



El instalador 2019

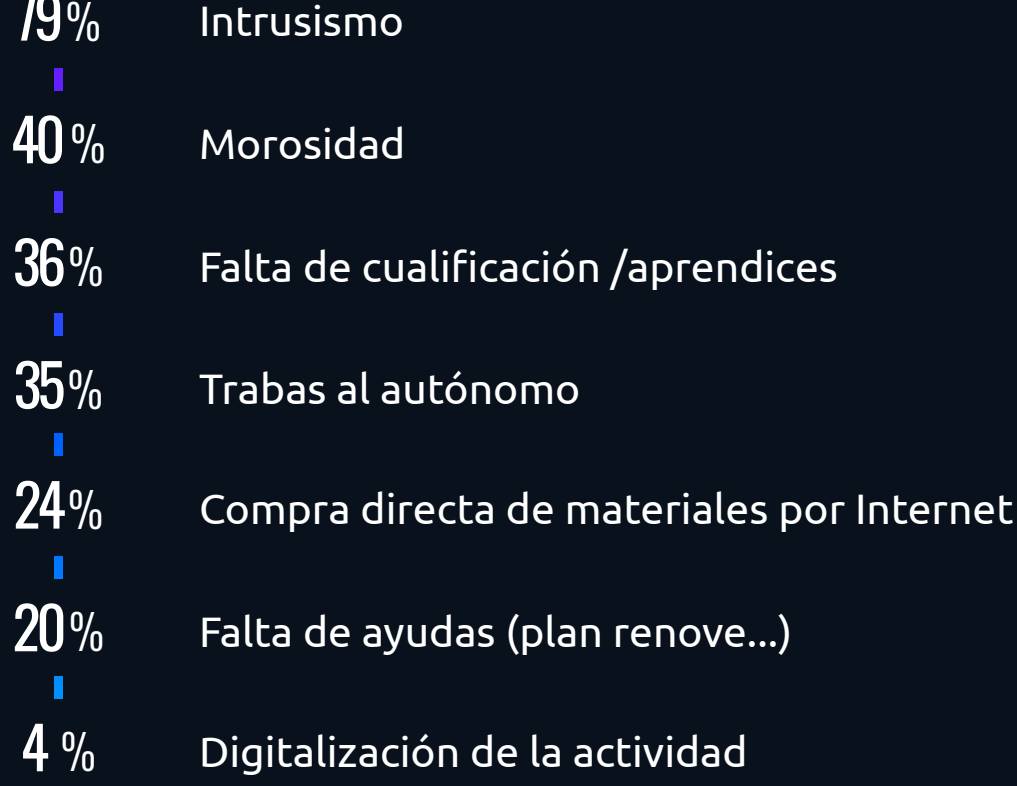


apiem

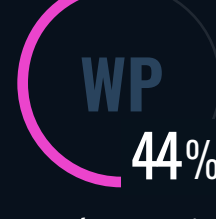
TELEMATEL >



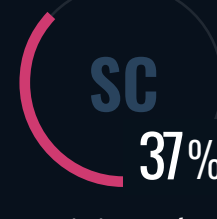
PROBLEMAS DEL SECTOR



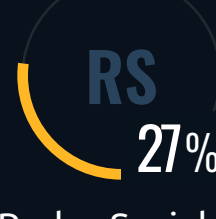
GESTIÓN / HERRAMIENTAS



Web Propia



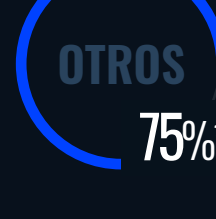
Servicios Cloud



Redes Sociales



Programa de Gestión / ERP



Otros*
Boca a Oreja,
Hojas de Excel

RELACIÓN CON EL FABRICANTE

● Senior ● Joven

¿Qué esperamos?

69%
Información de los
productos y tecnologías

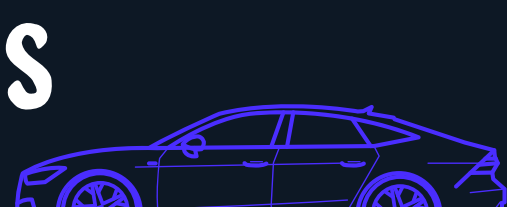


49%
Ayuda en la gestión
de la actividad

¿Cómo nos relacionamos?



