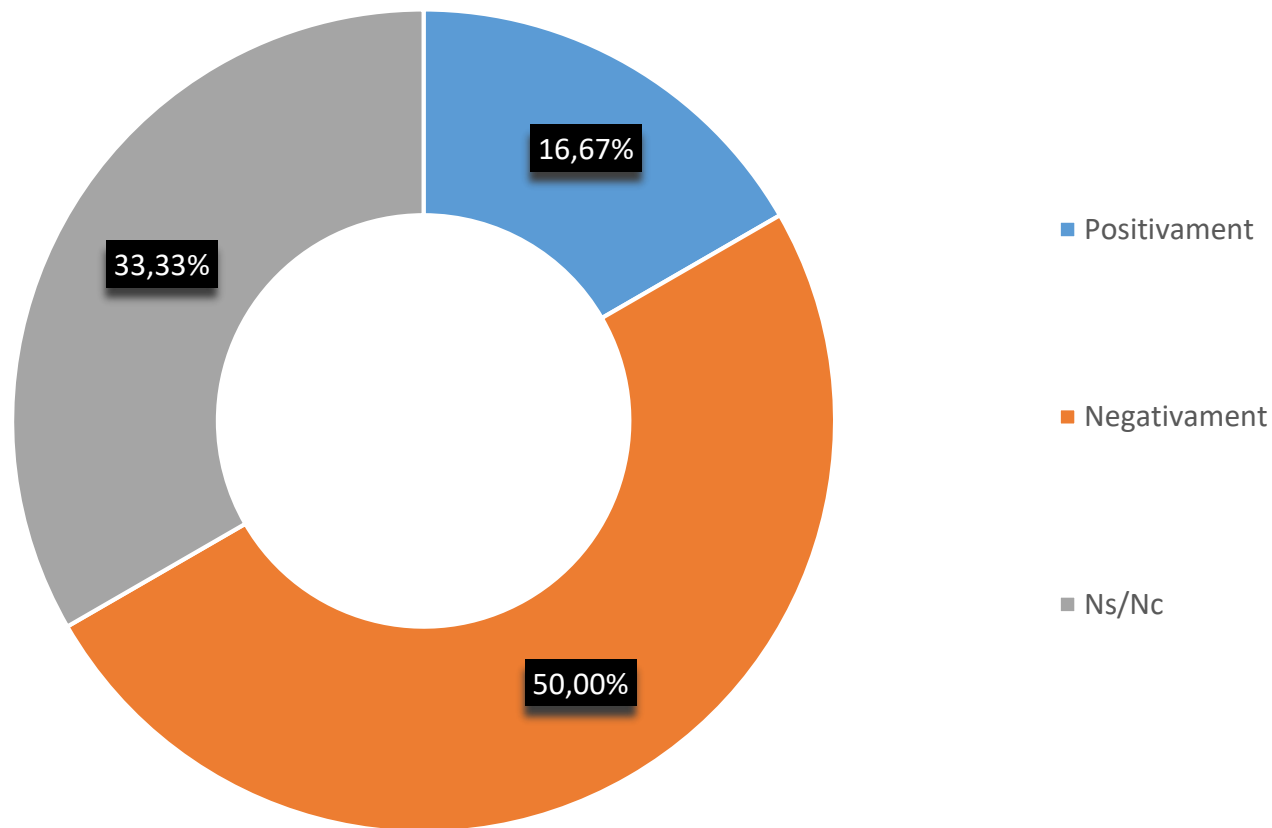


# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?

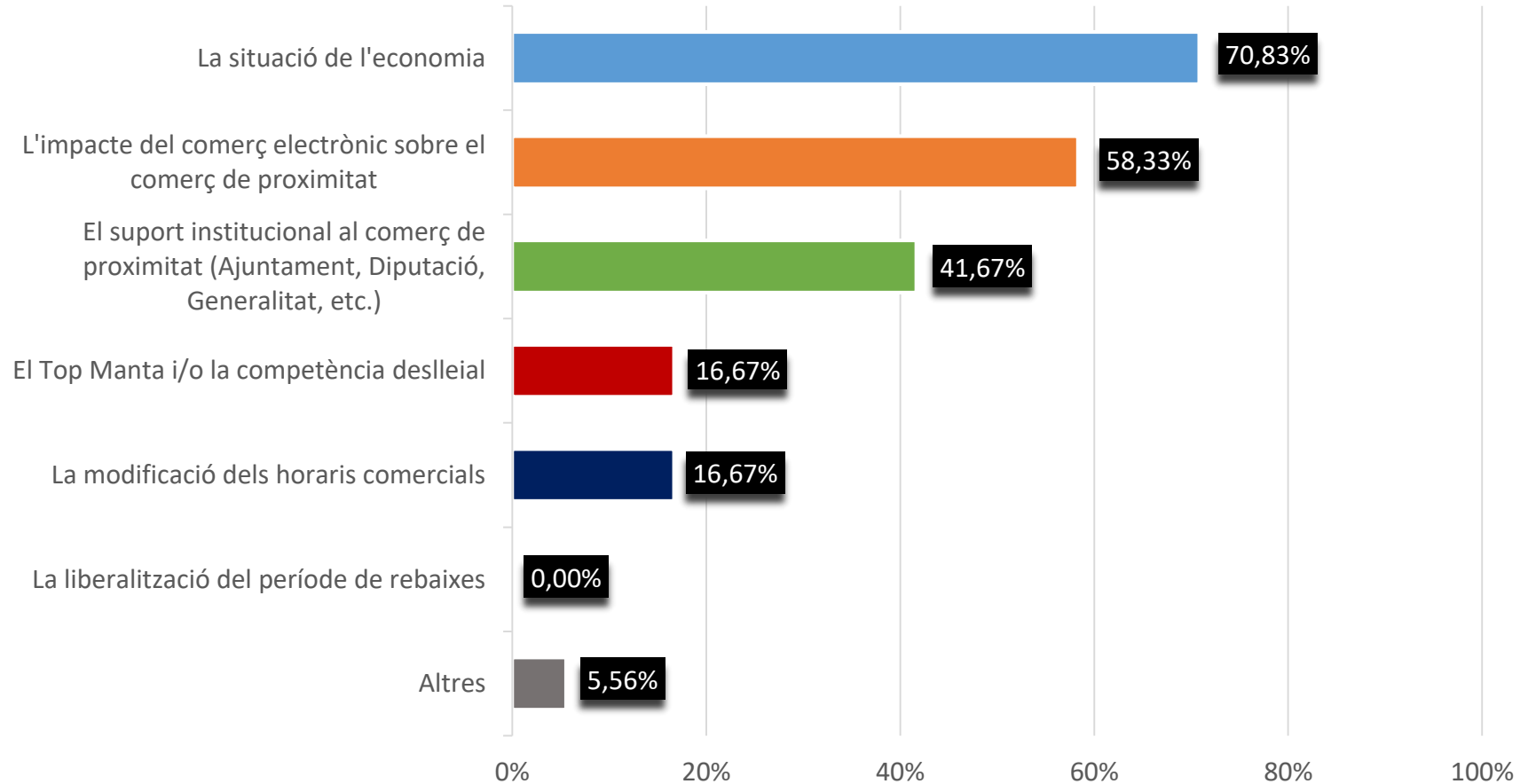




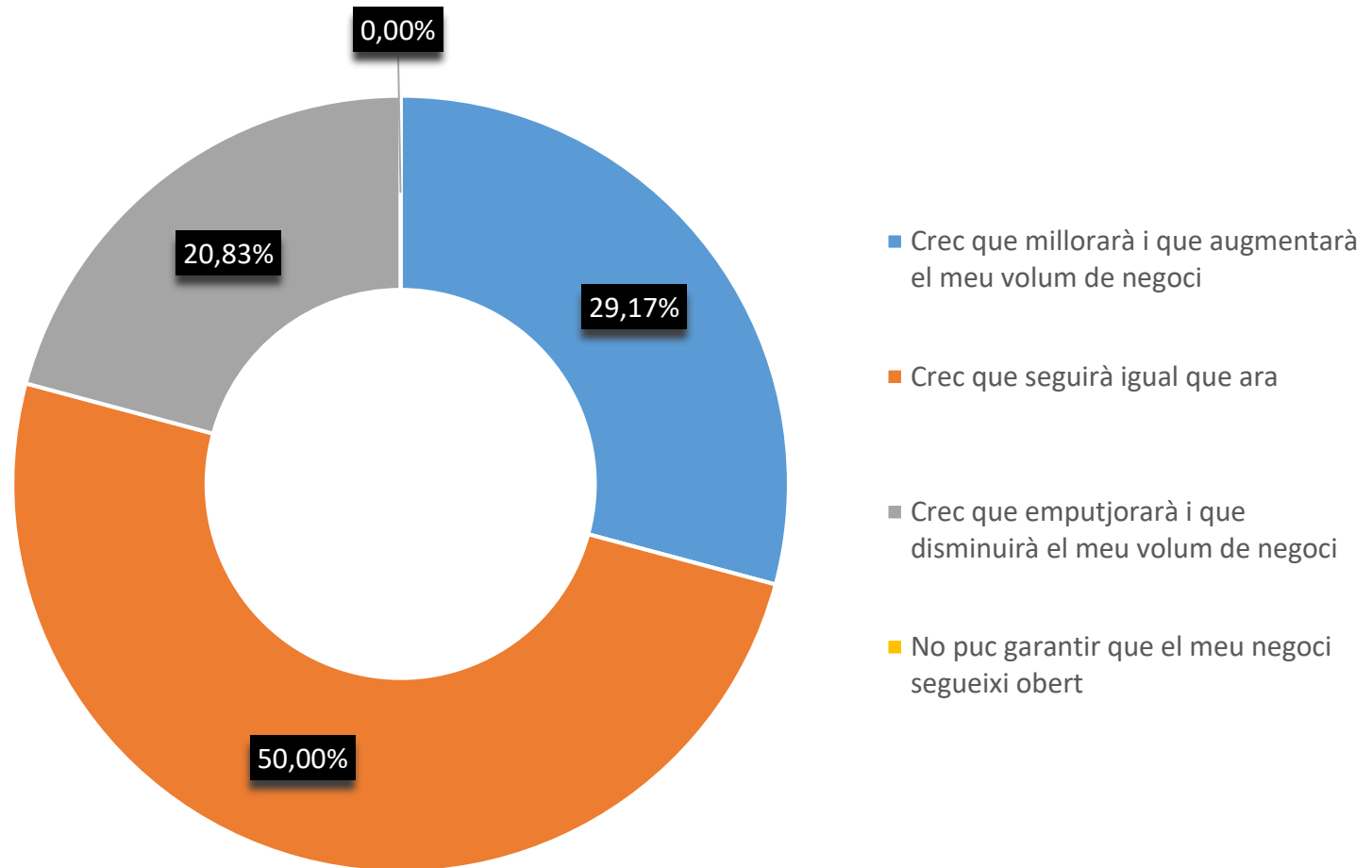
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



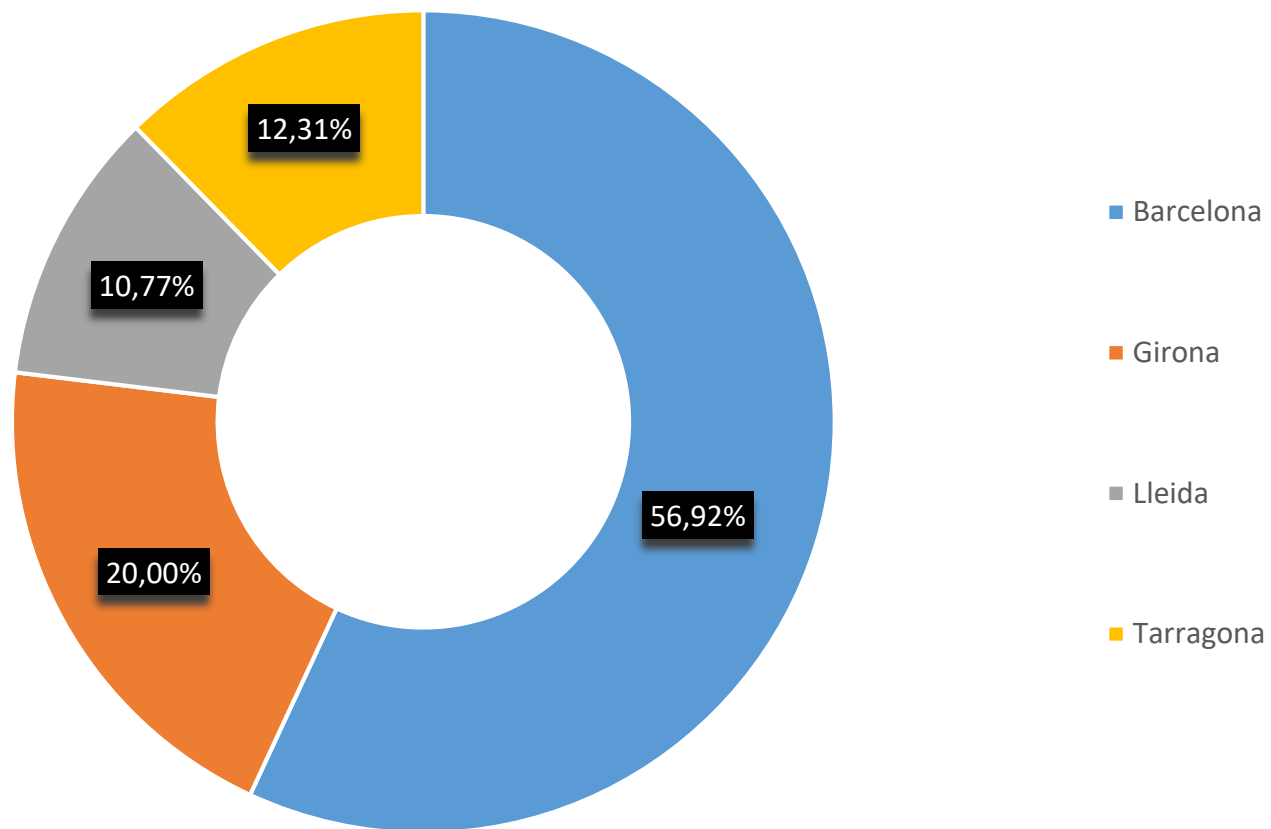
## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?



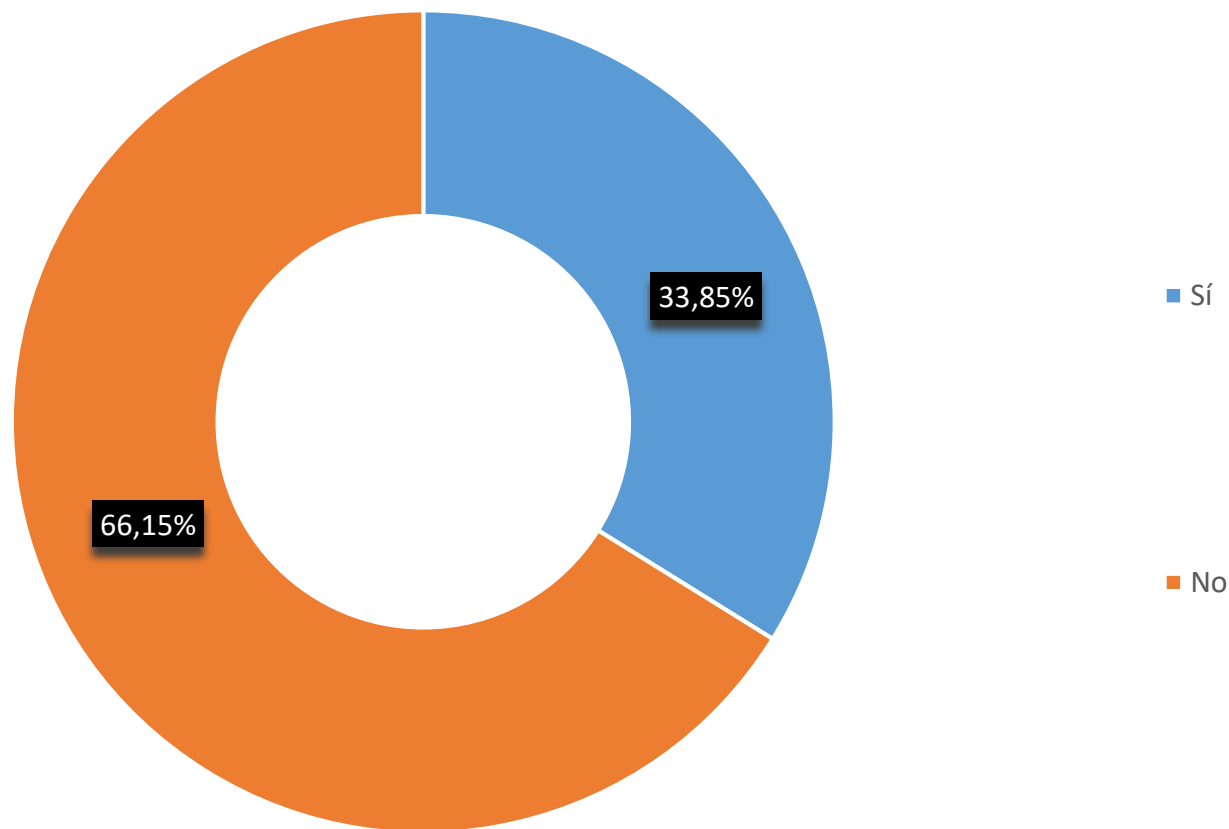
# SCTOR TÈXTIL I MODA



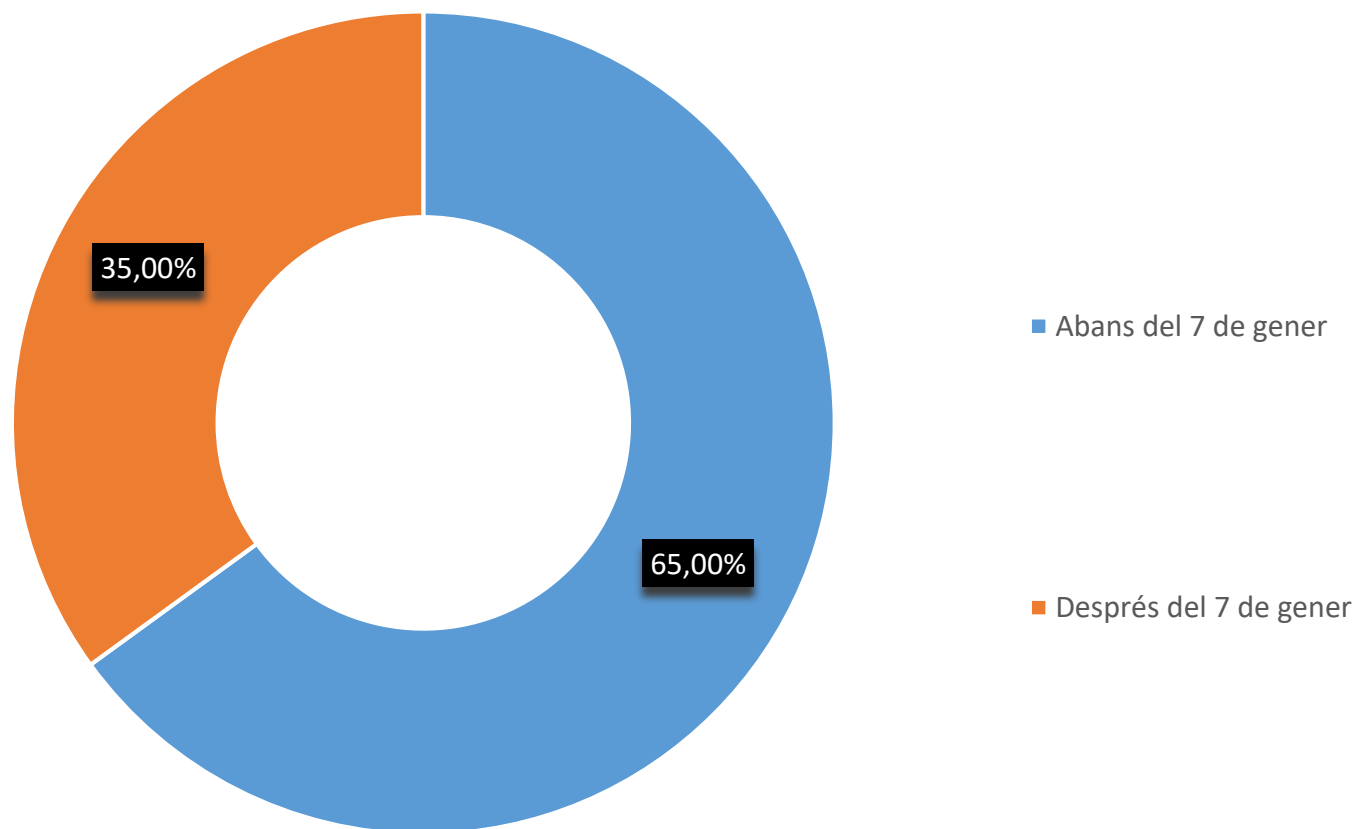
# 1. A quina província es troba situat el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?

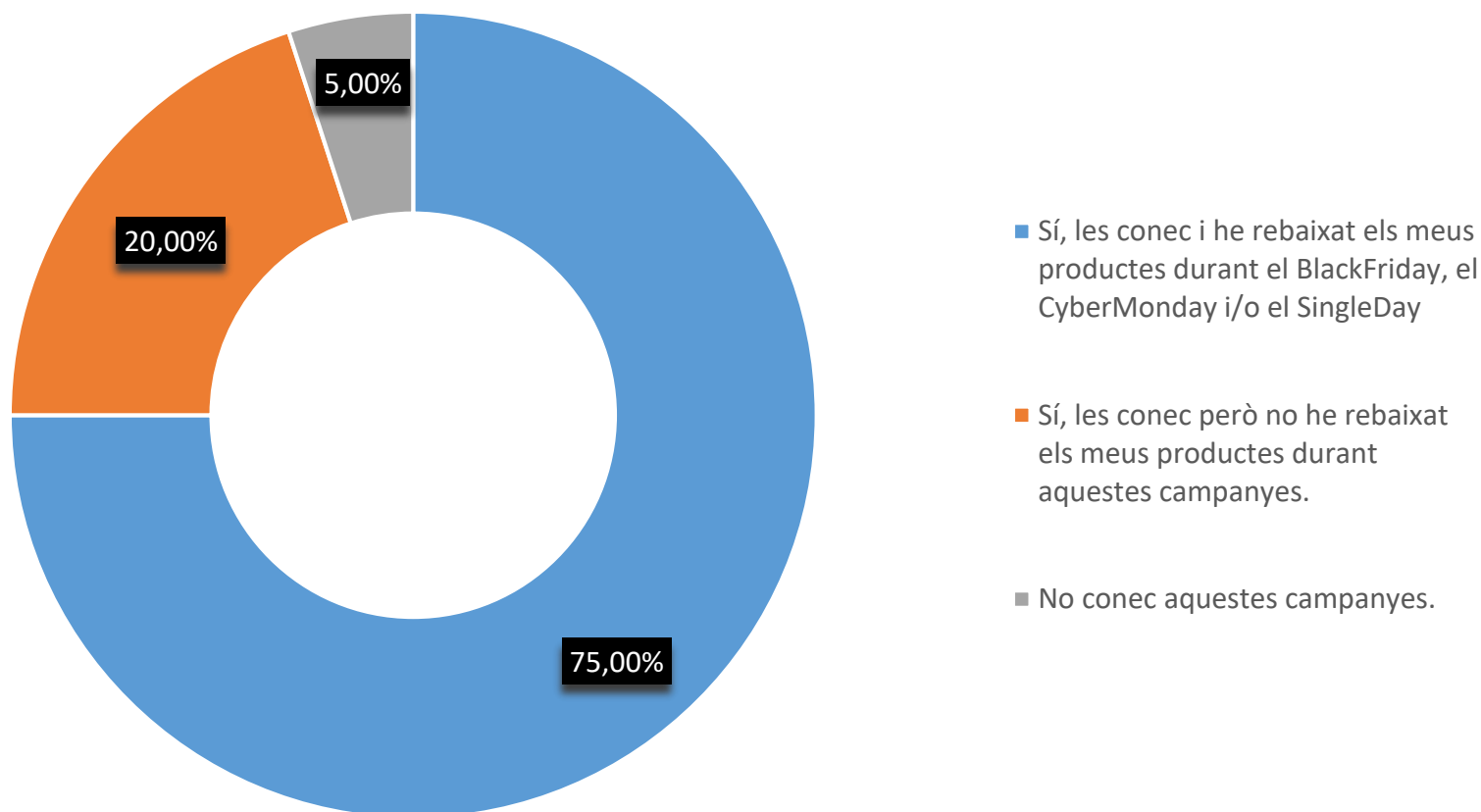


### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

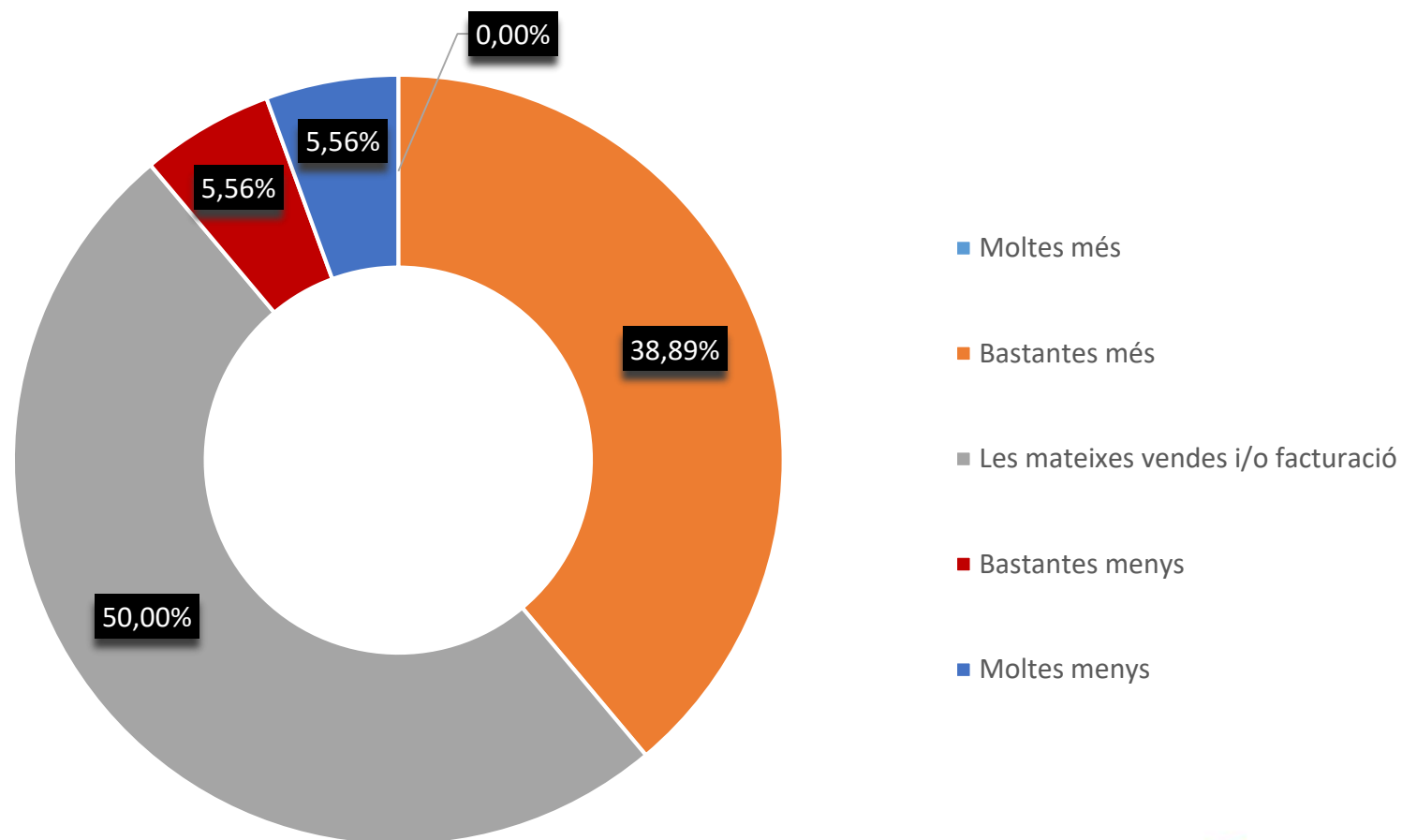
## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

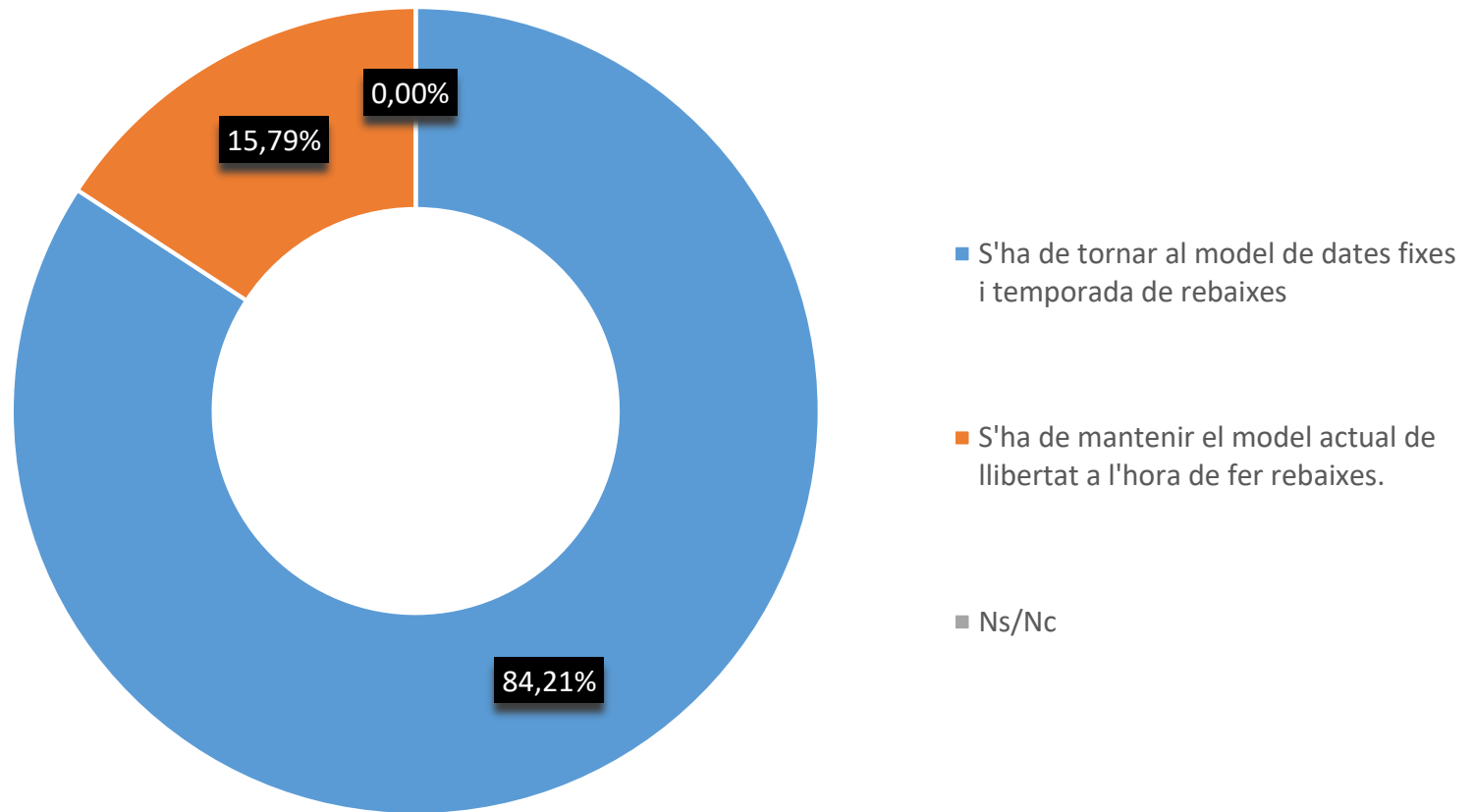


## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



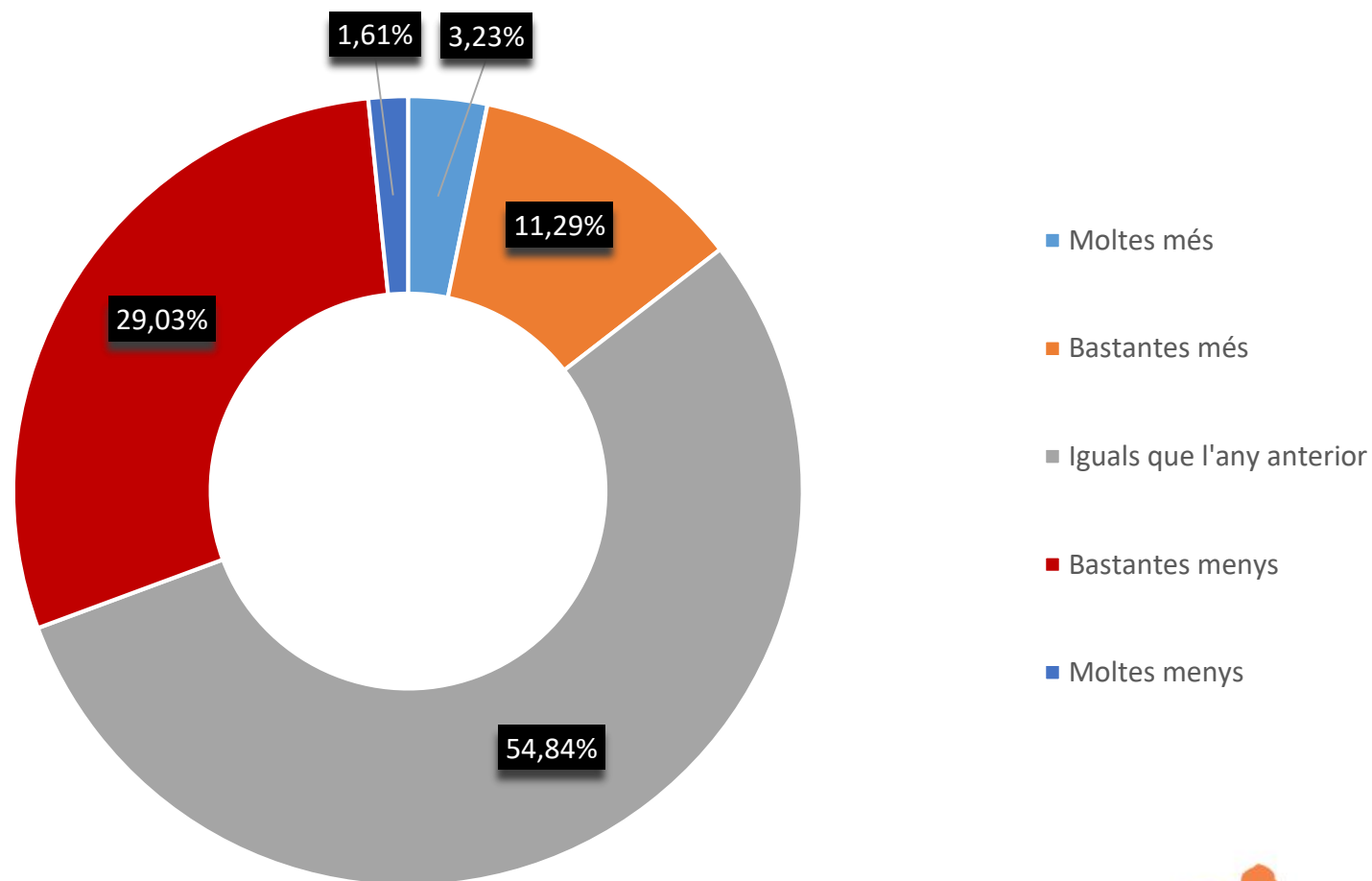
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

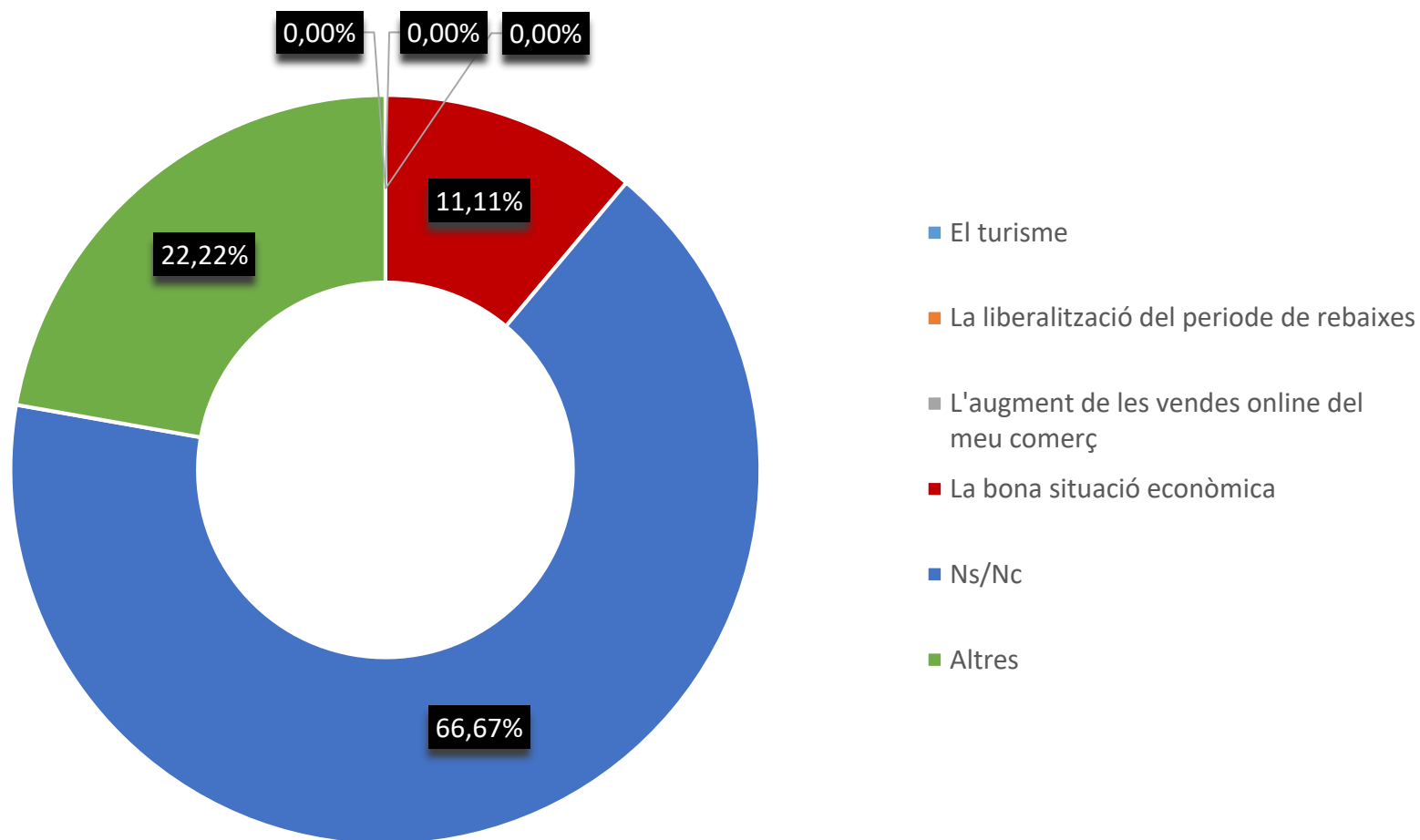


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

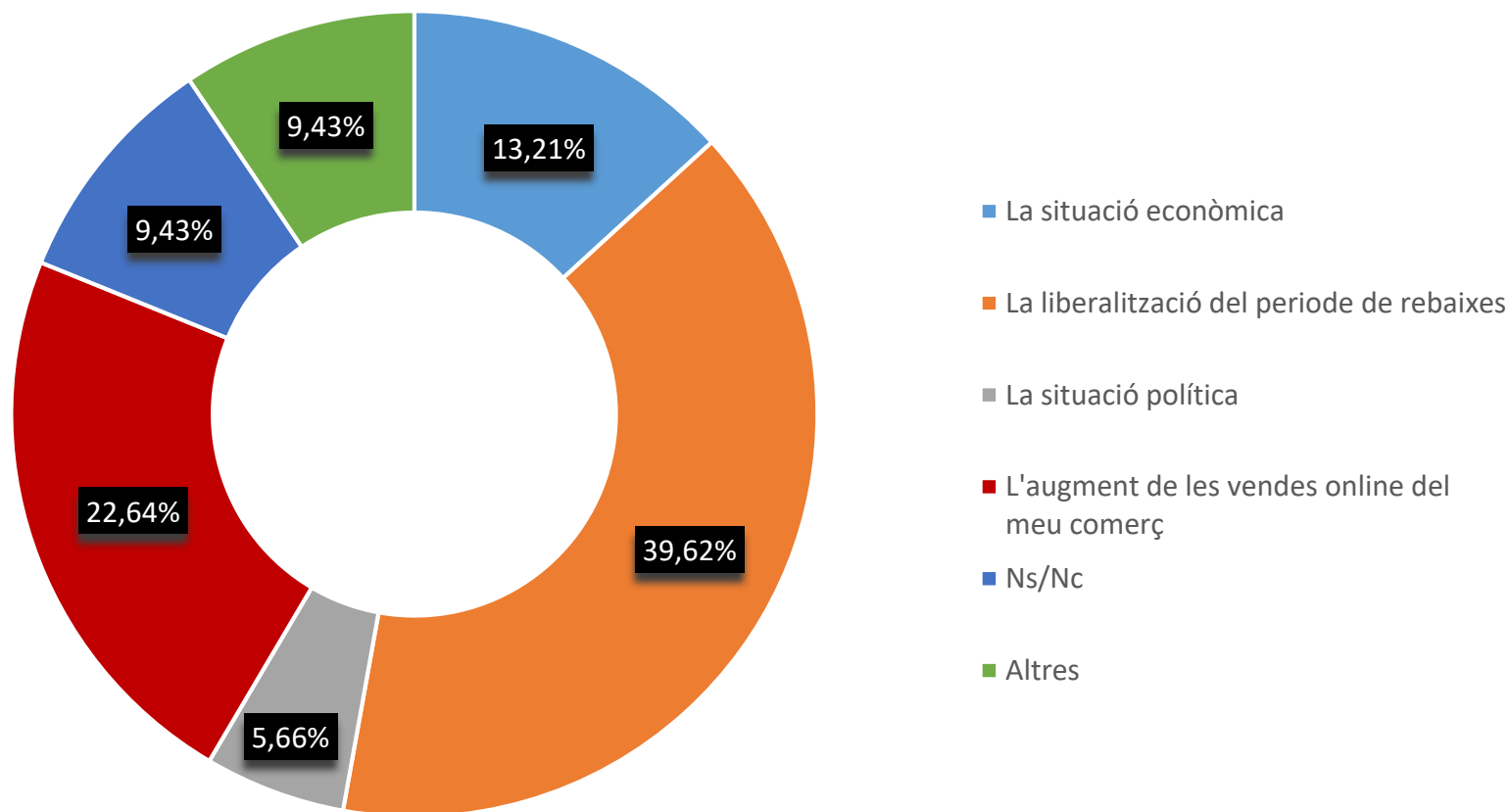


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



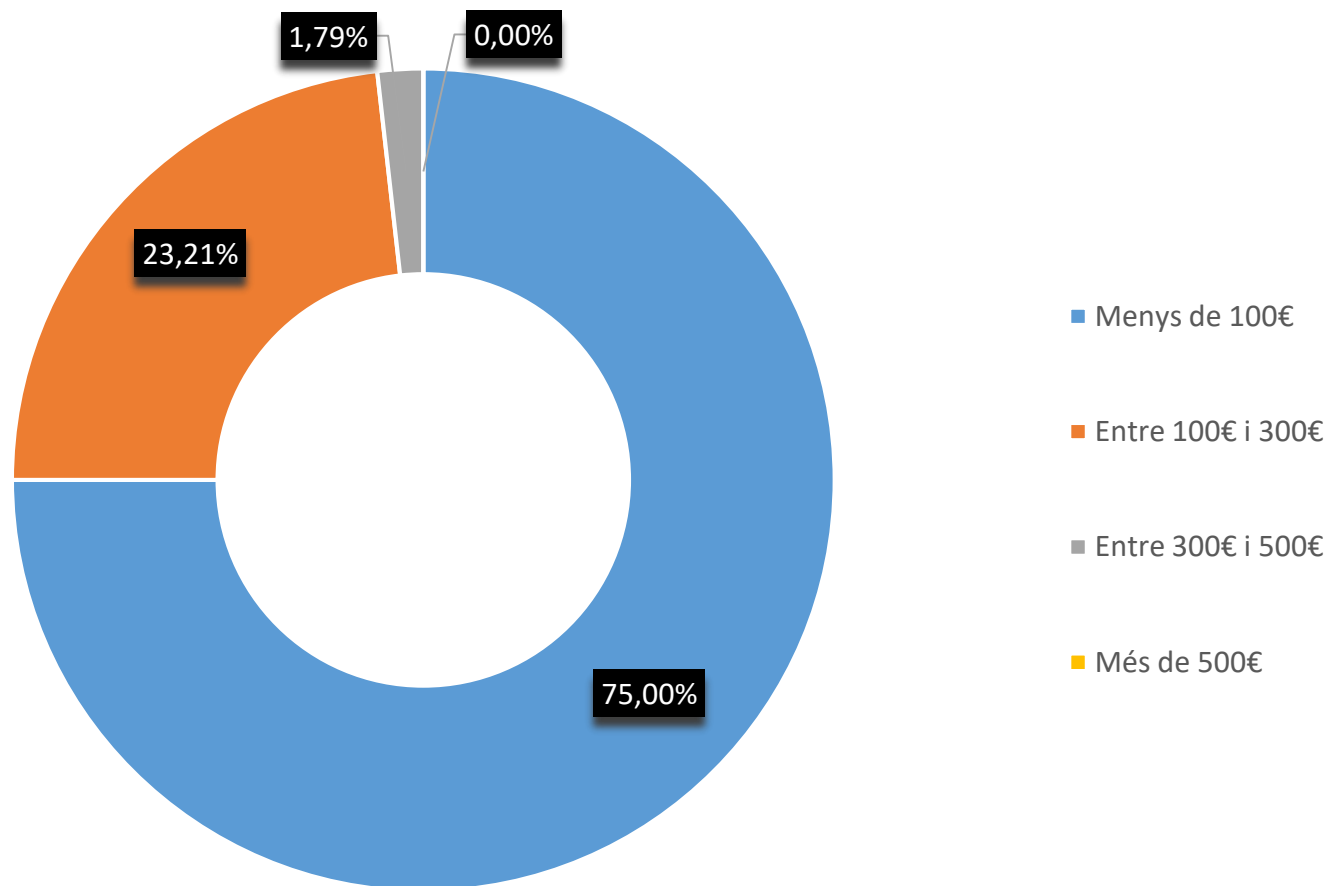
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