VS



Mail

Prueba gratuita

Catálogo papel

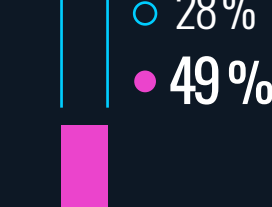
Prueba gratuita

Visita

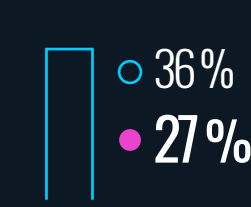
Mail

Criterio de compra de materiales

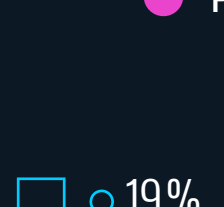
● Primero ● Segundo



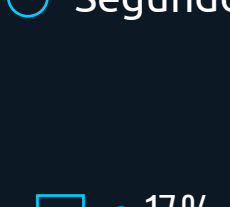
Calidad



Precio



Garantía



Marca

Valoración por tamaño de empresa

Nº trabajadores



Valoración

Calidad
Precio

Calidad
Precio

Calidad
Marca y garantía

DIGITAL, HERRAMIENTAS E INTERNET

¿Internet influye en su actividad HOY?



Por tamaño, los autónomos y empresas de más de 7 trabajadores ven un impacto muy alto (sobre 7/10), y por edad -curiosamente- el que mayor impacto ve es el middleage de 40 a 55 años (6,5/10).

En 2018...



98%
Buscó materiales
online



87%
Comparó precios
online



66%
Compró materiales
online

Internet y las webs van a ayudarle a...

Conocer mejor los productos.

Agilizar la compra de materiales.

Integrar los albaranes directamente en el ERP.

Gestión más eficiente del negocio (móvil, partes y obras).

Conseguir nuevos proyectos y clientes.



Empresas de más de 5 trabajadores

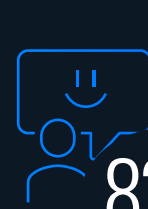
Con el tamaño el instalador ve más ventajas, también de venta de proyectos.



Por edad

Los jóvenes ven más ventajas que el resto excepto en gestión desde el móvil. Los senior (>55) les cuesta ver cómo agilizar la compra de materiales con las nntt.

Canales de relación actual con el distribuidor



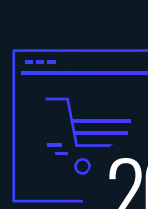
83%

Tienda, teléfono, comercial



39%

Web: consulta



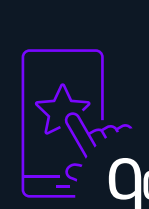
20%

Web: compra



14%

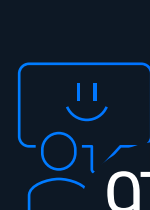
Albaranes directos al ERP



9%

App

Canales de compra de materiales en 2019, un cambio... tranquilo



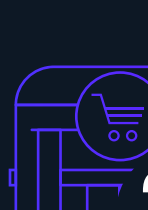
97%

Distribuidor: tienda, teléfono, comercial



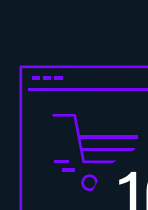
42%

Distribuidor: tienda online, App



29%

Gran superficie brico



16%

Tienda online

Canales de relación habitual con el distribuidor: como siempre, y enriqueciéndose

"Como siempre" sería la respuesta general, y casi 4 de cada 10 acceden a la web para consulta de información. Un 20 % acceden por web para compra de materiales bastantes o muchas veces, y sube hasta un 63% si añadimos un uso más esporádico.

Los jóvenes (<40) usan menos el canal tradicional, y más los nuevos digitales.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

58%

Instalaciones sector terciario

55%

Mantenimiento o rehabilitación residencial

41%

Instalaciones obra nueva residencial

33%

Mantenimiento sector terciario

29%

Mantenimiento industrial

15%

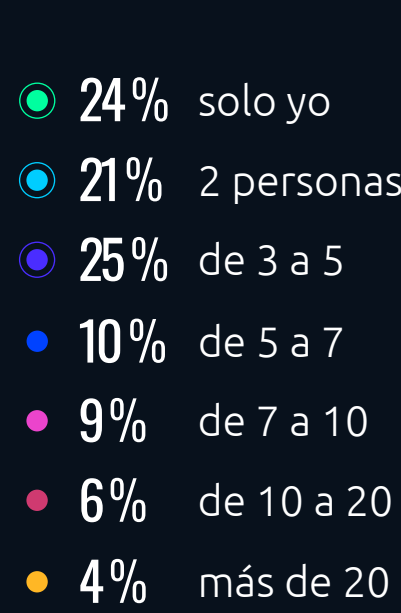
Vehículo eléctrico

9%

Domótica / protocolo KNX

7%

Autoconsumo y EERR



El instalador 2019



TELEMATEL >

Estudio realizado por Telematel y APIEM. Cuestionario online de 13 preguntas, 100% anónimo, enviado a asociados de APIEM en 3 oleadas durante Enero-Febrero de 2019, 271 respuestas válidas.