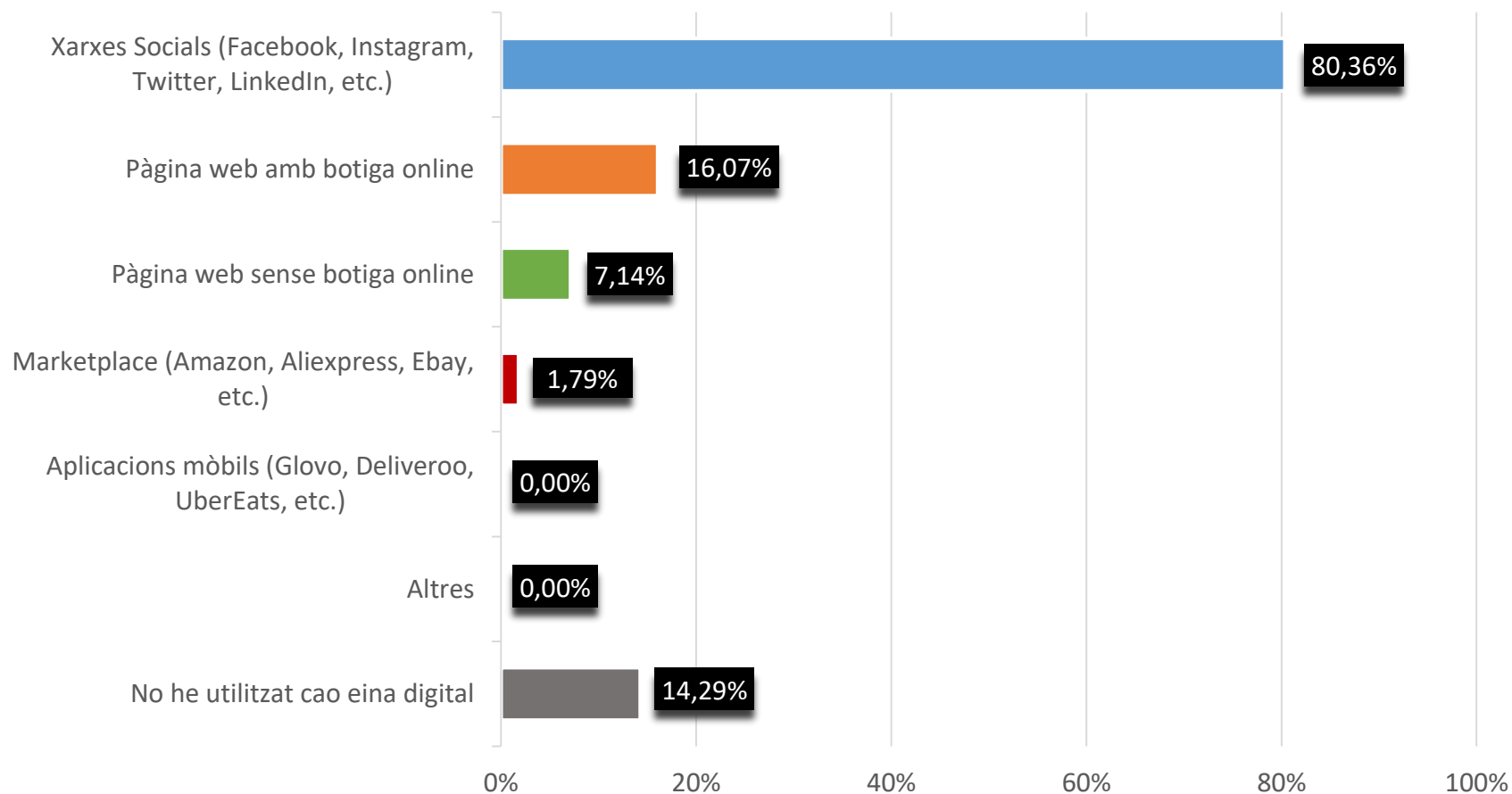


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

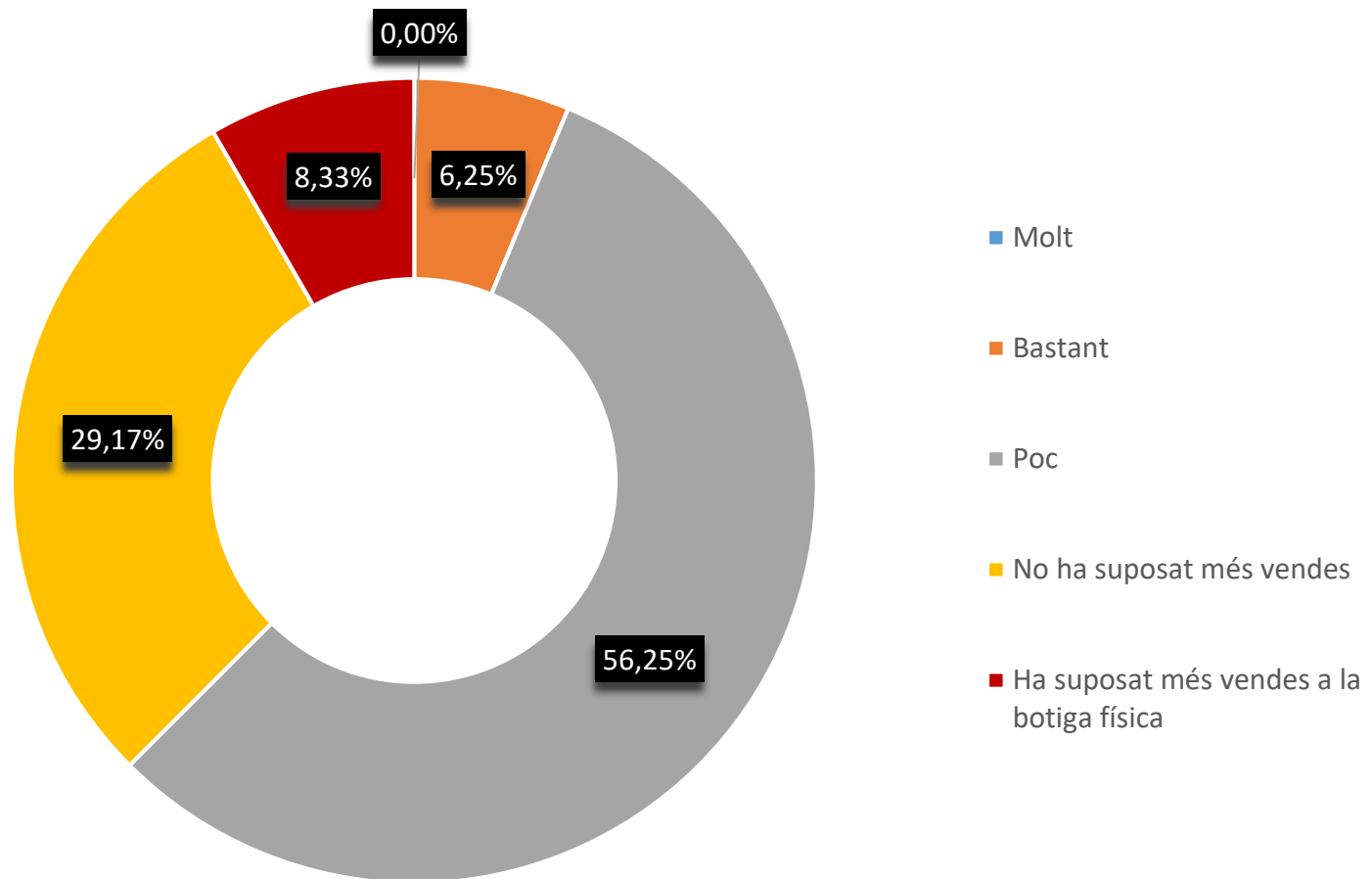
## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?



# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

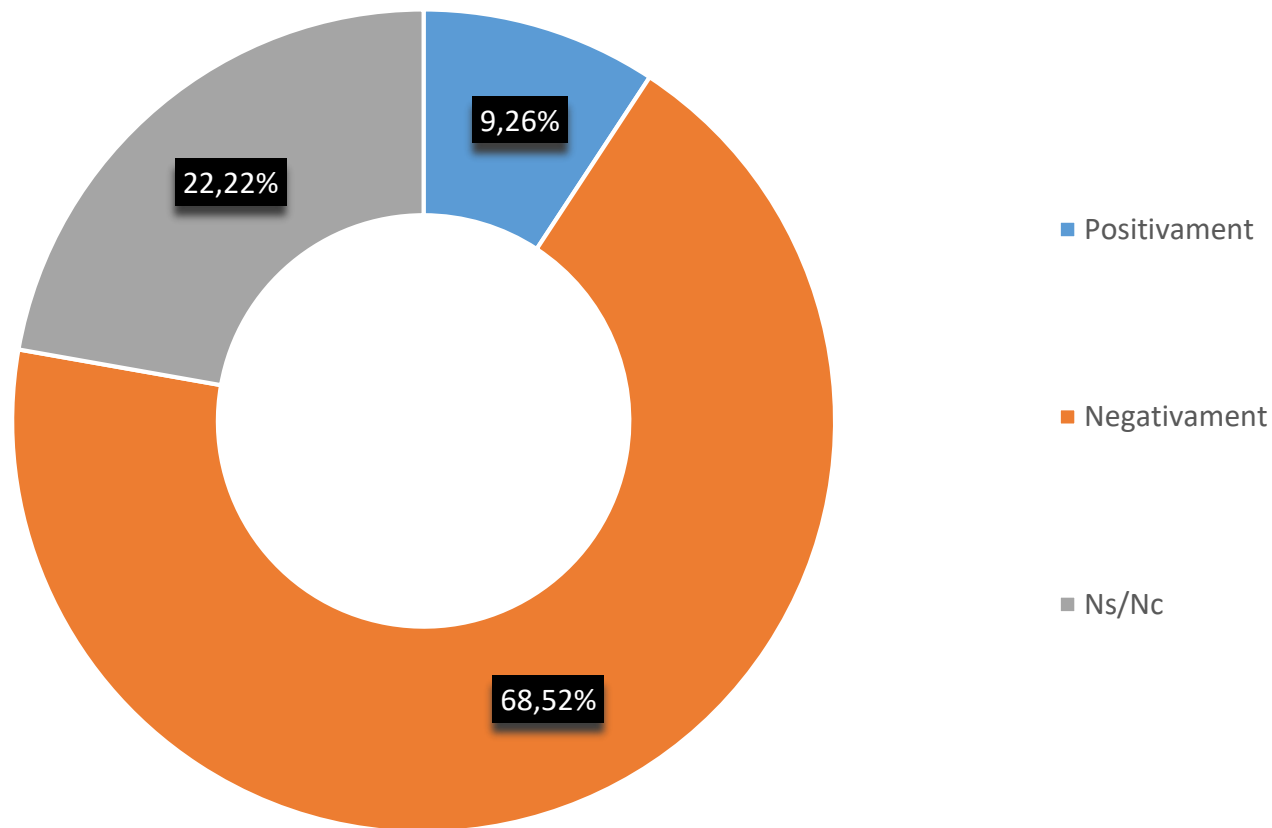


# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?

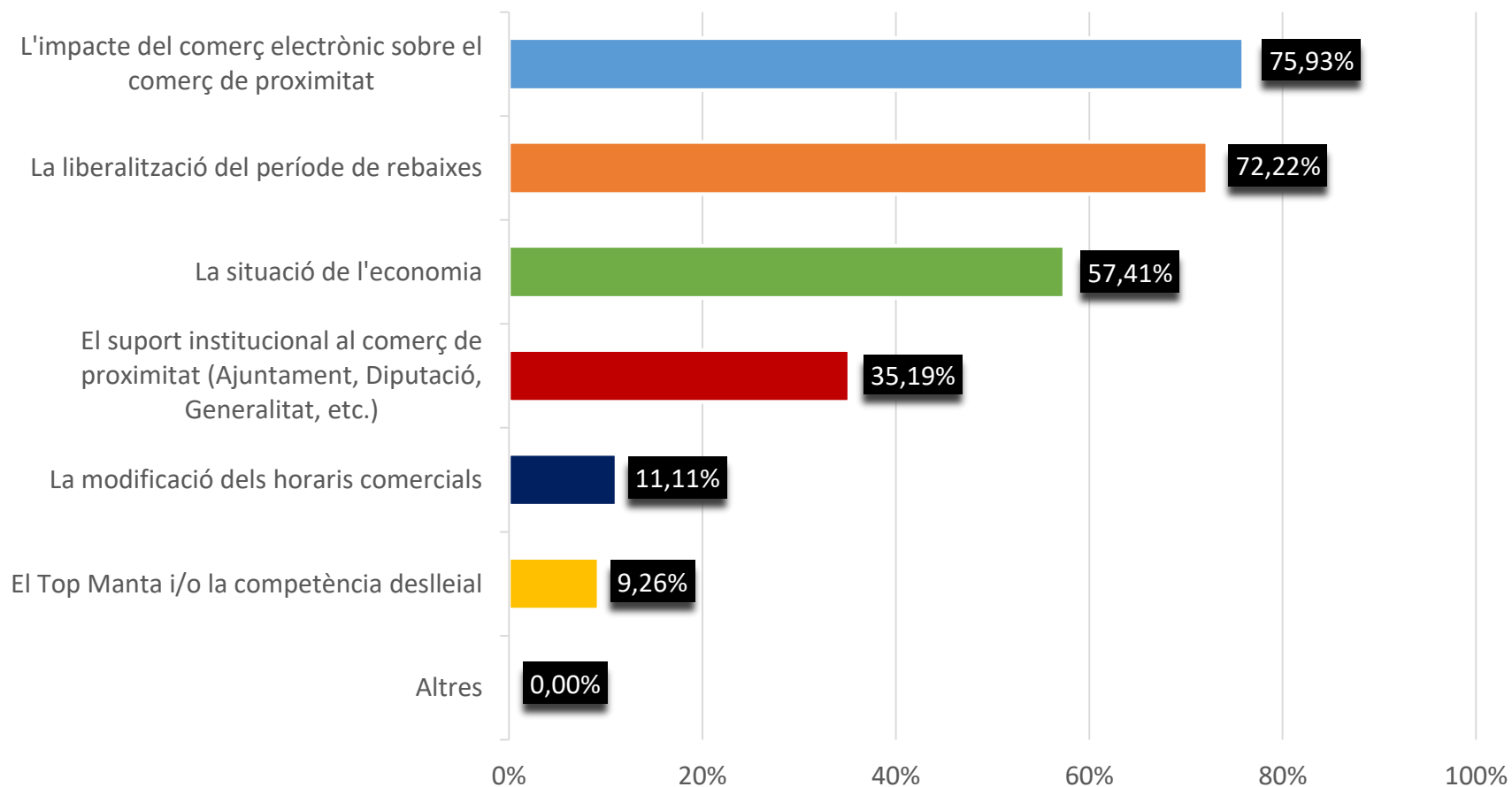




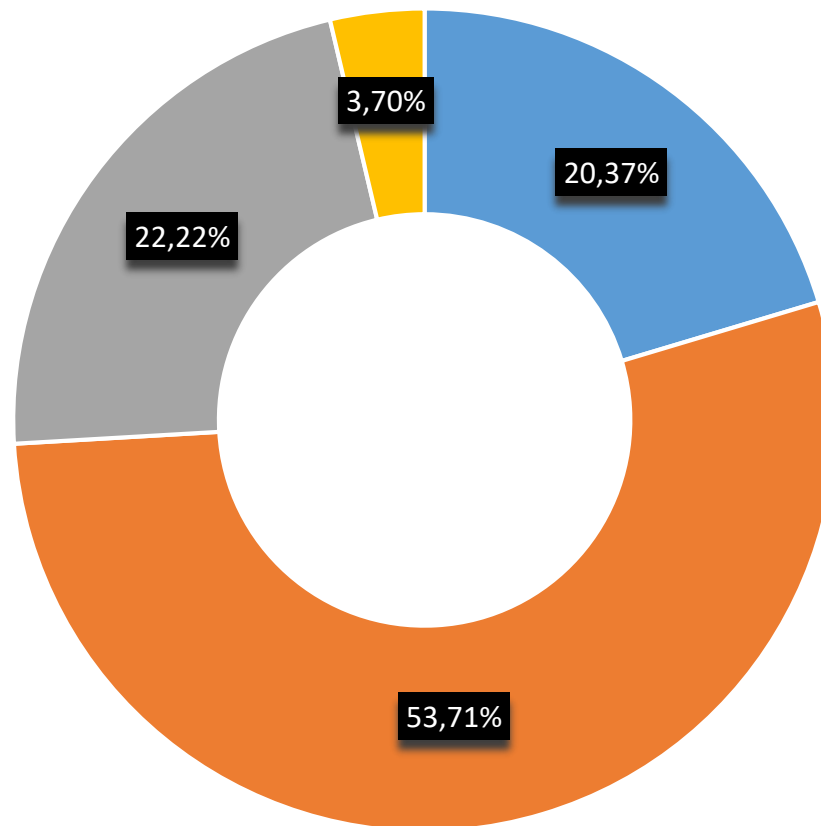
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?

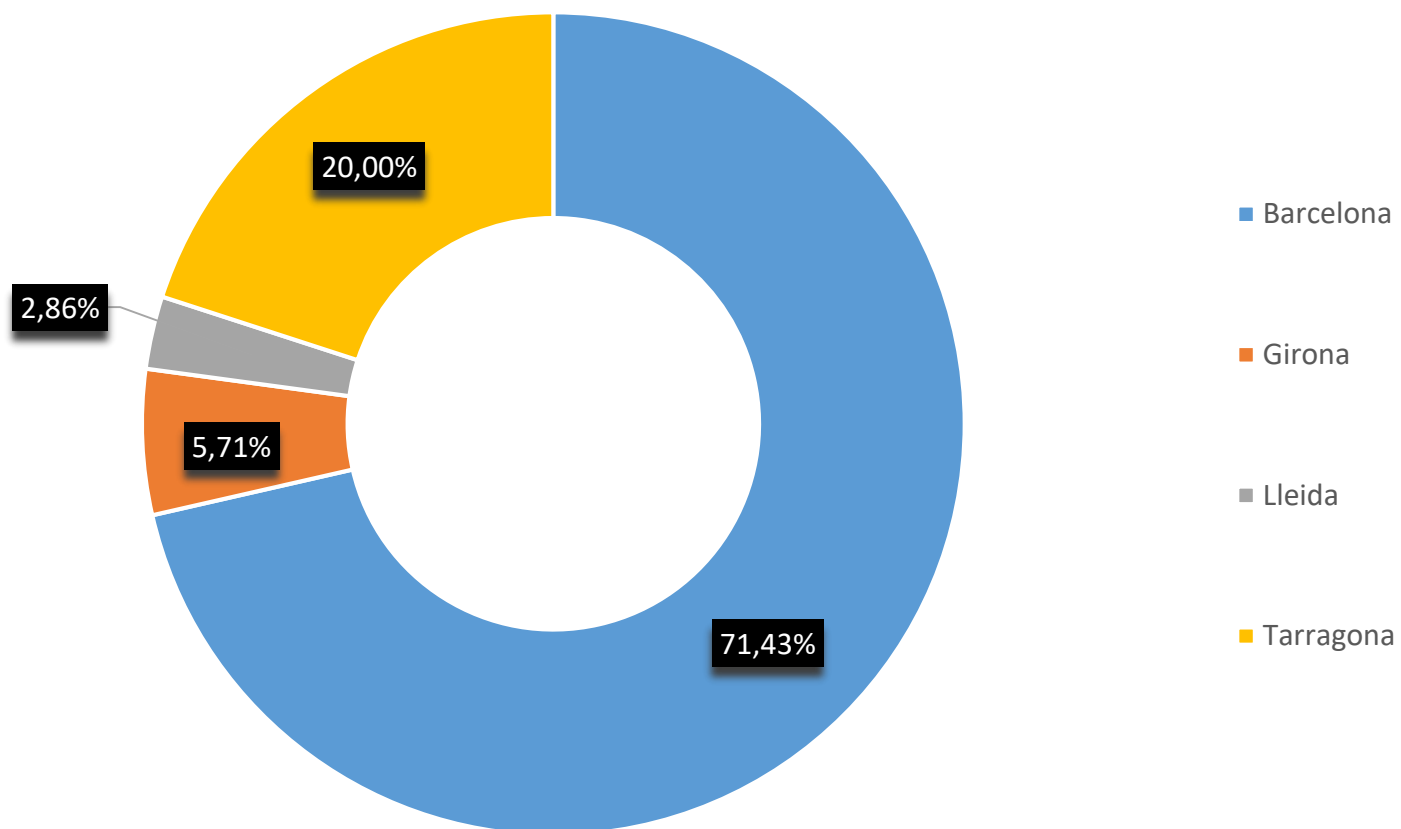


- Crec que millorarà i que augmentarà el meu volum de negoci
- Crec que seguirà igual que ara
- Crec que emputjorà i que disminuirà el meu volum de negoci
- No puc garantir que el meu negoci segueixi obert

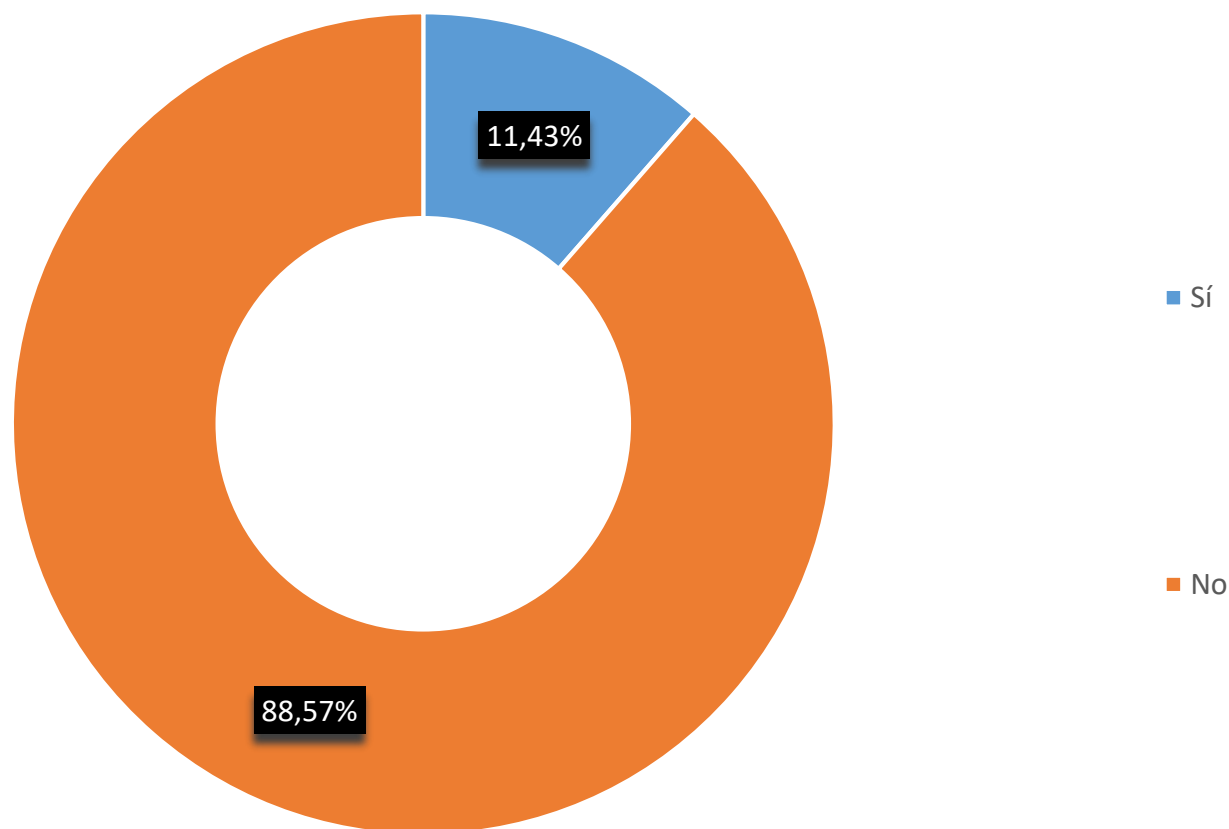
# SECTOR SERVEIS



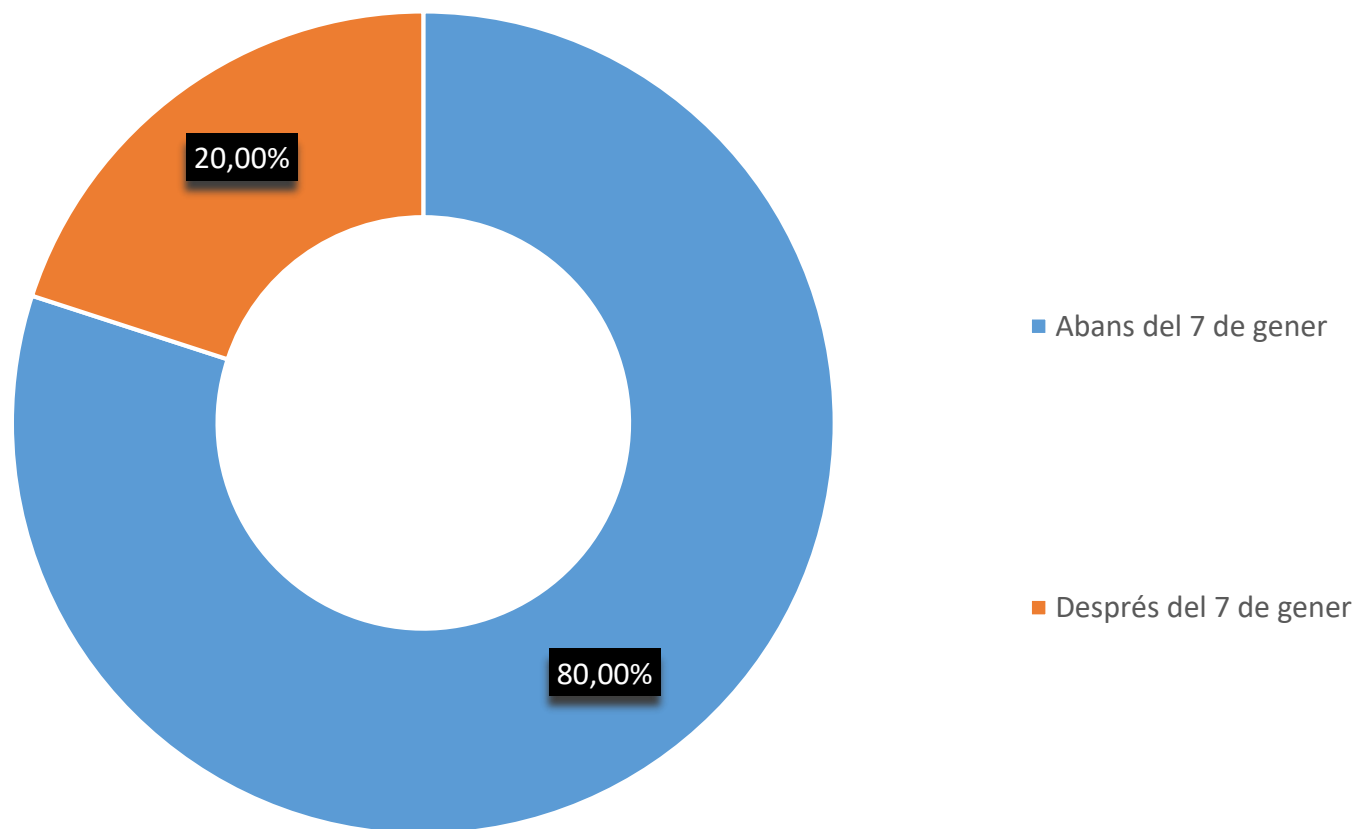
# 1. A quina província es troba situat el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?

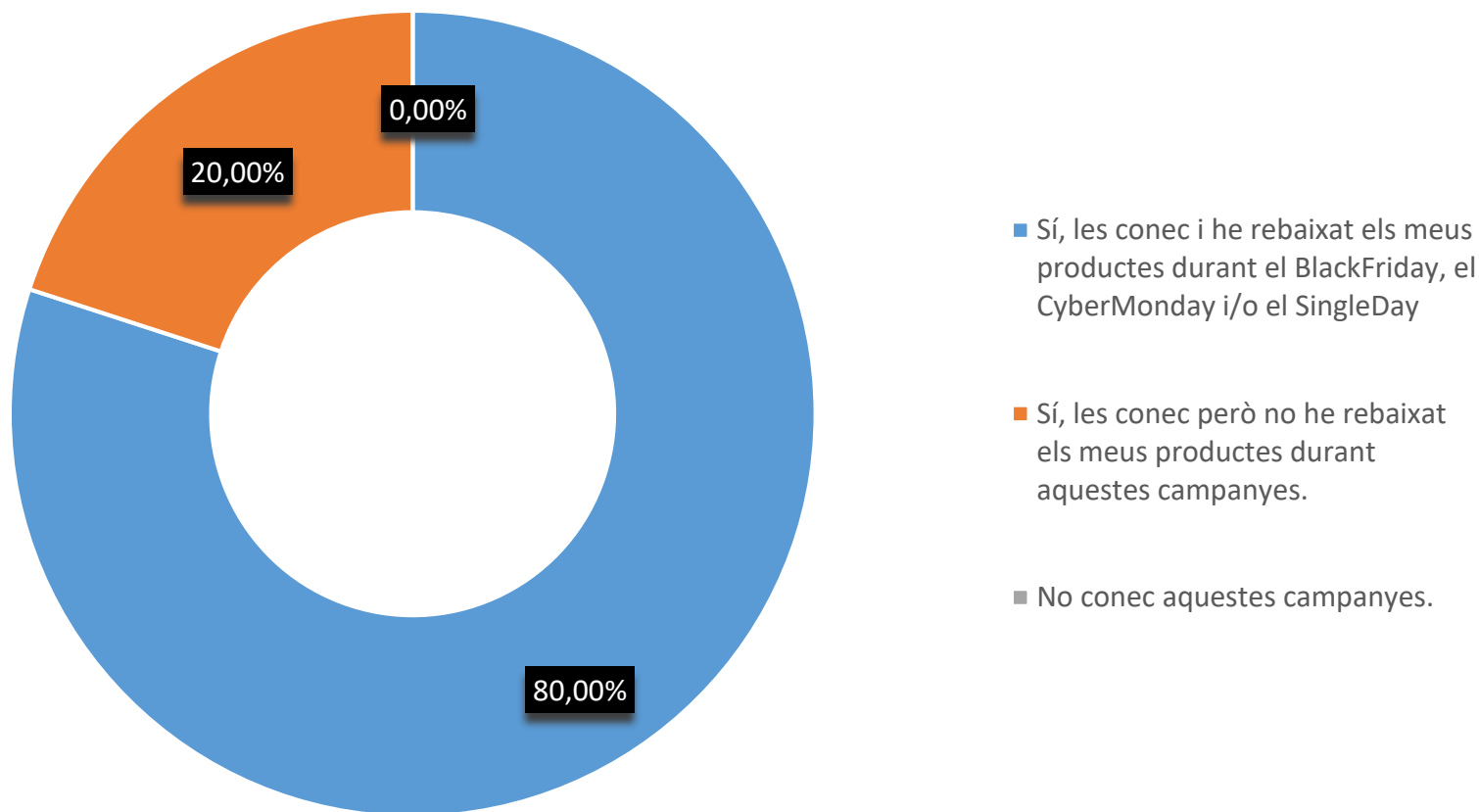


### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

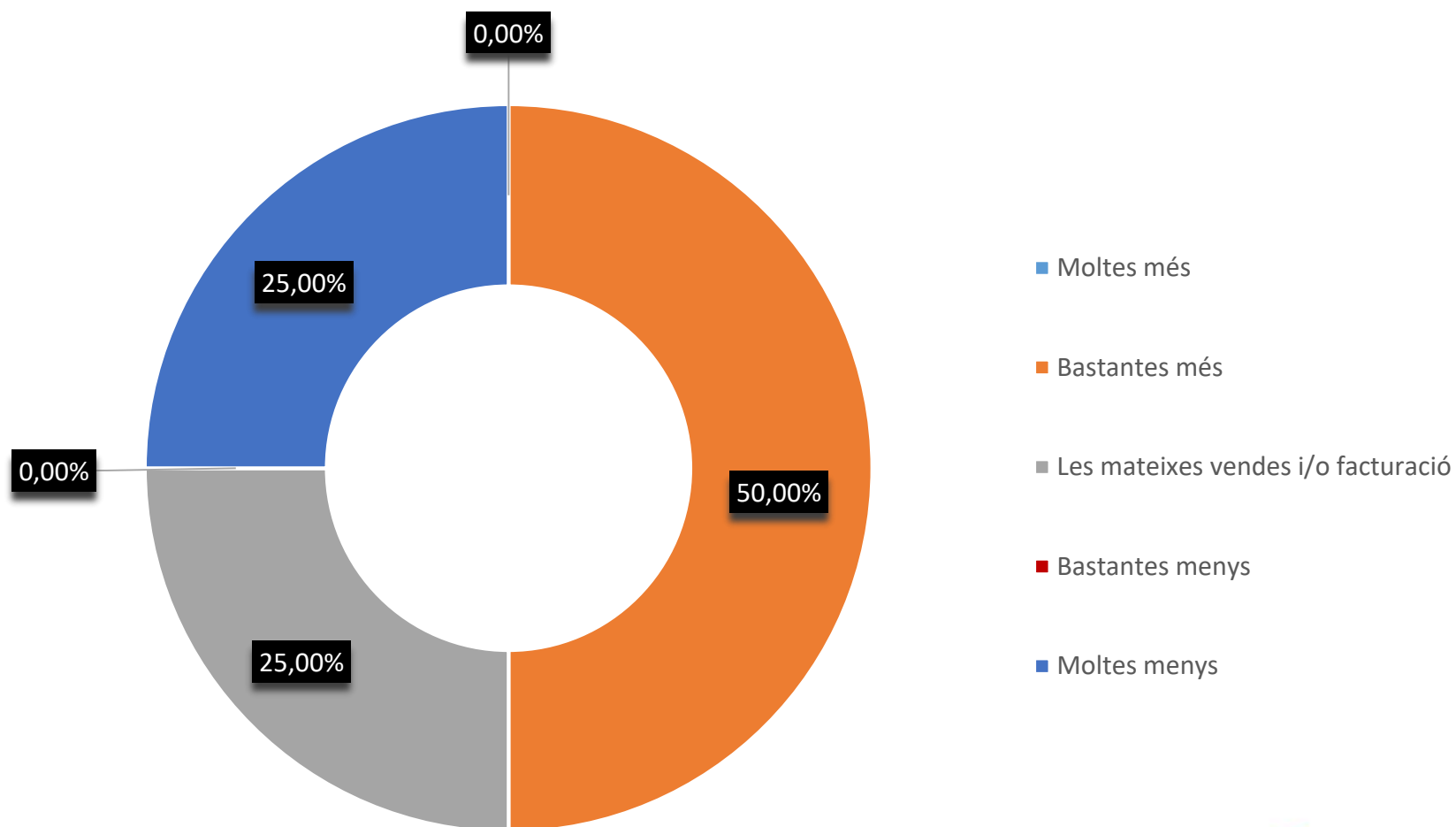
## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

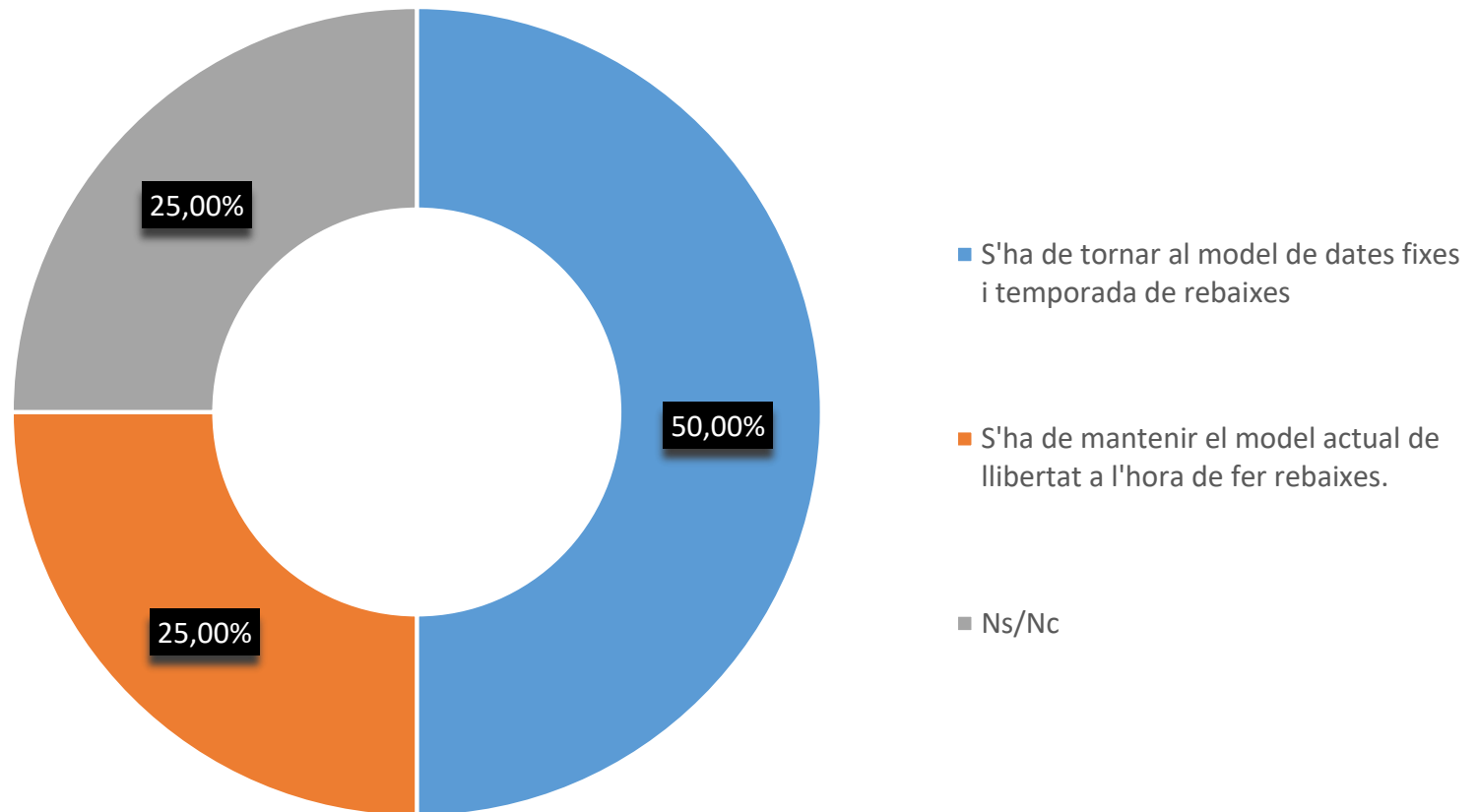


## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



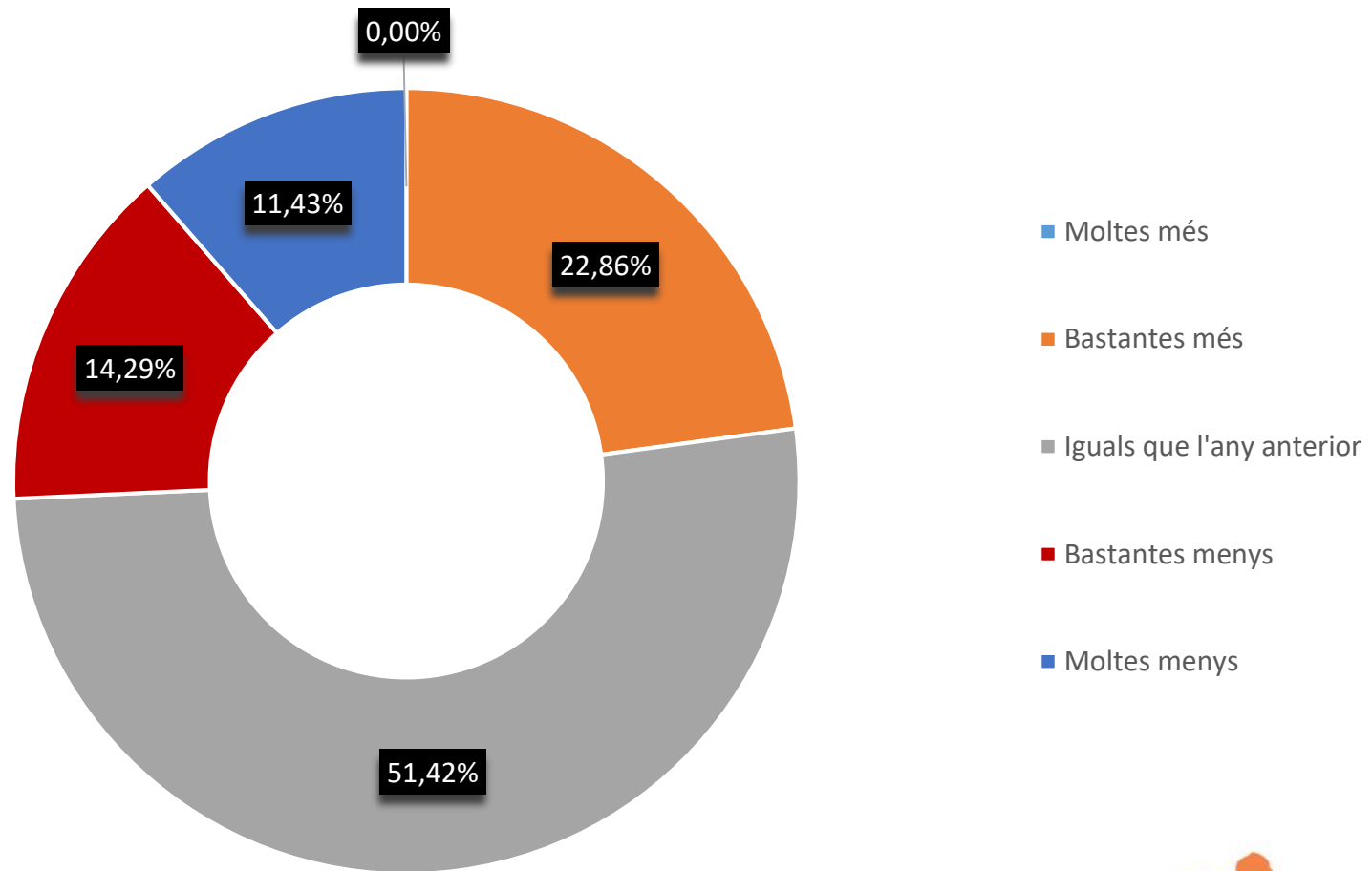
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

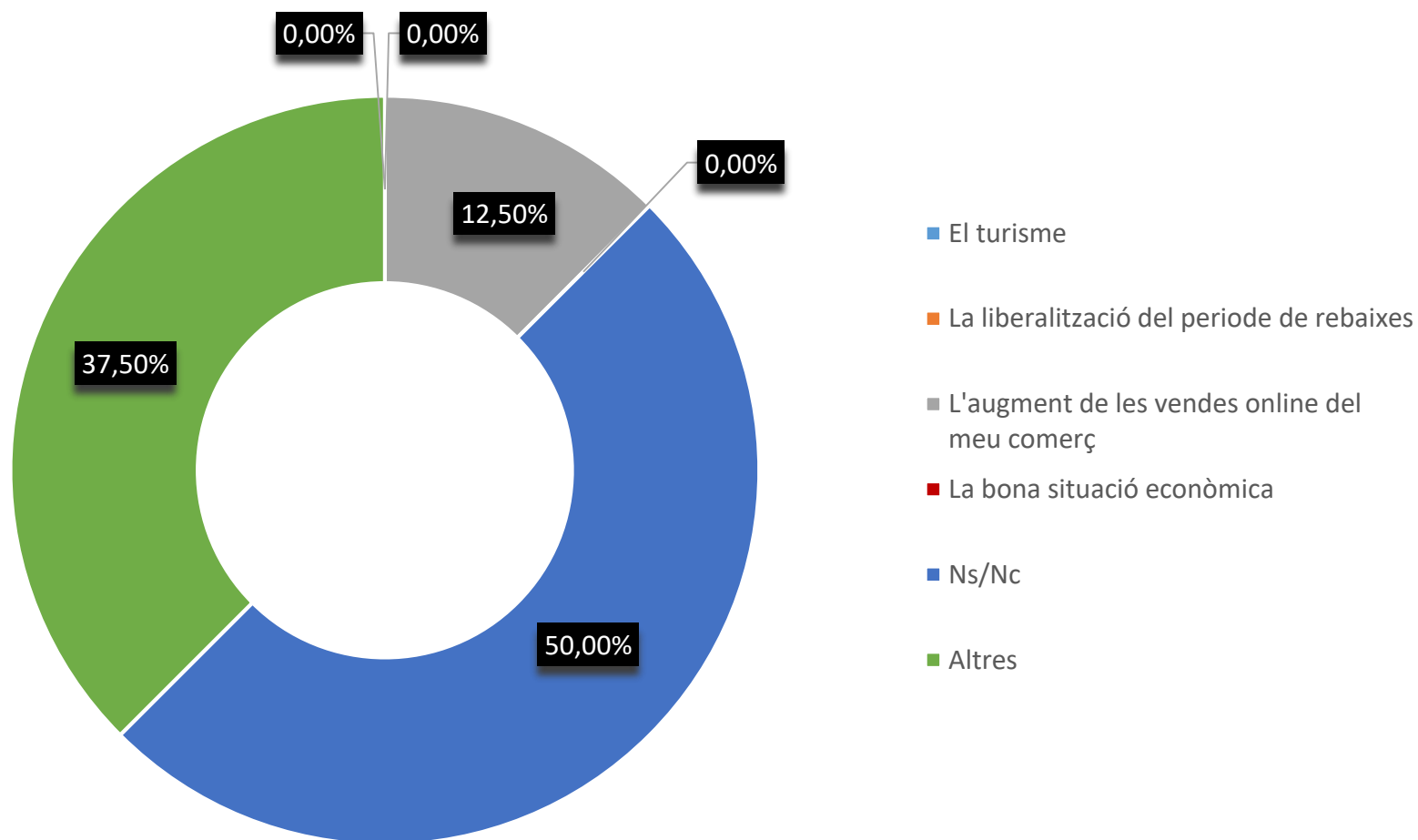


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

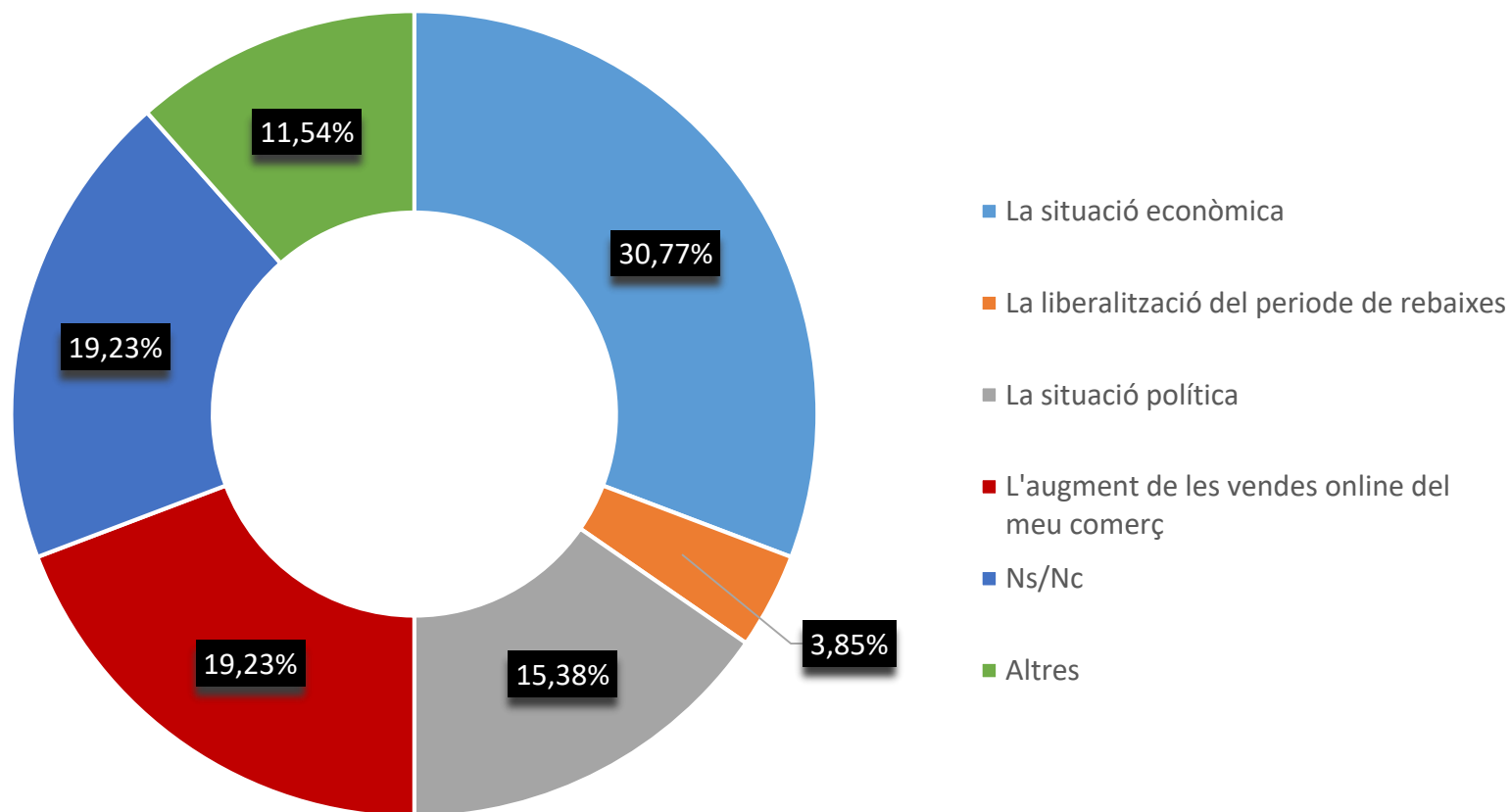


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



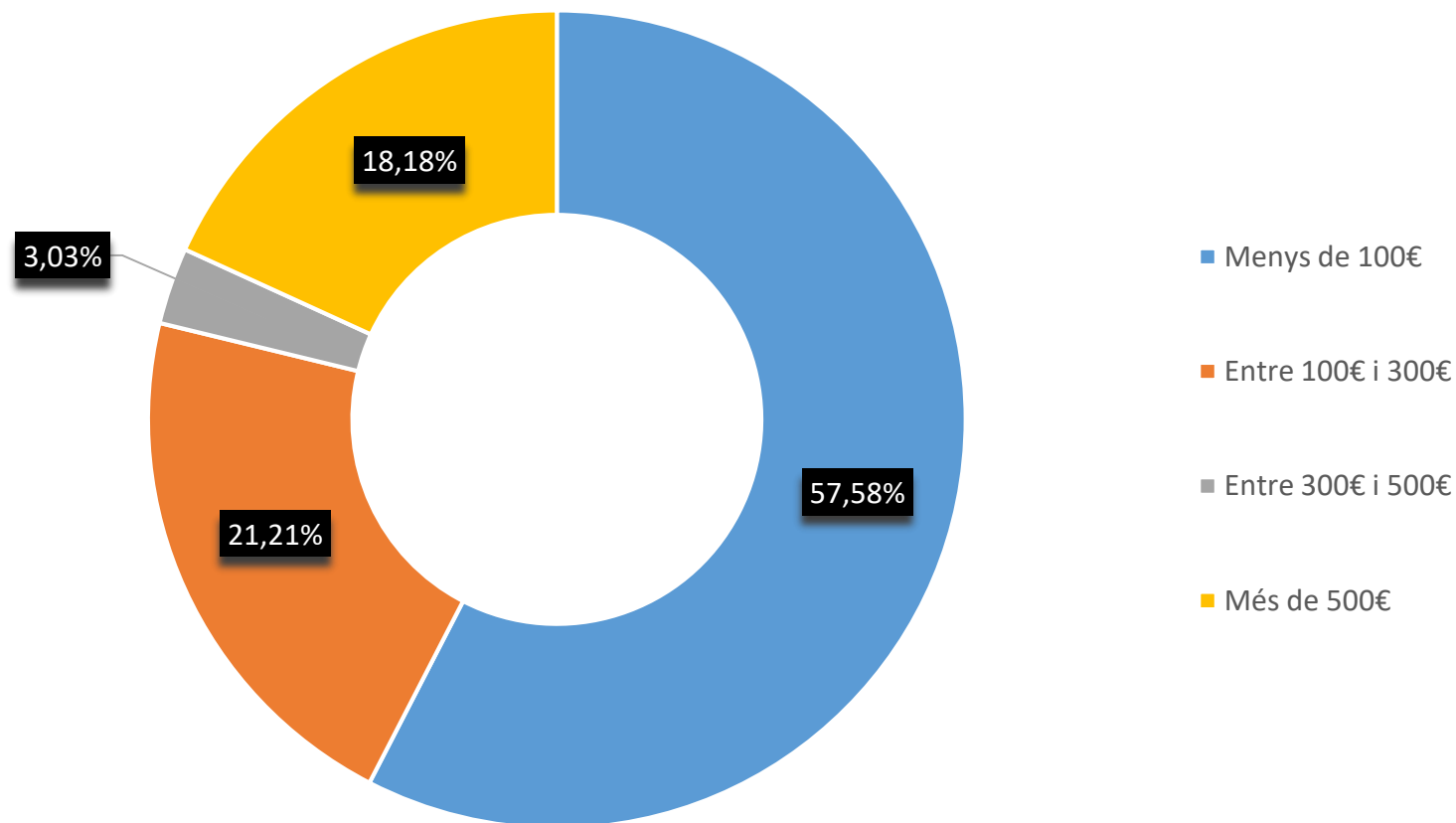
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

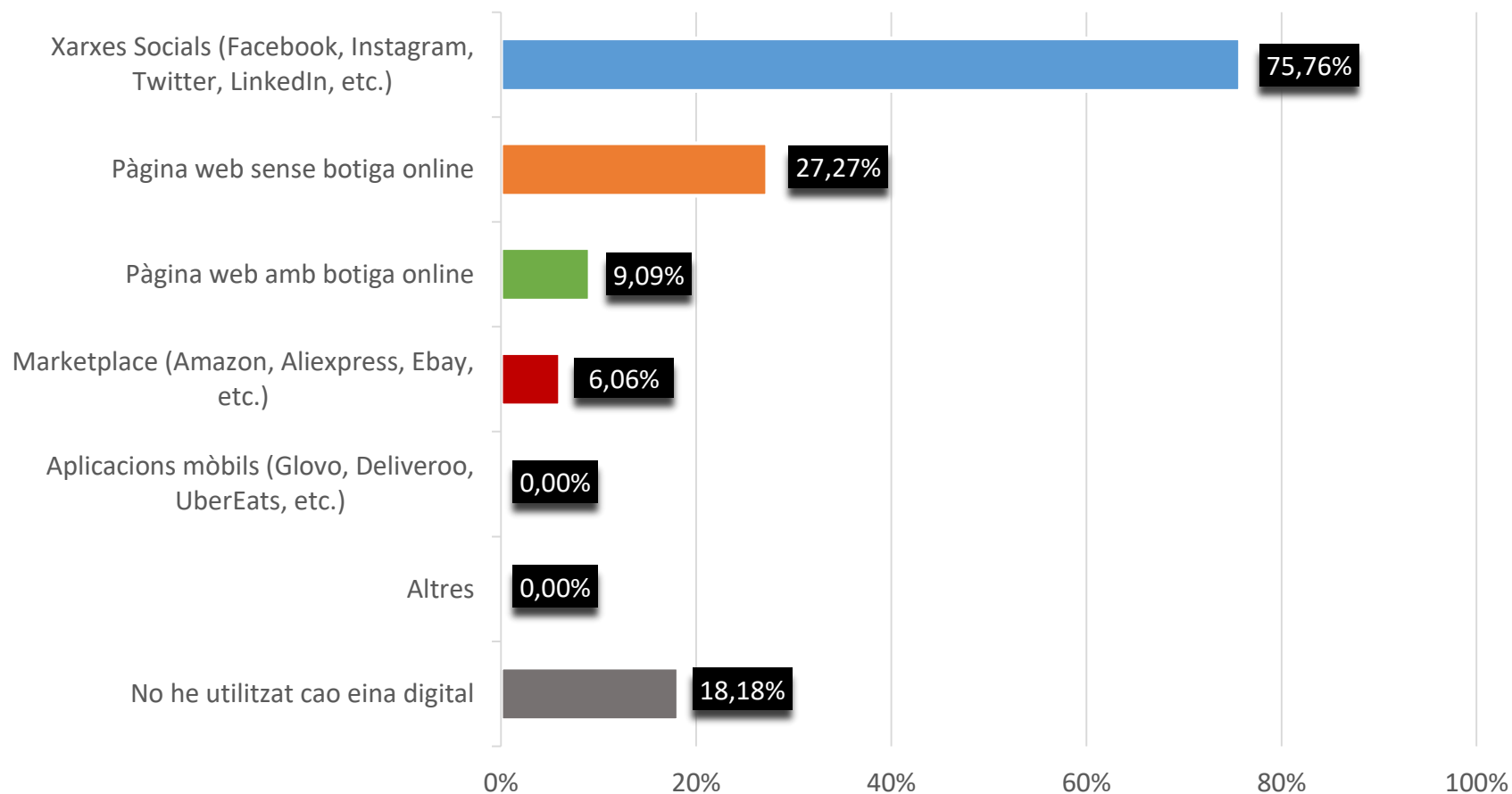


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

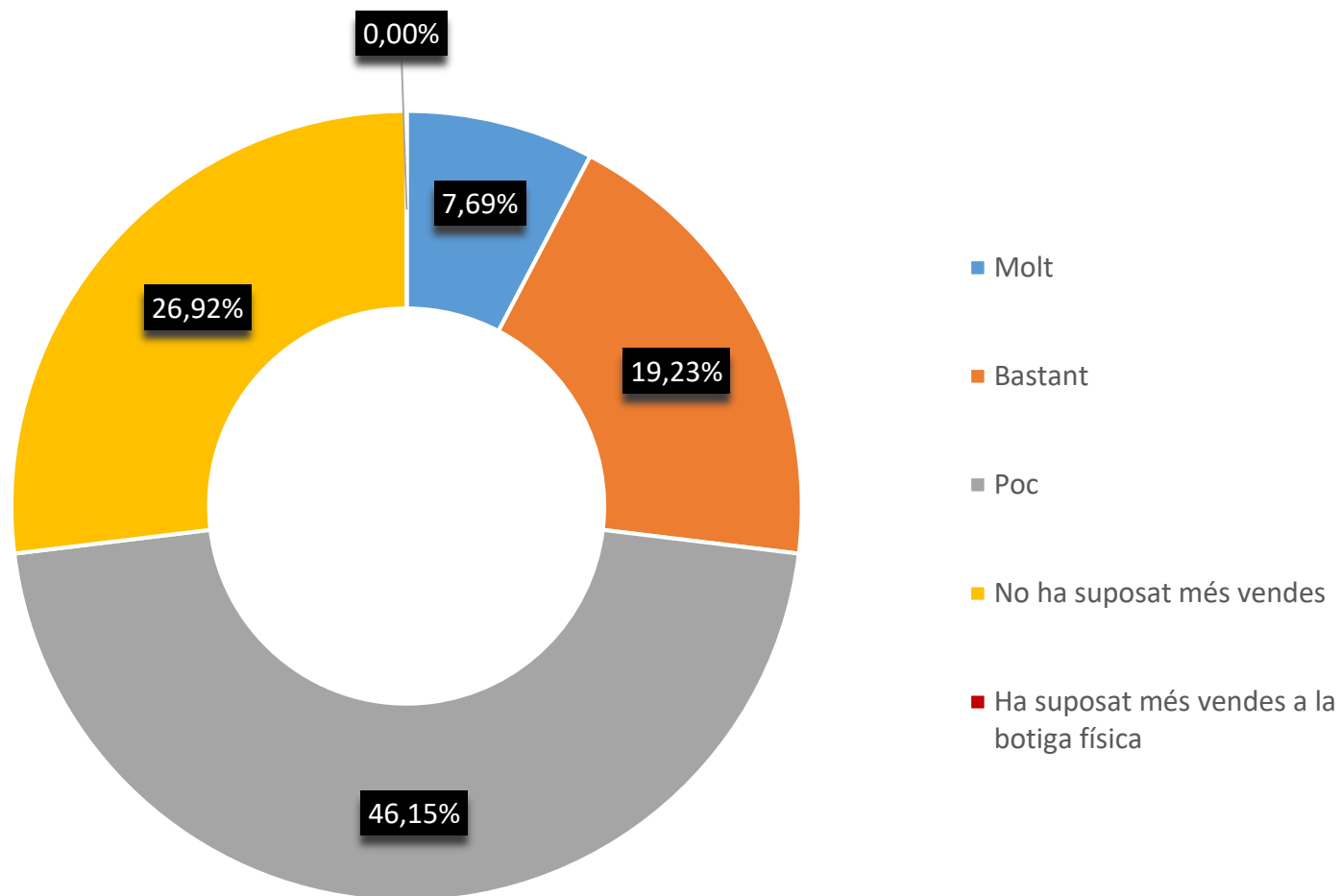
## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?



# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

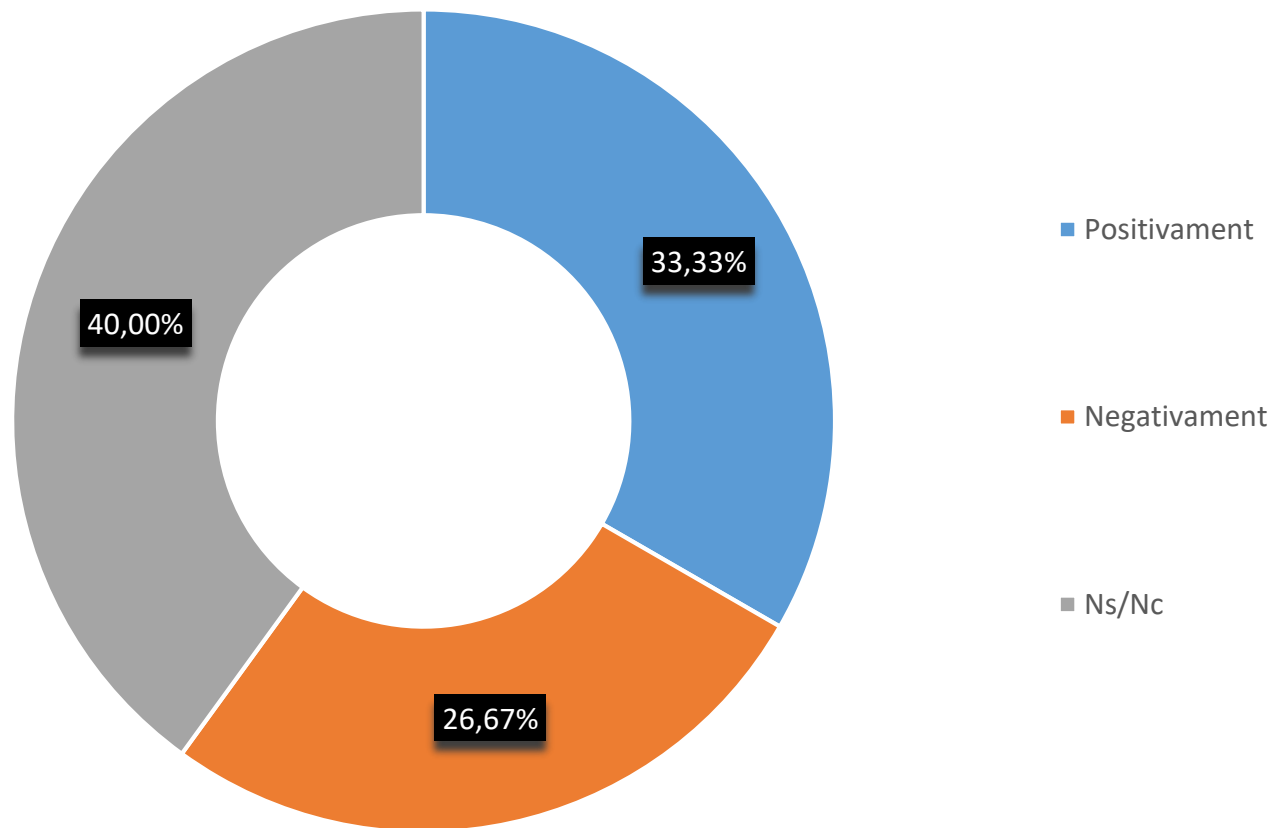


# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?

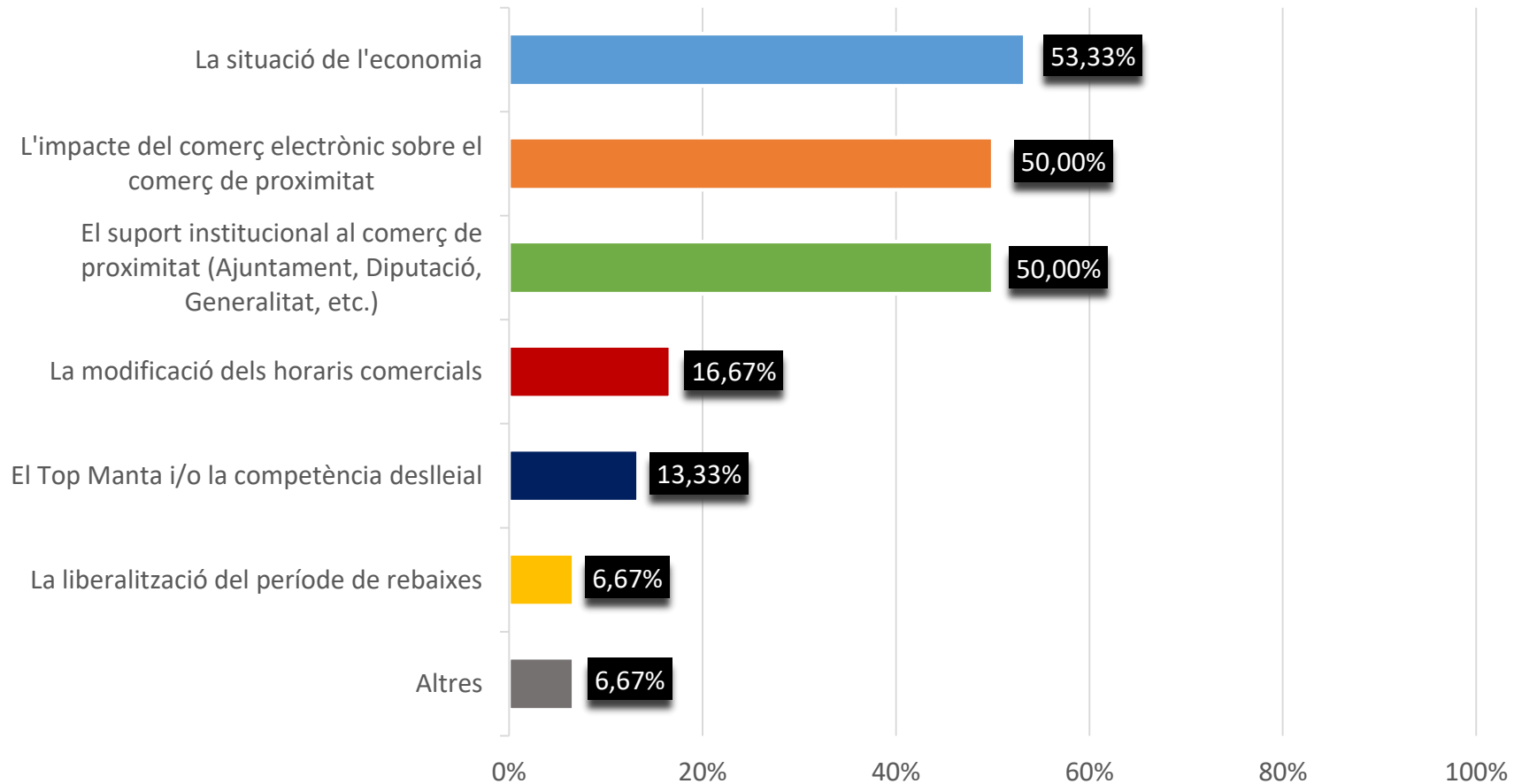




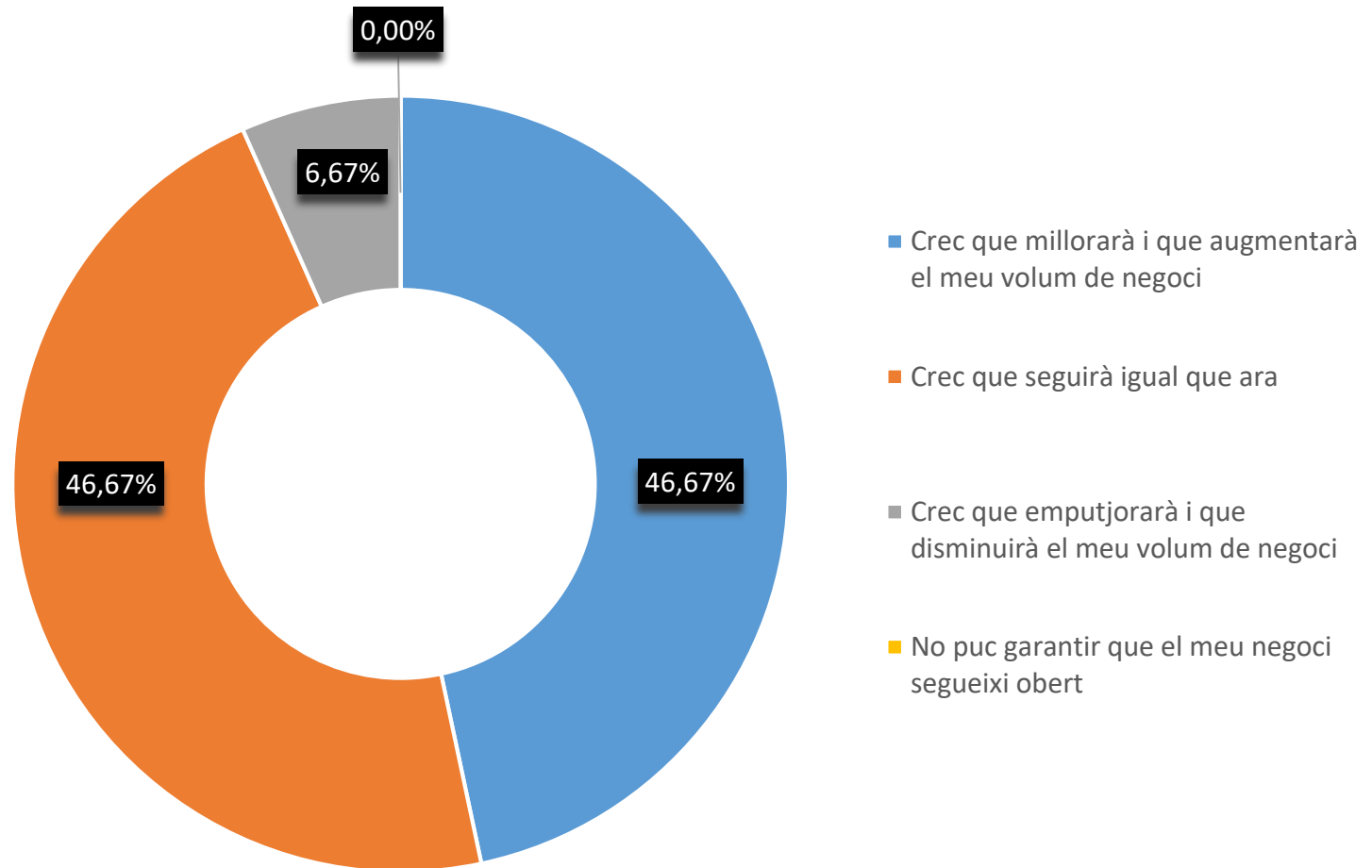
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



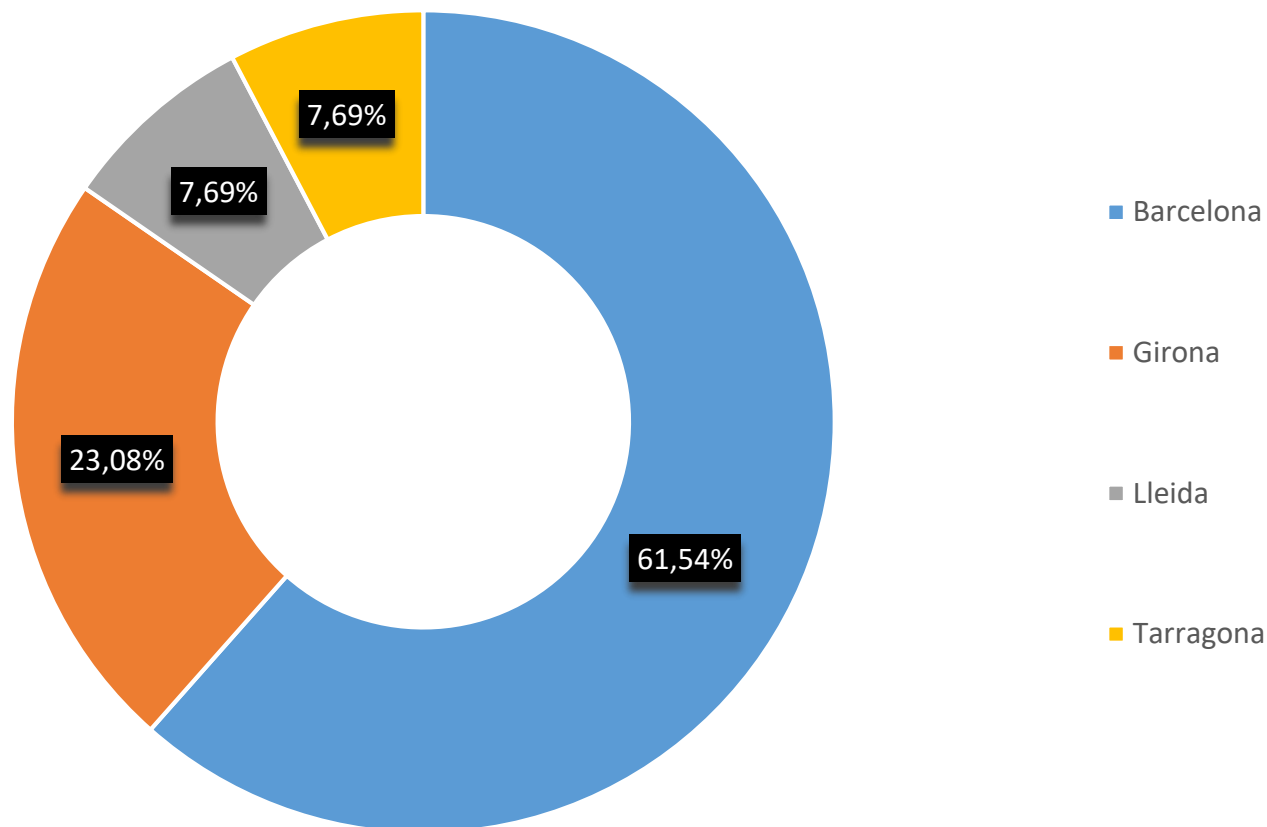
## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?



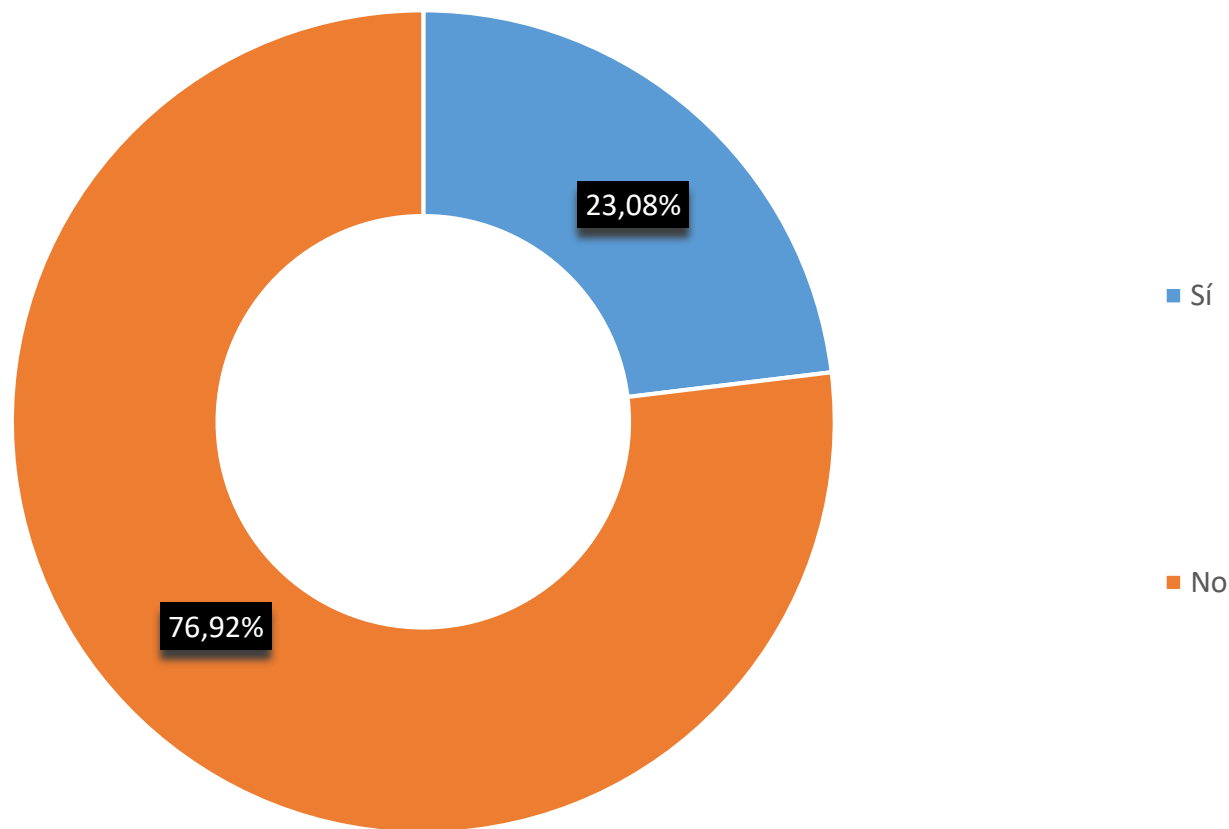
# **Sector Turisme, hosteleria i restauració**



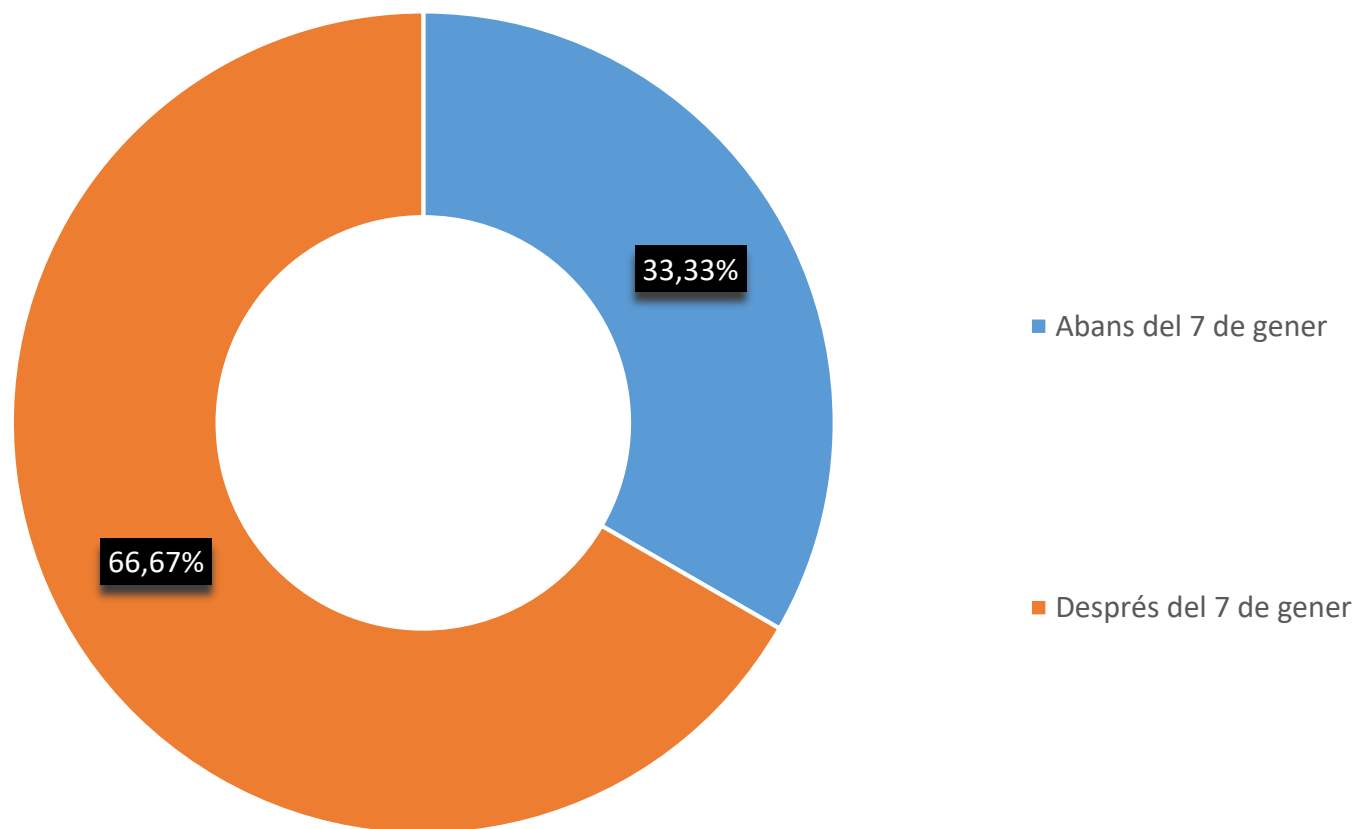
# 1. A quina província es troba situat el seu comerç?



## 2. Ha fet rebaixes durant la campanya de Nadal?

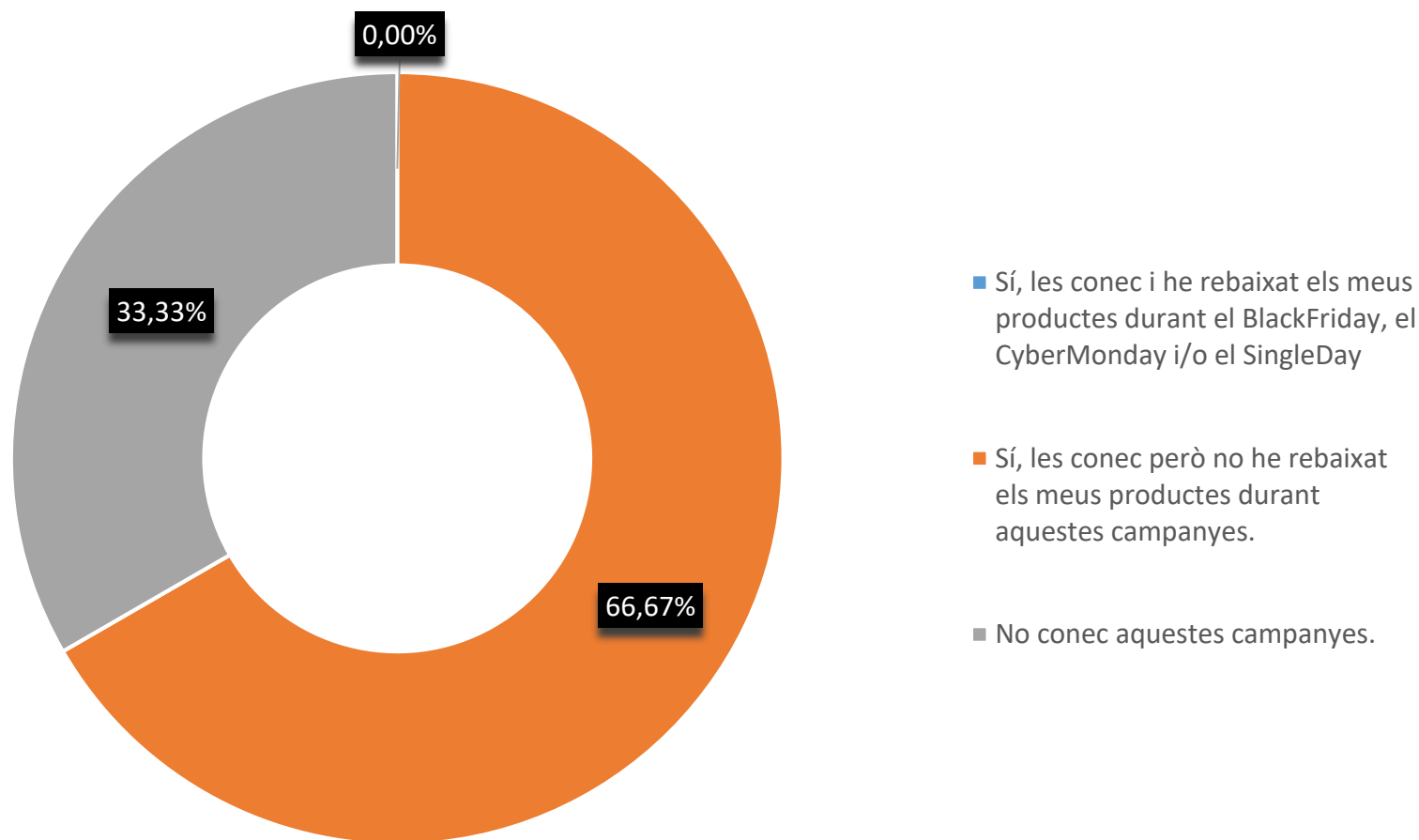


### 3. Quan han començat les rebaixes al seu comerç?\*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

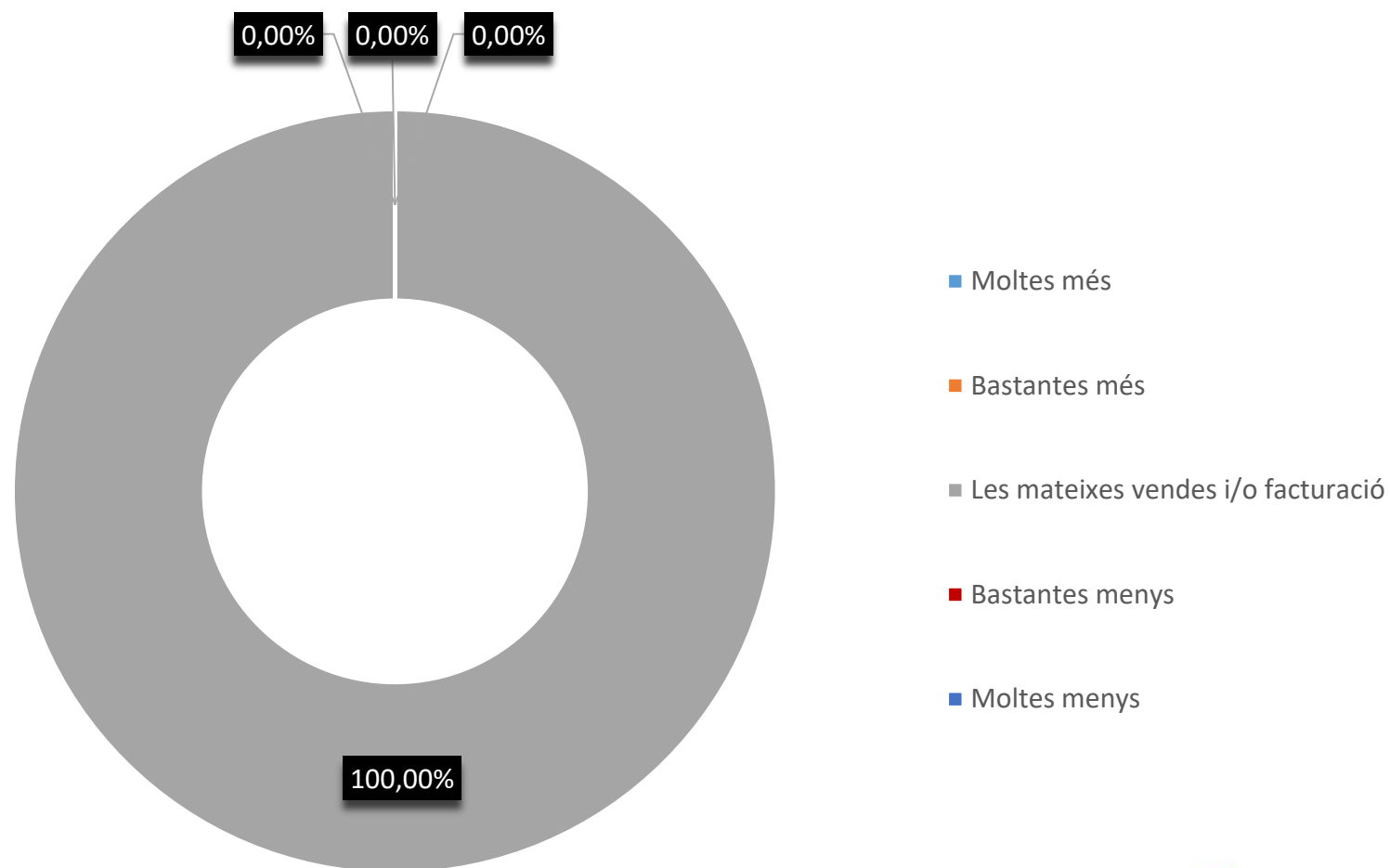
## 4. Coneix les campanyes de rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? Hi ha participat i ha rebaixat els productes del seu comerç? \*



\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

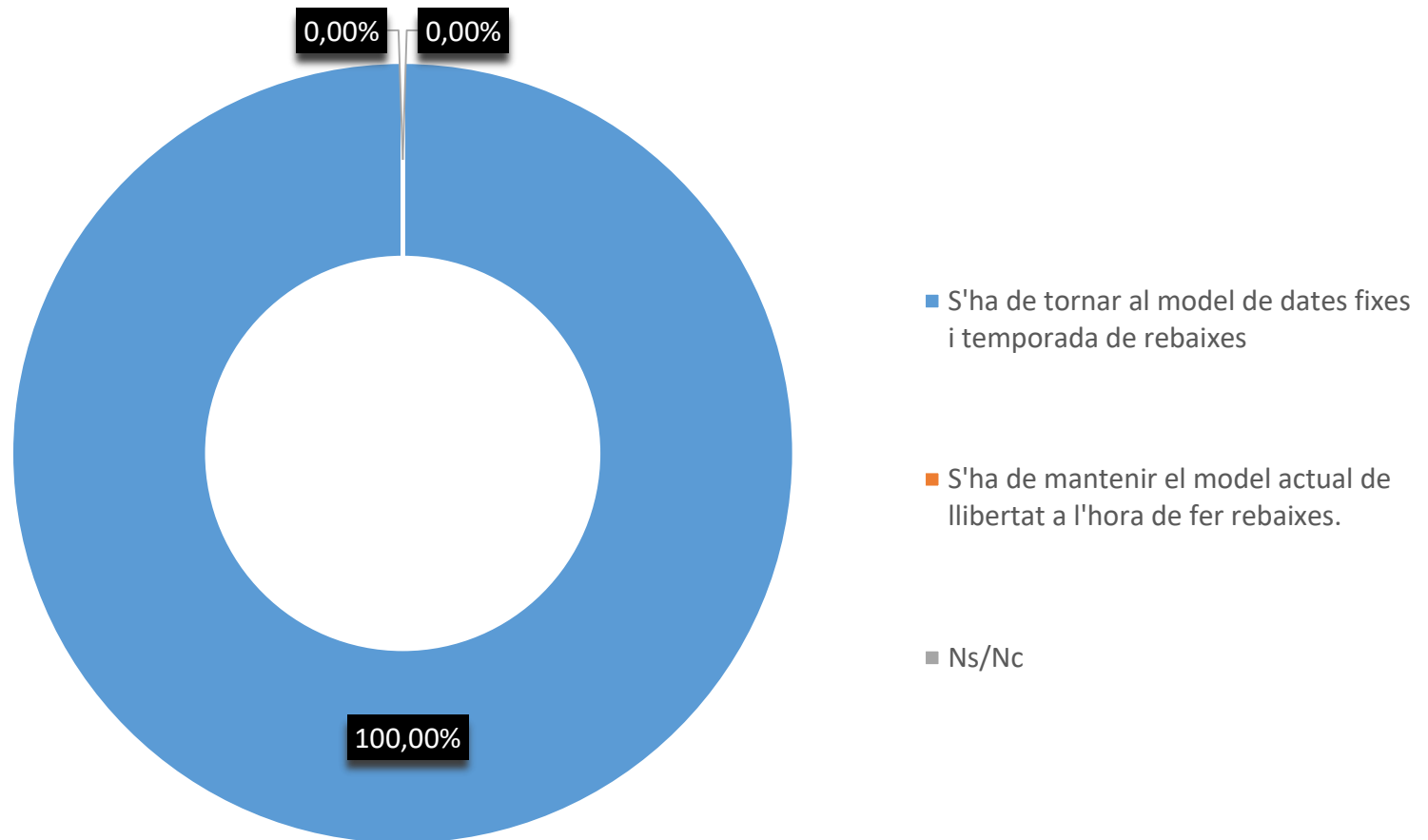


## 5. Ha experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant les rebaixes del “BlackFriday”, “CyberMonday” o “SingleDay”? \*



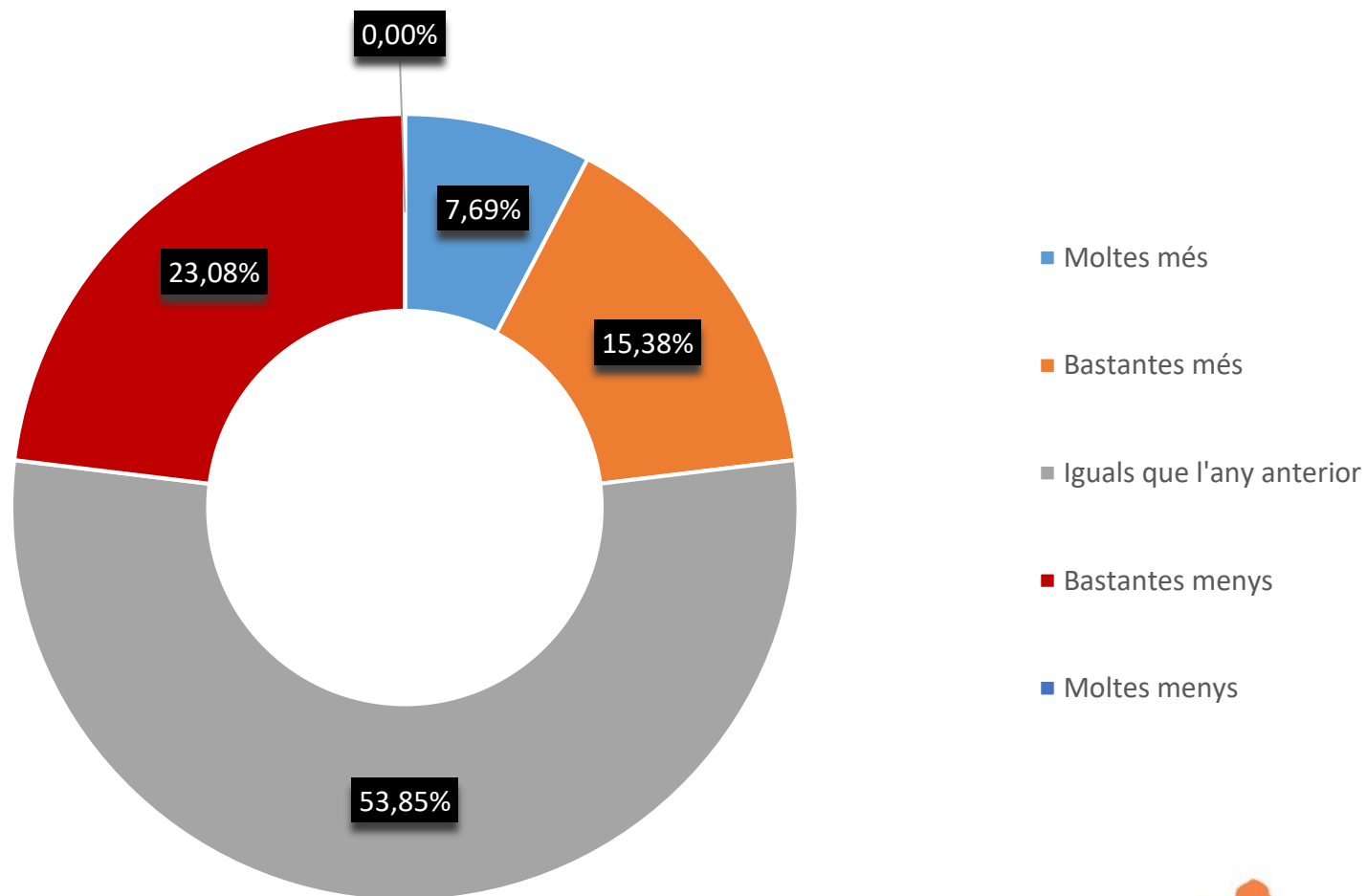
\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 6. Creu que s'hauria de tornar al model de temporada de rebaixes fixes o seguir amb el model liberalitzat de rebaixes? \*

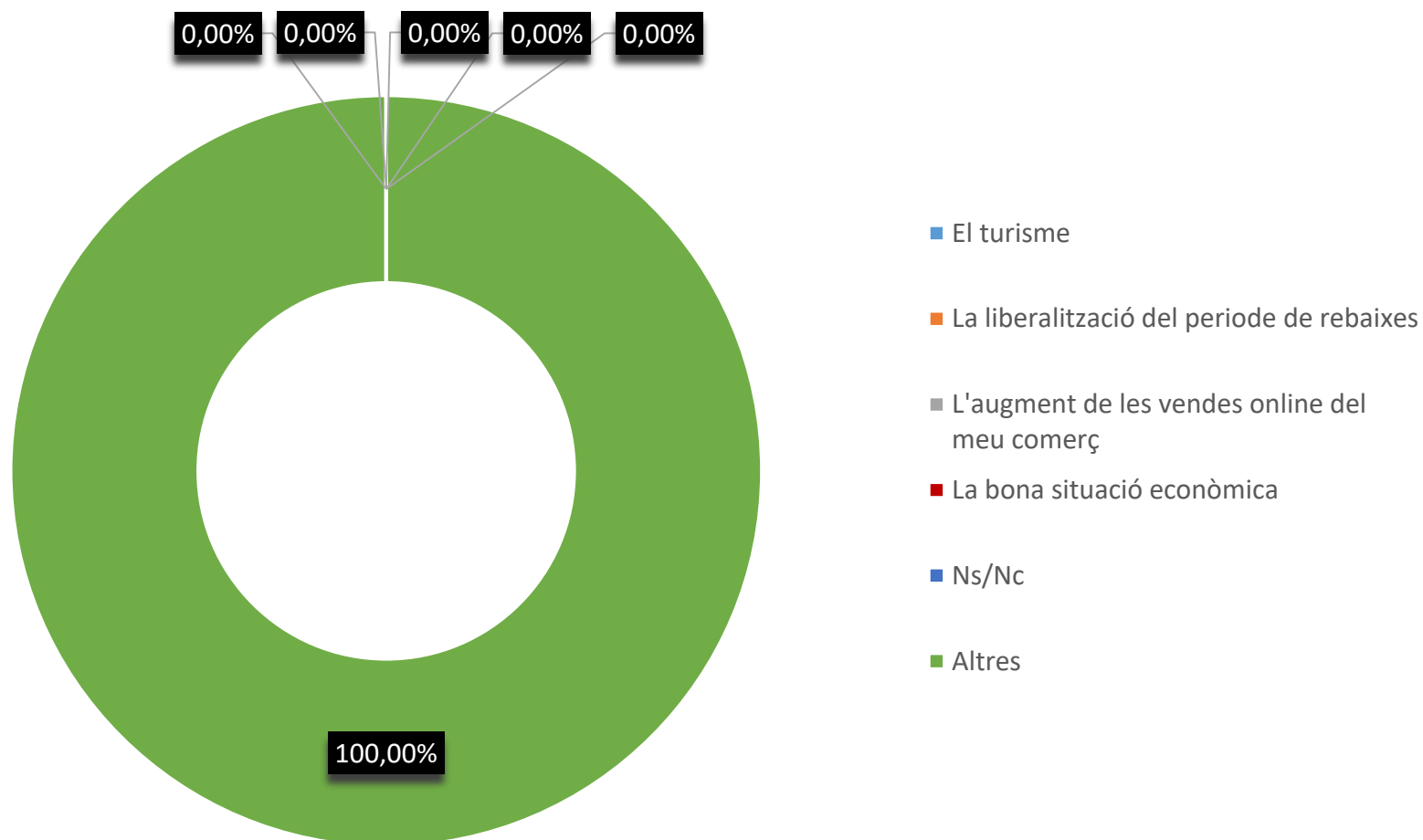


\*Només pels que han respost que sí han fet rebaixes.

## 7. Heu experimentat un augment de les vendes i/o facturació durant la campanya de Nadal 2018-2019, respecte el mateix període de l'any anterior?

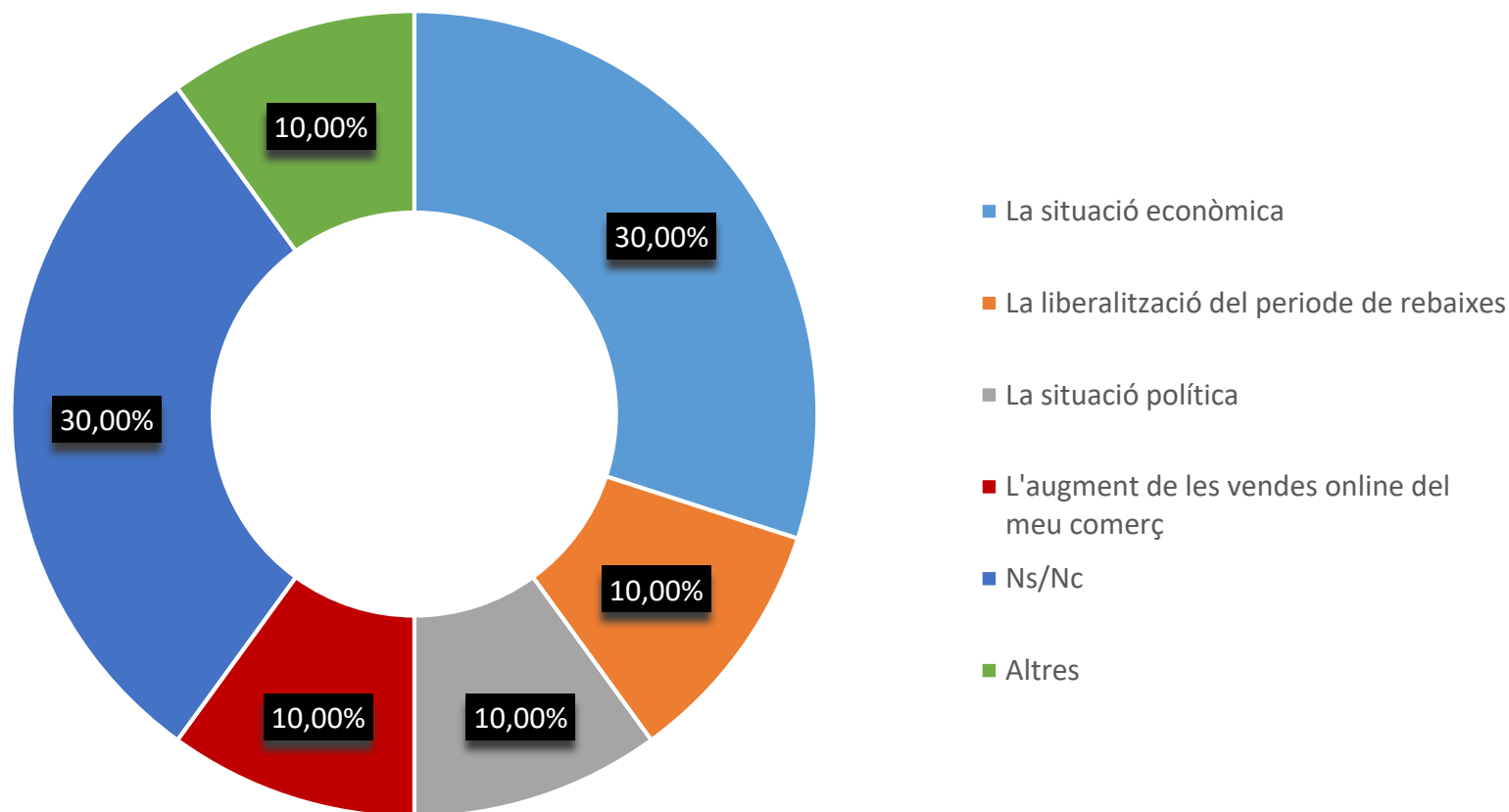


## 8.1. Quin creieu que ha estat el motiu?\*



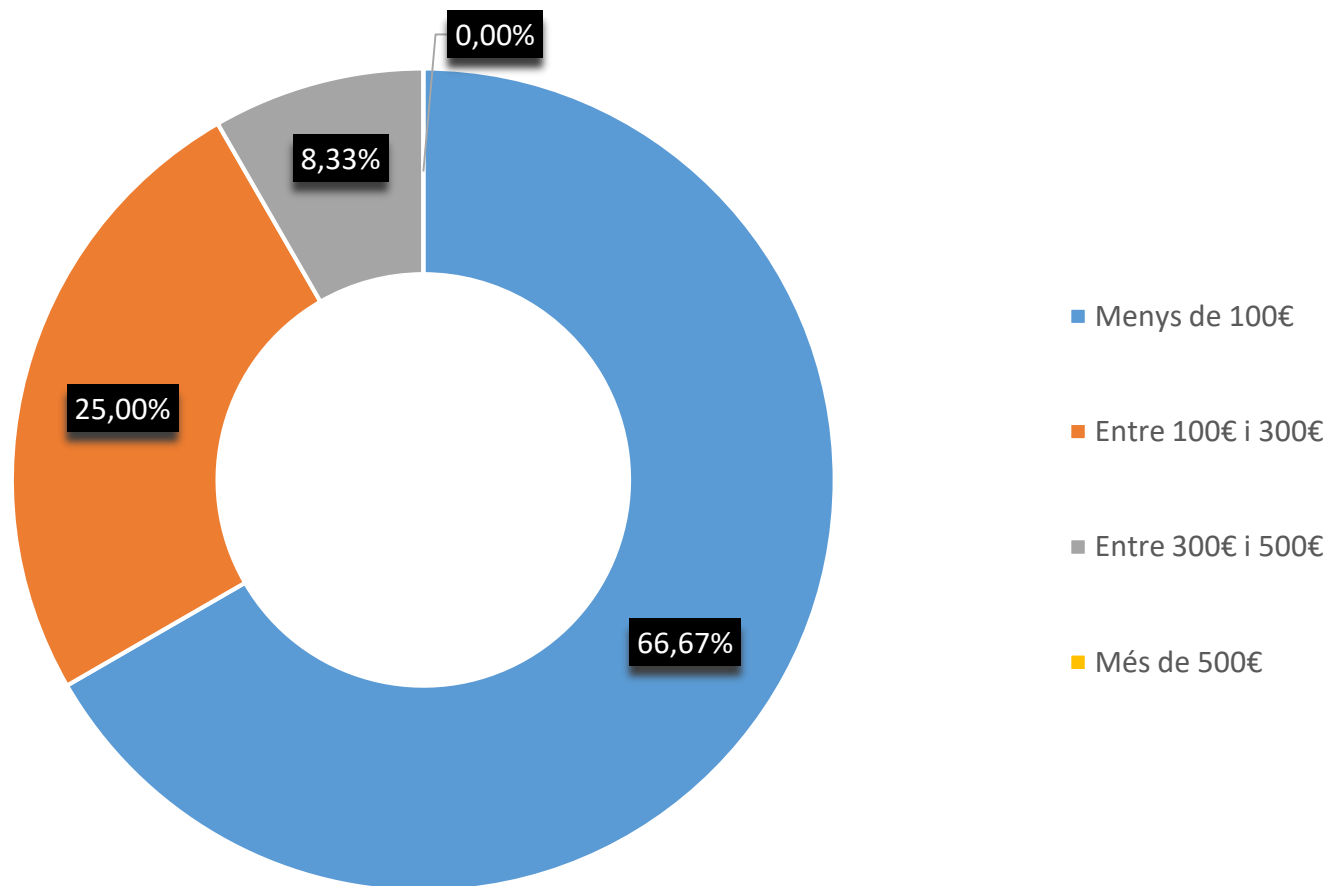
\*En el cas dels consultats que van respondre Moltes més i Bastantes més.

## 8.2. Quin creieu que ha estat el motiu?\*

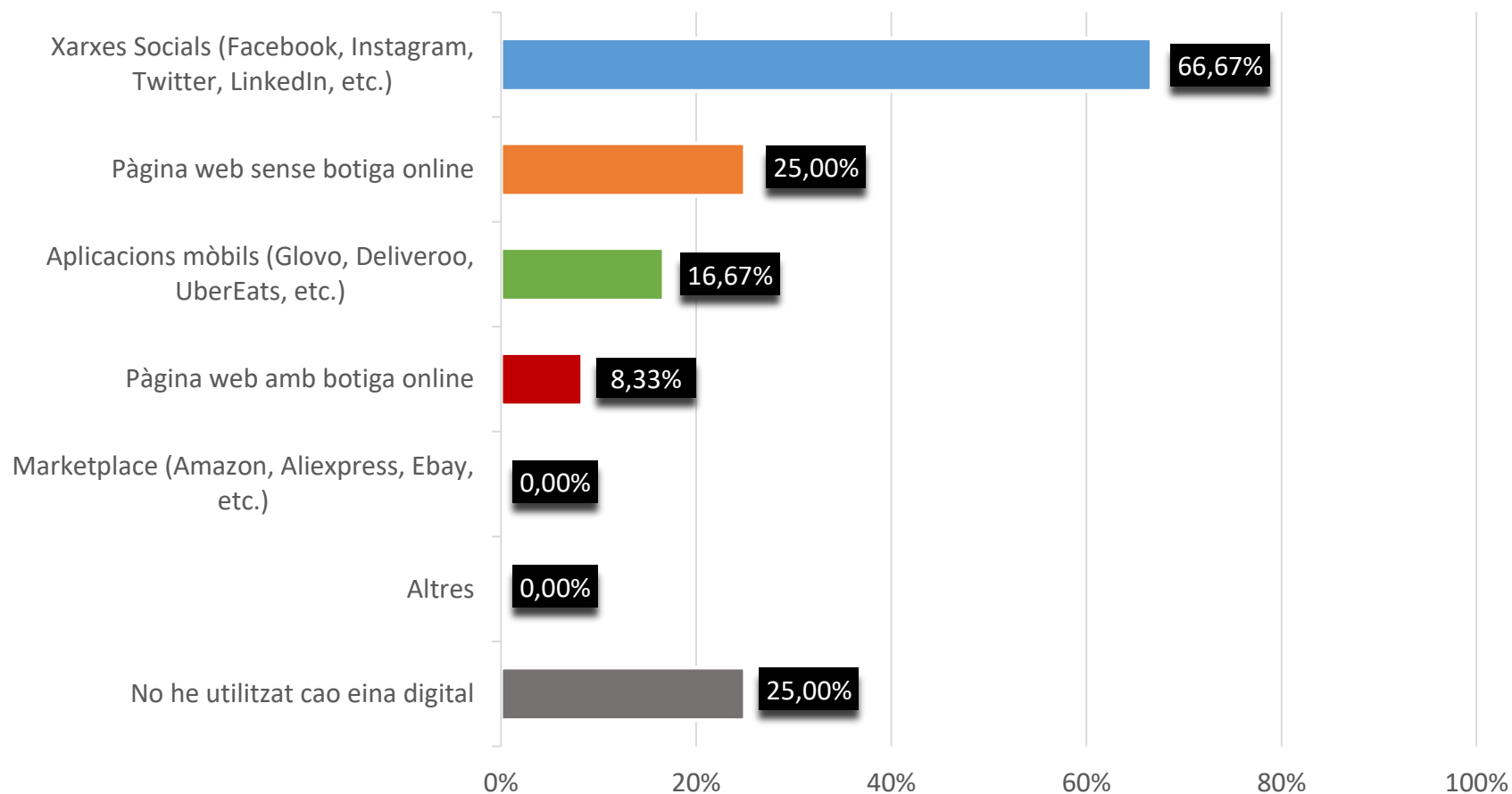


\*En el cas dels consultats que van respondre Igual que l'any anterior, Bastantes menys i Moltes menys.

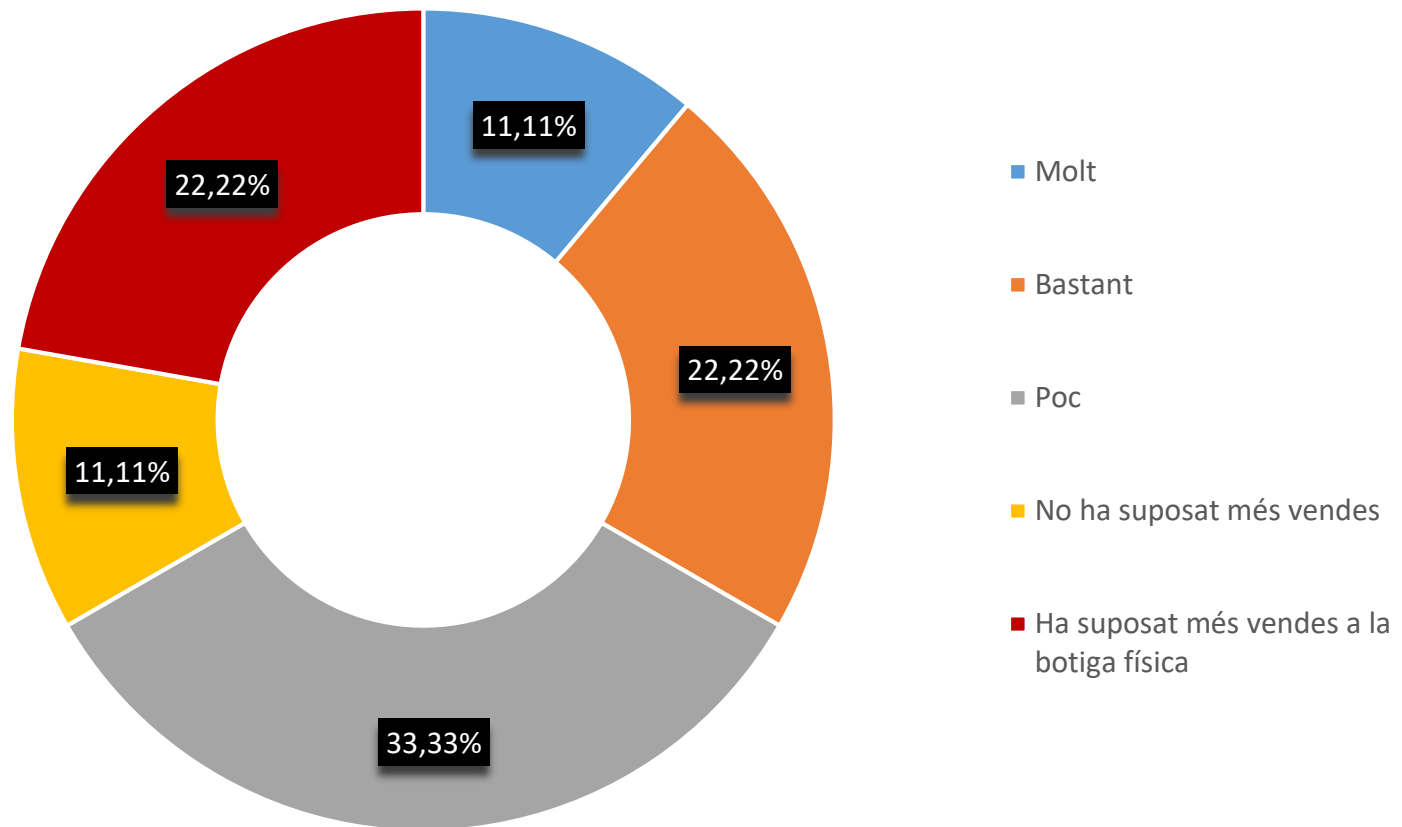
## 9. En el seu establiment, quin ha estat el consum mig de cada client en cada compra?



# 10. Durant aquesta campanya de Nadal 2018-2019, ha utilitzat alguna eina digital o canal online en el seu comerç?

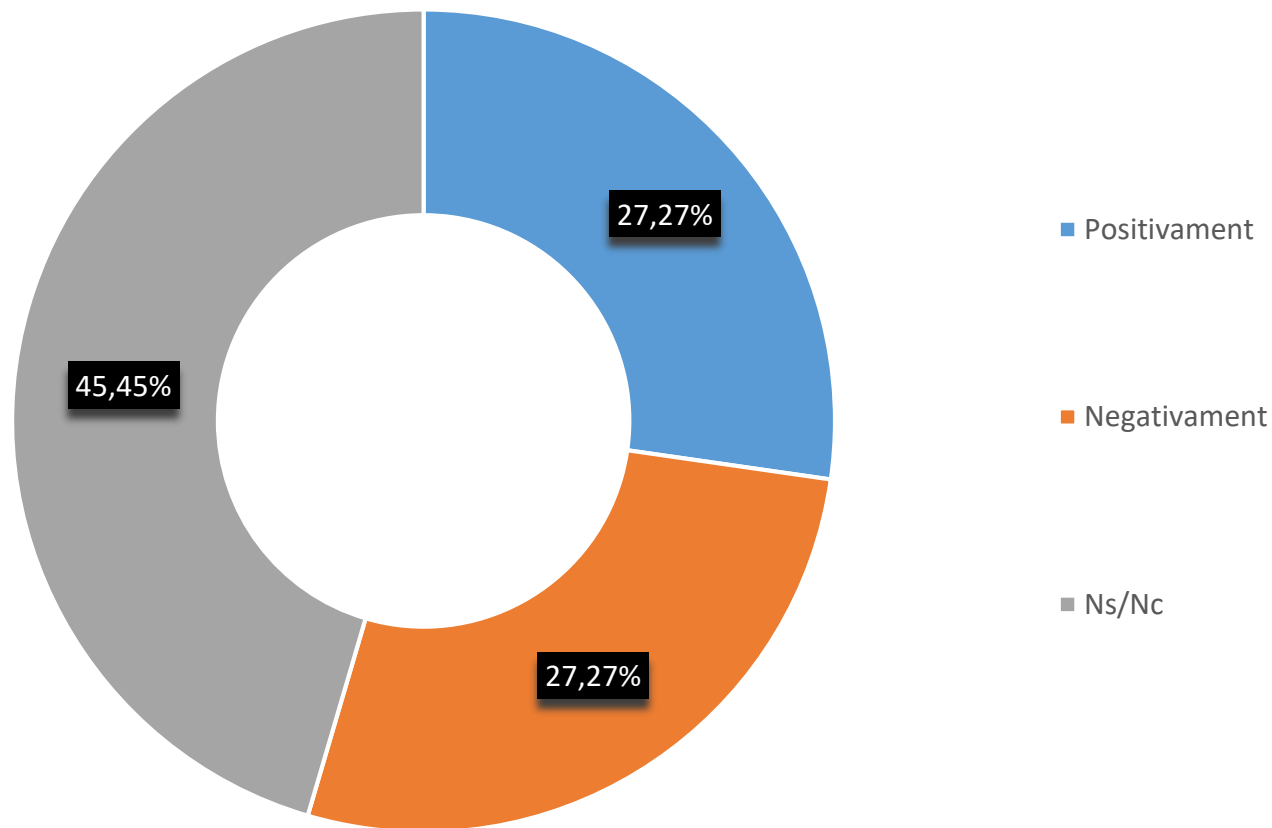


# 11. La utilització d'alguna d'aquestes eines digitals li ha suposat un augment de vendes i/o facturació?

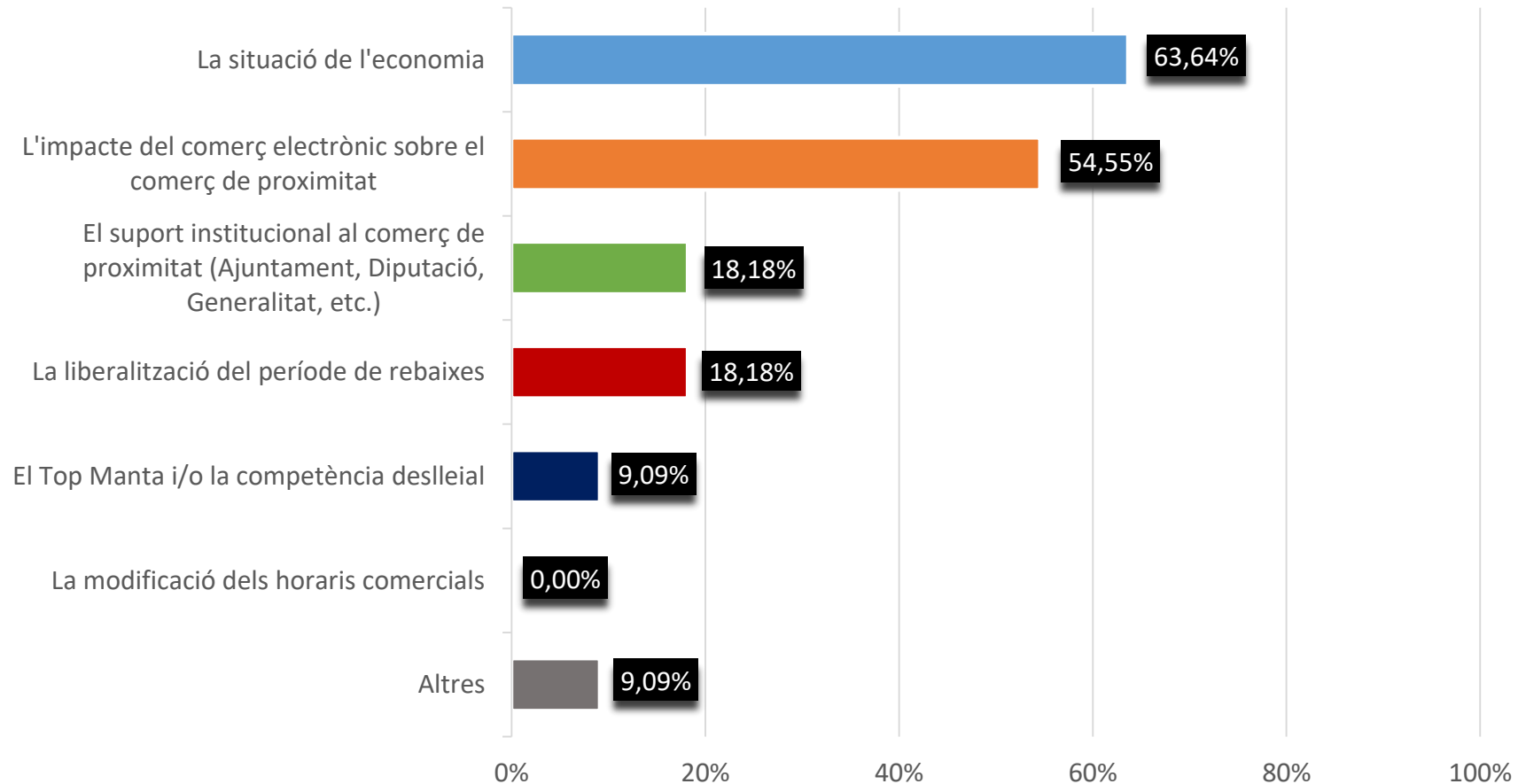




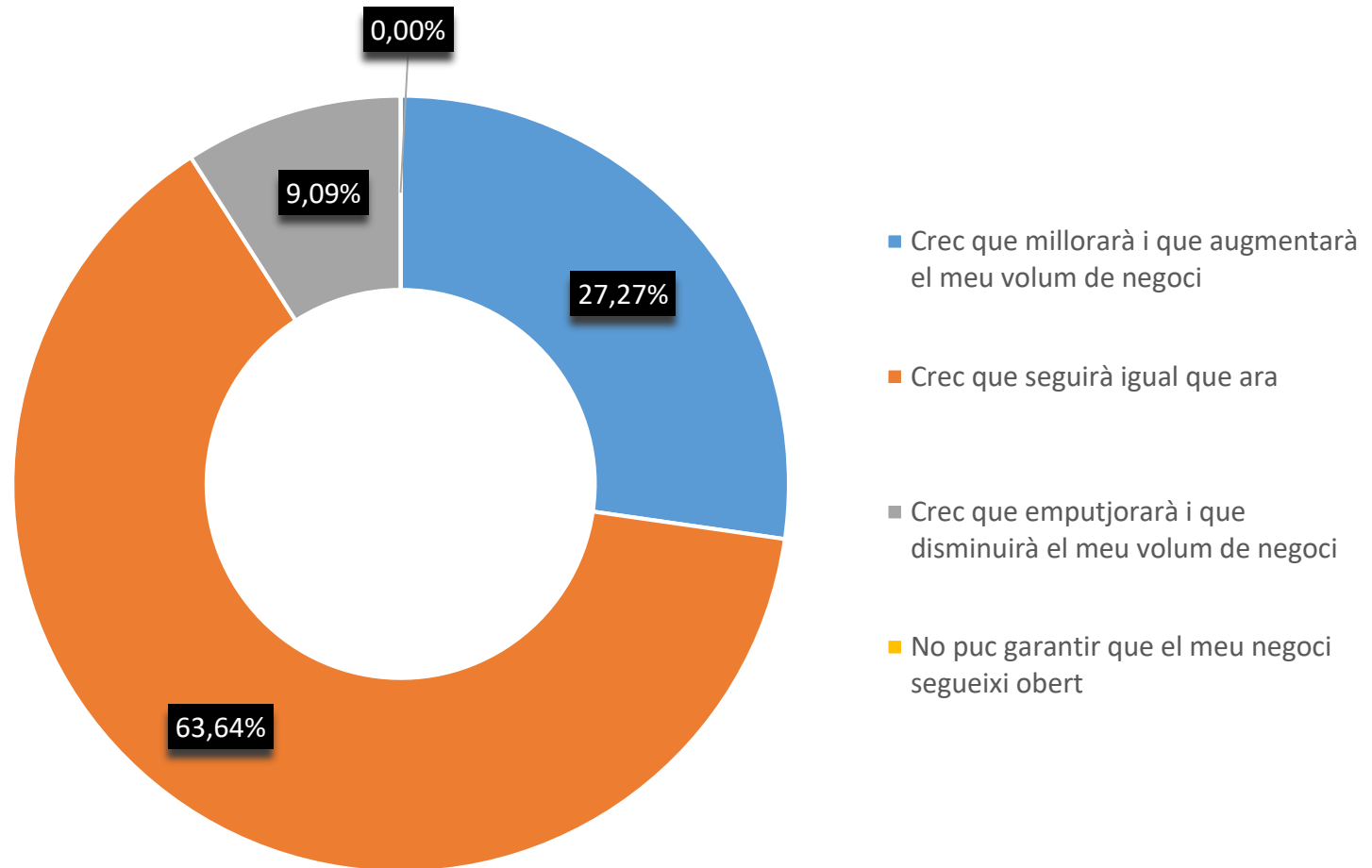
## 12. Com creu que la venda online o el comerç electrònic afecta el seu negoci?



# 13. Quins d'aquests temes li preocupen més o creu que és important solucionar per el comerç?



## 14. Dintre d'un any, com preveu la situació del seu negoci?



# Resum Executiu per sectors

## Rebaixes 2018-2019:

- La majoria de comerços dels sectors Tèxtil i Moda (65%) i Serveis (80%) van començar les rebaixes abans del 7 de gener, no obstant, en el sector Turisme, Hosteleria i Restauració (66,67%) la majoria de comerços que van fer rebaixes ho van fer després del 7 de gener.
- Només els sectors Tèxtil i Moda (75%) i Serveis (80%) han aplicat descomptes també durant el *BlackFriday*, el *CyberMonday* i/o *SingleDay*.
- Dels comerços que van aplicar descomptes durant el *BlackFriday*, *CyberMonday* i/o *SingleDay*, en el sector Tèxtil i Moda, el 61,12% no van experimentar un augment de vendes i/o facturació, per altra banda, un 50% dels comerços del sector Serveis van sí van experimentar un augment de vendes i/o facturació.
- Tanmateix, en tots els sectors, la majoria de comerços creu que s'ha de tornar al model de dates fixes i temporada de rebaixes, sent de més a menys Turisme, Hosteleria i Restauració (100%), Tèxtil i Moda (84,21%) i Serveis (50%) .

## Campanya Nadal:

- Per la majoria de comerços dels sectors Alimentació (69,24%), Tèxtil i Moda (54,84%), Serveis (51,42%) i Turisme, Hosteleria i Restauració (53,85%) creu que el nivell de vendes i/o facturació ha estat igual que l'any anterior.
- Sobre el motiu d'haver obtingut un nivell de vendes i/o facturació igual a l'any anterior, els comerciants dels sectors Alimentació (40,91%), Serveis (30,77%) i Turisme, Hosteleria i Restauració (30%) ho atribueixen principalment a la situació econòmica; no obstant, per un 39,62% dels comerciants del sector Tèxtil i Moda, el principal motiu és la liberalització del període de rebaixes.
- Per la majoria de comerços dels sectors Alimentació (92,31%), Tèxtil i Moda (75%), Serveis (57,58%) i Turisme, Hosteleria i Restauració (66,67%), el consum mig de cada client és inferior 100€.

# Resum Executiu per sectors

## Digitalització:

- La majoria de comerços del sectors **Alimentació (73,08%)**, **Tèxtil i Moda (85,17%)**, **Serveis (81,82%)** i **Turisme, Hosteleria i Restauració (75%)** han utilitzat alguna eina digital durant la campanya de Nadal 2018-2019.
- Les principals eines digitals en els sectors **Alimentació** i **Tèxtil i Moda** són les **Xarxes Socials** i la **Pàgina web amb botiga online**, però per els sectors **Serveis** i **Turisme, Hosteleria i Restauració** les principals eines son les **Xarxes Socials** i la **Pàgina web sense botiga online**.
- Segons la majoria de comerços de tots els sectors, **Alimentació (78,95%)**, **Tèxtil i Moda (70,83%)**, **Serveis (73,08%)** i **Turisme, Hosteleria i Restauració (88,88%)**, la utilització d'alguna eina digital ha suposat algun **augment de vendes i/o facturació**.
- En la majoria de sectors, els comerciants creuen que el **comerç electrònic afecta negativament** al seu negoci o **desconeixen** si els hi afecta.

## Perspectives i preocupacions:

- Els principals temes que preocupen al comerç del sector **Alimentació** són la **situació de l'economia (70,83%)**, l'**impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (58,33%)** i el **suport institucional al comerç de proximitat (41,67%)**.
- Els principals temes que preocupen al comerç del sector **Tèxtil i Moda** són l'**impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (75,93%)**, la **liberalització del període de rebaixes (72,22%)** i la **situació de l'economia (57,41%)**.
- Els principals temes que preocupen al comerç del sector **Serveis** són la **situació de l'economia (53,33%)**, l'**impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (50%)** i el **suport institucional al comerç de proximitat (50%)**.
- Els principals temes que preocupen al comerç del sector **Turisme, Hosteleria i Restauració** són la **situació de l'economia (63,54%)** i l'**impacte del comerç electrònic sobre el comerç de proximitat (54,55%)**.
- Segons la majoria de comerços dels sectors **Alimentació (50%)**, **Tèxtil i Moda (53,71%)** i **Turisme, Hosteleria i Restauració (63,64%)** preveu que la situació del seu negoci **dintre d'un any seguirà igual que ara**, però els comerciants del sector **Serveis** són els més positius amb un **46,67%** que la **situació dintre d'un any millorarà i que augmentarà el seu volum de negoci**.

# Fitxa tècnica

- **Tècnica d'Investigació:** Enquesta electrònica.
- **Àmbit Geogràfic:** Catalunya.
- **Univers:** Entitats associades a PIMEComerç (Gremis sectorials, Associacions de Comerciants, socis individuals, etc.).
- **Nombre de Consultes:** 584 consultes.
- **Treball de camp:** Del 23 de gener al 7 de febrer.
- **Mostra resultant per sector:**
  - Alimentació: 12,94%
  - Tèxtil: 32,34%
  - Serveis: 17,41%
  - Hosteleria/Turisme: 1,99%
  - Restauració: 4,48%
  - Obra, bricolatge i ferreteria: 1,99%
  - Altres: 28,86%

# Fitxa tècnica

- **Mostra resultant per província:**
  - Barcelona: 69,8%
  - Girona: 10,89%
  - Lleida: 10,89%
  - Tarragona: 8,42%
- **El període de valoració del comerç comprèn des del 20 de novembre de 2018 al 7 de febrer de 2019.**
- **Disseny de l'enquesta i treball de camp: PIMEComerç.**



Febrer 2018

Amb la col·laboració de:

