



VALORACIÓ DE LES ENQUESTES REALITZADES ALS ESTABLIMENTS COMERCIALS I NEGOCIS DE LLUCMAJOR

Febrer 2021

ícomerç



G CONSELLERIA
O TRANSICIÓ ENERGÈTICA
I SECTORS PRODUCTIUS
B
/

idi Institut d'Innovació
Empresarial
de les Illes Balears



Ajuntament
de **Lluçmajor**

ÍNDIX

VALORACIÓ DE LES ENQUESTES REALITZADES ALS ESTABLIMENTS COMERCIALS I NEGOCIS DE LLUCMAJOR

- 1. Dades del comerç**
- 2. Associacionisme i cooperació**
- 3. Noves tecnologies**
- 4. La imatge del comerç**
- 5. Personal**
- 6. Horaris i vendes**
- 7. Evolució del sector comercial**
- 8. Entorn del comerç**
- 9. Formació**
- 10. Tipologia del client**
- 11. Diagnosi punt de venda**
- 12. Dinamització comercial**

VALORACIÓ DE LES ENQUESTES REALITZADES ALS ESTABLIMENTS COMERCIALS I NEGOCIS DE LLUCMAJOR

Per tal de conèixer la situació dels comerços de la zona d'actuació, s'han realitzat durant el mes de febrer de 2020 un total de **151 enquestes als establiments del nucli de Lluçmajor i S'Arenal**.

El conjunt de dades reflecteix els diferents aspectes del sector comerç, serveis i activitats empresarials enquestats: sobre l'establiment (ubicació, tipologia d'activitat, estructura comercial, antiguitat, entorn, nombre de treballadors, horaris, etc.), nivell de cooperació, evolució del sector, necessitats de formació, etc.

1. DADES DEL COMERÇ

1.1 Zona en la qual s'ubica l'establiment

Carrers en els quals s'ubiquen els establiments enquestats:

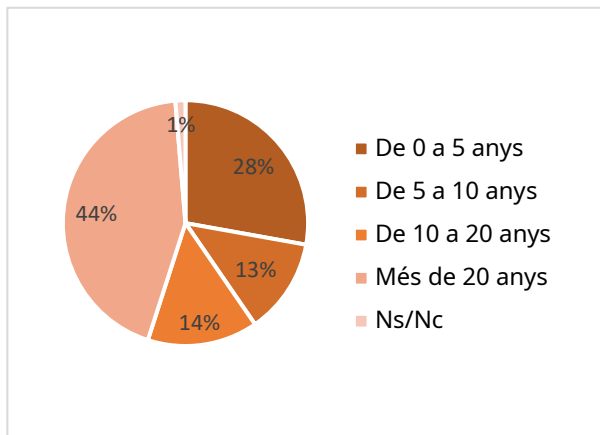
Carrer	Núm		Carrer	Núm
C. Pere Antoni Mataro	1		C. de la Constitució	4
C. de Weyler	1		C. del Monestir	3
C. Nicolau Taberner	1		C. del Bisbe Roig	4
C. d'es Vall	2		C. del Convent	4
C. de la Hispanitat	2		C. del Bisbe Taixequet	9
Passeig Jaume III	6		C. de Sa Fira	7
C. Antoni Maura	5		Camí de Muntanya	1
C. de sa Font	1		C. Antoni Garcias	1
C. Joan Xamena	1		C. Dr Fleming	1
C. dels Paraires	1		Plaça d'Espanya	12
C. de Sant Miquel	2		C. Andalusia	1
C. de la Parròquia	1		C. Jaume II	1
C. dels Bons Aires	2		C. Ramon de Sant Martí	2
Ronda de Migjorn	23		C. de Sant Joan	2
Ronda de Ponent	14		C. de l'Orient	2
C. del Retorn	1		C. Major	5
C. Navarra	2		C. Font	3
C. Bahía Blanca	1		Av. de Carles V	4
C. de Sant Francesc	1		C. d'es Born	6
C. Pere de Son Gall	2		C. Balears - S'arenal	1
C. del Pare Caldés	1		Av. Miramar - S'Arenal	1
C. de Sant Llorenç	1		Ns/Nc	4
C. d'en Francesc Moragas	1		TOTAL	151

1.2 Tipologia dels establiments

Tipologia del comerç		Altres activitats empresarials	
Calçat, roba i complements	19	Construcció, instal·lacions i montatges (acristaments, energies renovables, ferreria, fusteria, llanterner, marmolaria, material construcció)	13
Perruqueria i estètica	18	Institucions financeres, assegurances, activitats immobiliàries, serveis prestats a les persones (enginyeria, arquitectura...)	11
Alimentació i begudes	17	Taller mecànic	8
Decoració de la llar (productes tèxtils, mobles i artesanía, floristeries, aparells domèstics, ferreteries, mobiliari oficina)	13	Sanitat (clínica dental, fisioteràpia) i serveis veterinaris	7
Equipament personal (òptiques i fotografia, joieria i rellotgeries)	9	Educació (escoles, autoescoles)	4
Farmàcia i herbolaris	7	Assessoria Fiscal	2
Vins i tabacs	7	Bugaderies, tintoreries i serveis similars	1
Informàtica i telefonia	6	Apartaments	1
Llibreria, papereria	5	Ciber i locutori	1
Oci i cultura (llibreries, papereries, joguines, esports, instruments musicals...)	5	Fàbrica de Licors	1
Llavors, abonaments, flors, plantes, petits animals i serveis	5	Fruits secs, transports (compravenda matèries primes agràries)	1
Souvenirs, tenda de records, basars	4	Sò	1
Drogueria i perfumeria	3		
Venda de vehicles	2		
Reparació de calçats, còpia de claus i complements per calçat i esmolats	1		
Venda d'articles de 2a mà	1		

La tipologia de comerç més important dels establiments enquestats és el comerç relacionat amb la venda de calçat, roba i complements, seguidament del servei de perruqueria i estètica, i la venda d'alimentació i begudes.

1.3 Antiguitat

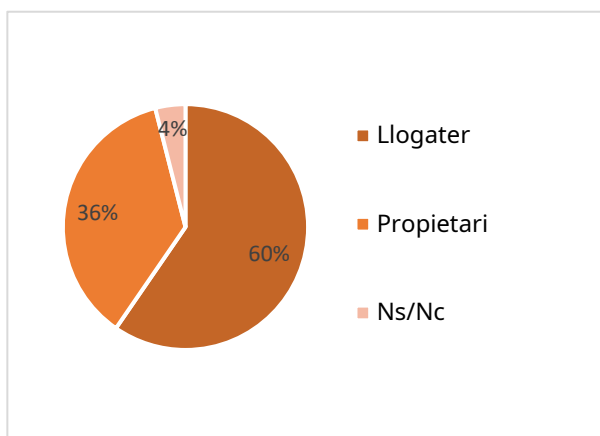


El **44%** dels comerços té una **antiguitat superior als 20 anys**.

1.4 Franquícies

Dels 151 establiments enquestats, **11 són franquícies**.

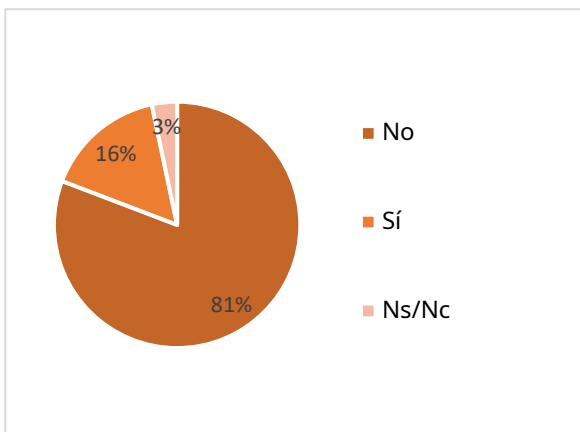
1.5 Propietat



El **60%** dels enquestats és **llogater** de l'establiment enfront del **36%** que és **propietari**.

2. ASSOCIACIONISME I COOPERACIÓ

2.1 Associacions de comerciants



La majoria dels comerços enquestats, un 81%, no pertany a cap associació de comerciants, només el 16% dels comerços enquestats **pertany a alguna associació.**

En cas de pertànyer a alguna associació, a quina?

- ABEMAC - Asociación Balear de Empresarios de Materiales de Construcción
- ABERAN - Asociación Balear de Especialistas Reparadores de Automoción y Náutica
- AFEDECO (2)
- AIVIMA
- ASEMA - Asociación Empresarial de Automoción y Nautica de Baleares (4)
- ASFIBEG
- ASINEM
- ASSEBA (2)
- Associació de Forners i Pastissers
- Associació Intersector
- Federació s'Altra Senalla
- INFOCAL
- PIMECO (5)
- PIMEM
- TRENDSTORE MALLORCA

Quines activitats fa l'associació?

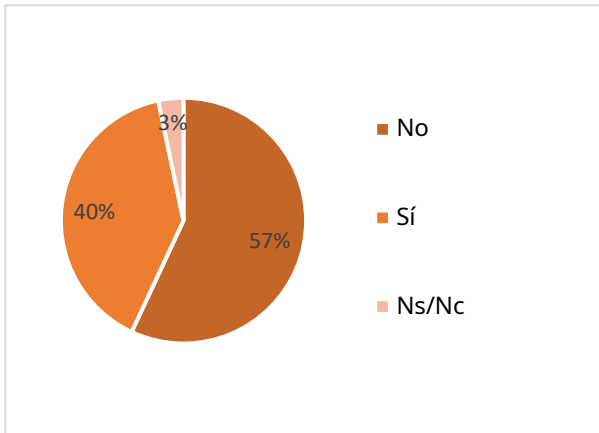
- Gestiona, assessora i forma els instal·ladors associats.
- Fires.
- Assessora.
- Informació.
- Informació sobre el metall.
- Assessorament a l'estanc.
- Assessorar tallers.
- Mecànica.
- Suport i ajuda tècnica. Accions comercials.
- Reunions.
- És una patronal. Representa i dona suport als comerciants.
- Automòbils i nàutica.
- Abans en feia, ara quasi cap.
- Conscienciació i promoció del comerç just
- Informació laboral, fiscal.

Nota: S'han transcrit literalment les respostes obtingudes a les enquestes

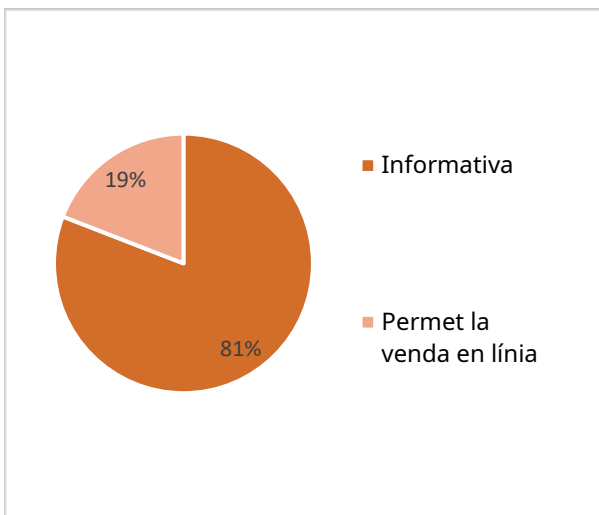
3. NOVES TECNOLOGIES

3.1 Web i xarxes socials

Disposen de web:

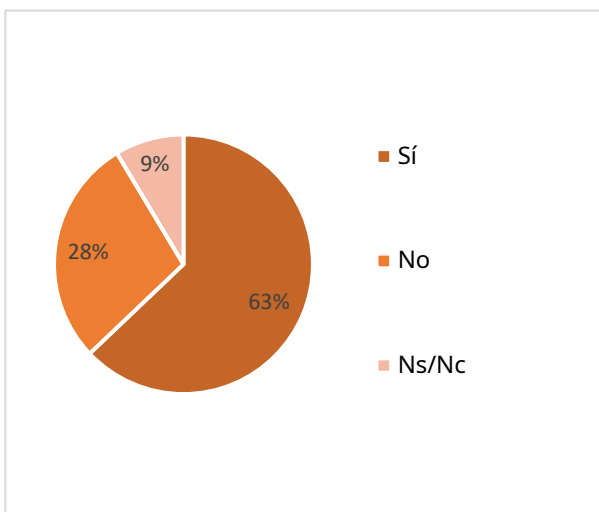


El **57%** dels enquestats **no** disposa de pàgina web.



D'aquells que disposen de web, el **81%** la utilitzen com a web **informativa** i un **19%** permet la **venda en línia**.

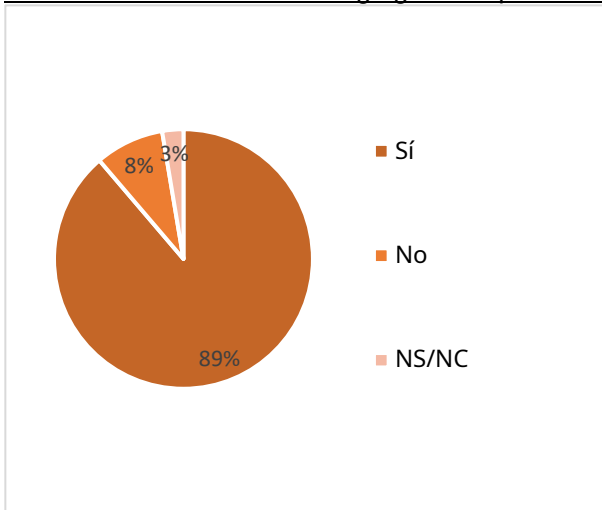
Presència a xarxes socials:



El **63%** dels enquestats **és** present a les **xarxes socials**.

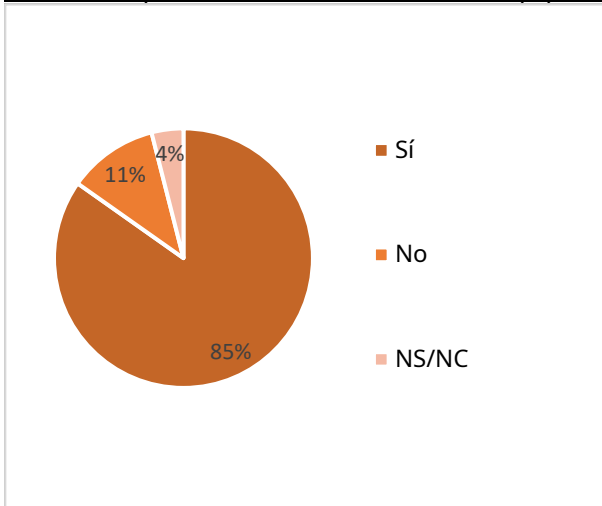
4. LA IMATGE DEL COMERÇ

4.1 Estau content amb la imatge general que donau a l'exterior?



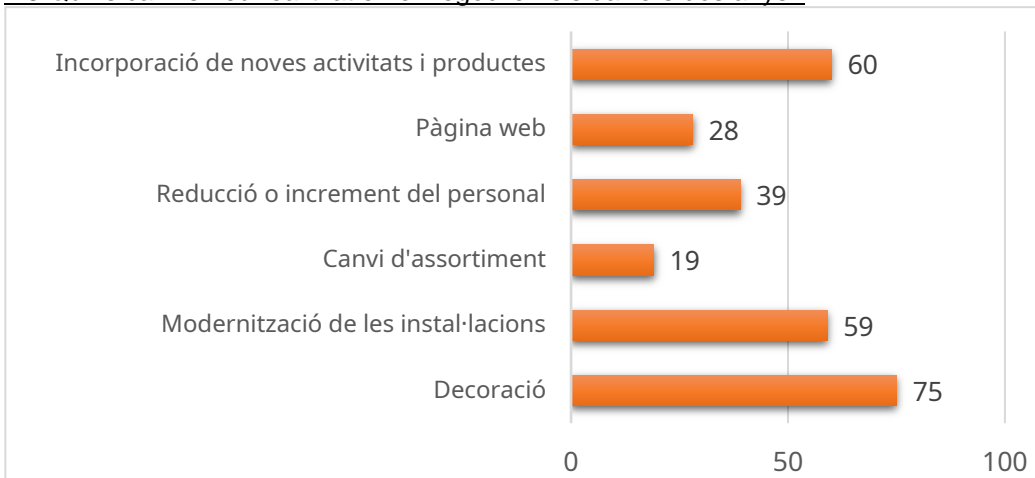
La gran majoria, un **89%**, està satisfet amb la imatge general que dona a l'exterior.

4.2 Creieu que les vostres instal·lacions i equipaments són els adequats?



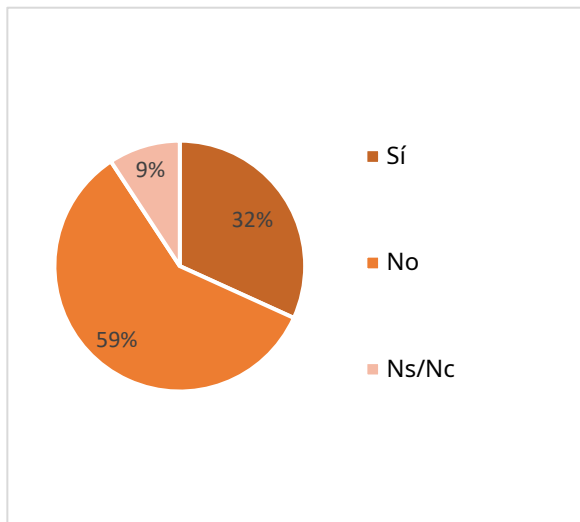
El **85%** dels establiments enquestats creu que les seves instal·lacions i equipaments són els adequats.

4.3 Quins canvis heu realitzat en el negoci en els darrers dos anys?



Dels 151 negocis enquestats, el **60%** ha realitzat en els darrers dos anys canvis en la decoració, el **48%**, en la modernització de les instal·lacions i ha incorporat noves activitats i productes.

4.4 Pensau realitzar algun canvi el proper any?



El 59% no pensa realitzar canvis el proper any.

4.5 Quin?

La resta pensa que farà els següents canvis:

- Instal·lar mobiliari adequat i adaptar-lo a la informàtica i telefonia.
- Informàtica.
- Pàgina web.
- Renovar mobiliari interior i tal vegada renovar la façana i l'aparador.
- Modificar l'aparador i la zona d'exposició de llibres.
- Incorporar una pàgina web i activar xxss.
- Nous serveis.
- Canvi de local.
- Decoració, maquinària.
- Modernització de la tenda i canvi de decoració.
- Millorar instal·lacions.
- Aïllament exterior i interior.
- Interior mobiliari aparador.
- Nou productes i web.
- Millorar la web. Modernitzar el mobiliari.
- Pàgina web.
- Decoració, presència a internet.
- Nou equipament.
- Ampliar la tenda.
- Modernització de les instal·lacions.
- Exposició interior.
- Decoració.
- Pintar les instal·lacions.
- Façana.
- El rètol.
- Noves tecnologies.
- Pintar la façana i sanejar.
- Incorporar nous productes.
- Equipament interior.
- Alta i instal·lació d'antenes wifi a fora vila.
- Tal vegada incrementar amb una persona el personal.
- Canvi de domicili.

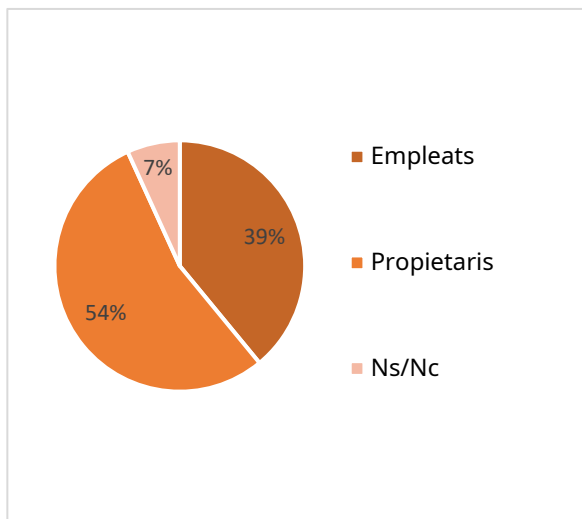
- Millorar l'atenció i l'oferta de serveis.
- Posar un tendal.
- Pàgina web per venda en línia,
- Venda en línia.
- Més serveis d'estètica.
- Pàgina web.
- Façana.
- M'agradaria aprofitar la vidriera de l'aparador per publicitat informativa.
- Posar nous productes.
- Més decoració.
- Reforma interior i modernització.

Nota: S'han transcrit literalment les respostes obtingudes a les enquestes

5. PERSONAL

5.1 Quantes persones treballen al comerç?

Dels comerços enquestats, hi ha onze empreses que tenen més de 8 treballadors. La **mitjana de la resta de comerços és de 2 treballadors** per establiment comercial.



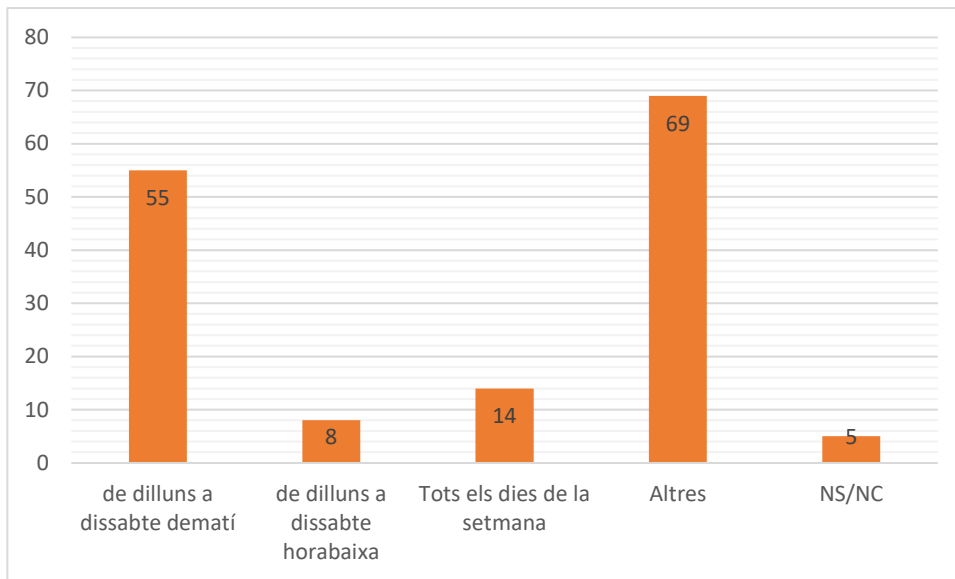
El **39%** dels treballadors és **empleat** de l'establiment davant del **54%** que és **propietari**.

5.2 Edat dels propietaris

La mitjana **d'edat dels propietaris** que han contestat l'enquesta és de **47 anys**.

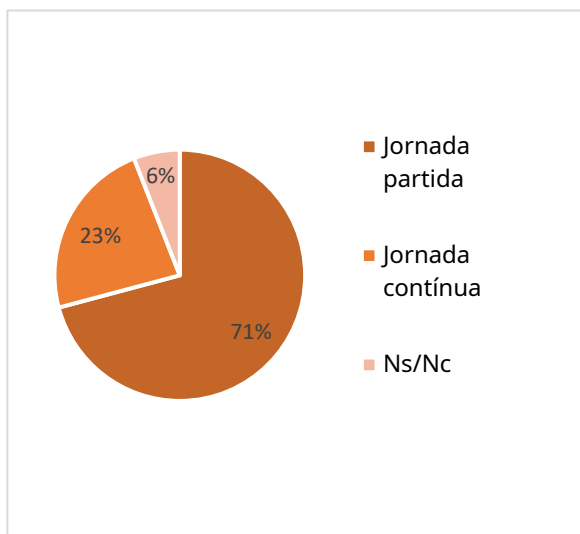
6. HORARIS I VENDES

6.1 Horari del comerç



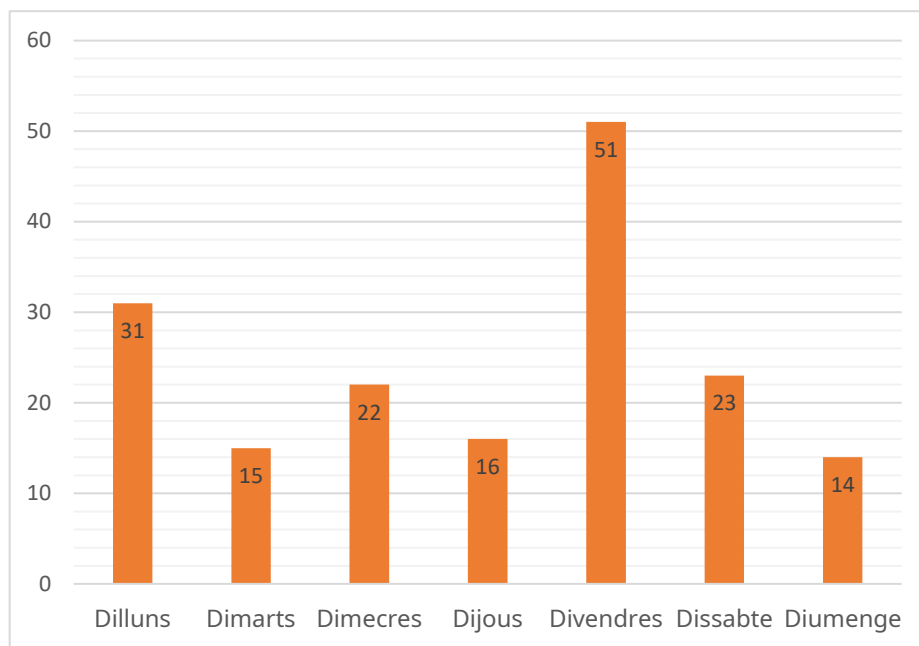
Un **36%** dels establiments enquestats **obre de dilluns a dissabte dematí**, la resta adopta altres horaris.

6.2 Tipus d'horari



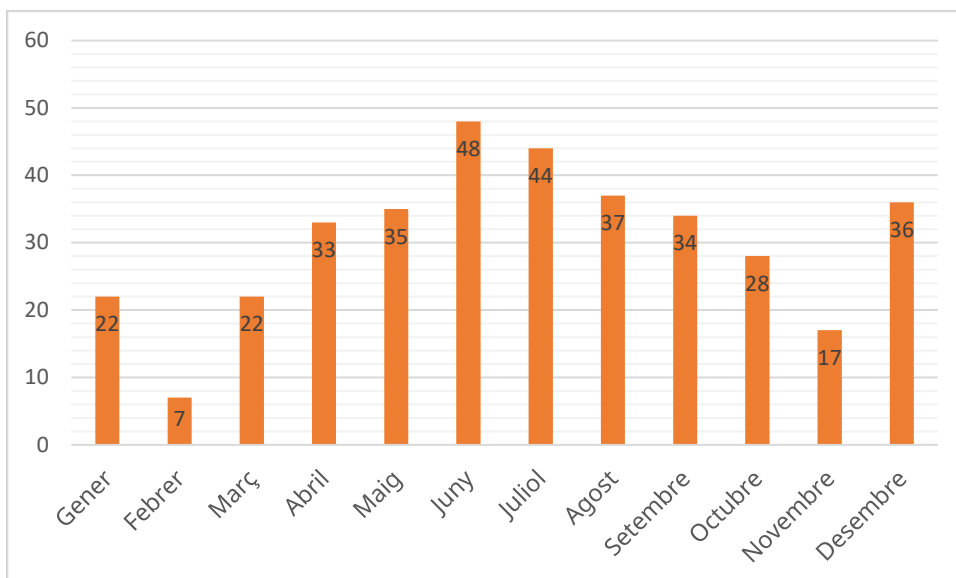
El 71% fa jornada partida.

6.3 Dies de més venda de la setmana



Un **55%** dels establiments **no identifica el dia de la setmana de més venda**. Aquells que responen, identifiquen el **divendres com a dia de més venda**.

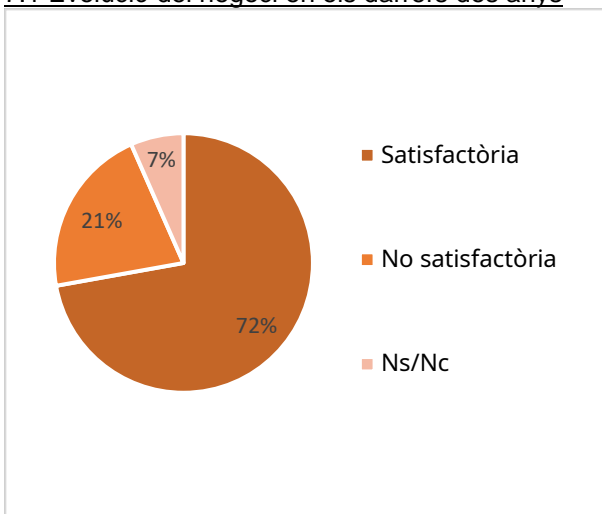
6.4 Mesos de més venda



Els mesos de major venda són els mesos de juny, juliol, agost i desembre .

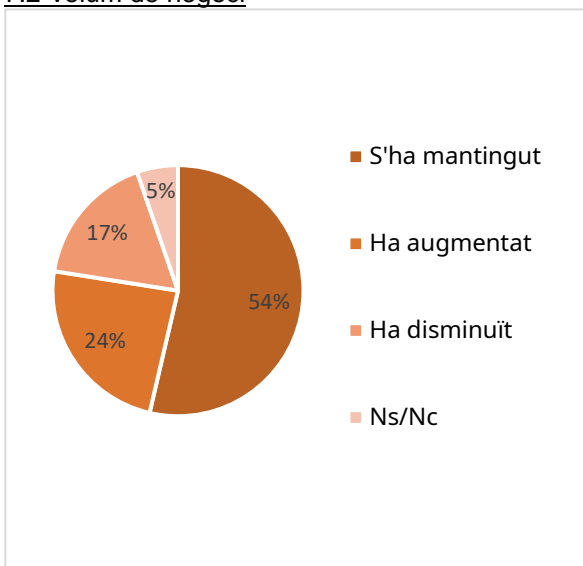
7. EVOLUCIÓ DEL SECTOR COMERCIAL

7.1 Evolució del negoci en els darrers dos anys



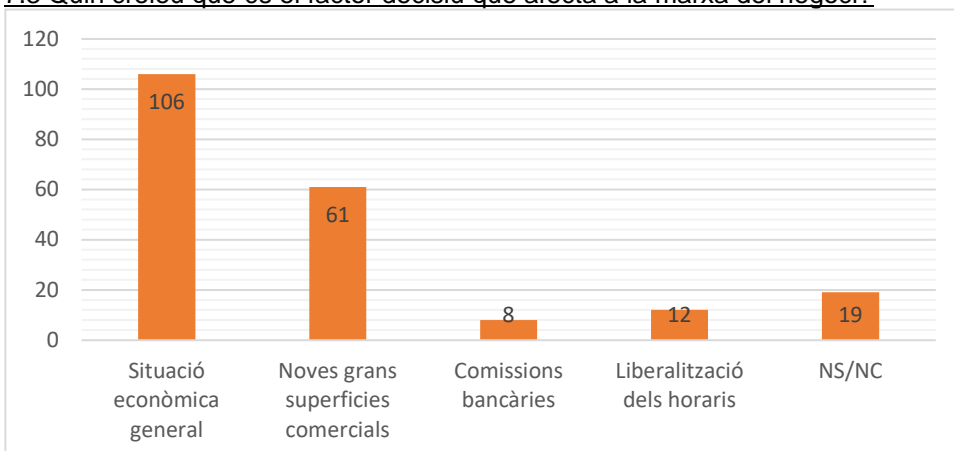
Per al **72%** dels comerços, l'evolució del negoci en els darrers dos anys ha estat **satisfactòria**.

7.2 Volum de negoci



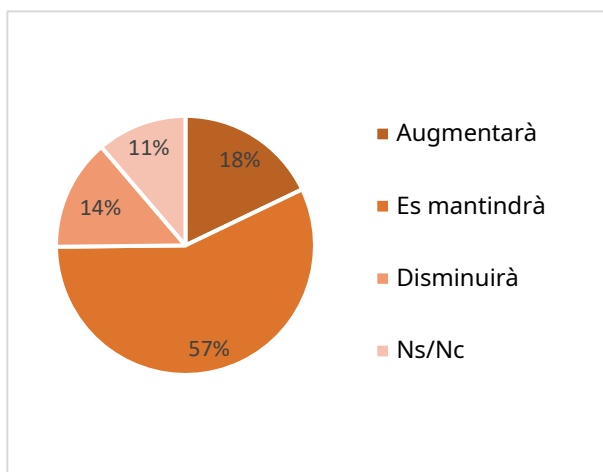
El 78% dels comerços considera que el volum de negoci s'ha mantingut o ha augmentat.

7.3 Quin creieu que és el factor decisiu que afecta a la marxa del negoci?



La gran majoria, un **70%**, creu que la situació econòmica general és el principal factor decisiu que afecta a l'evolució del negoci.

7.4 Expectatives futures del negoci



El **75%** considera que **el seu negoci en els propers dos anys es mantindrà o augmentarà.**

7.5 Quines mesures creieu que podrien ajudar a millorar l'evolució del vostre negoci?

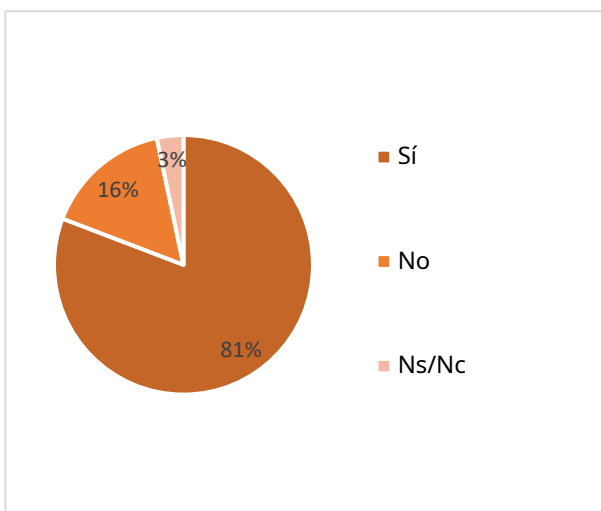
- Organització.
- Menys impostos i menys grans superfícies.
- Com a promotora, facilitats als bancs.
- Planificació i més informatització.
- Trobar mà d'obra qualificada.
- L'accessibilitat.
- Llevar la zona de càrrega descàrrega que tinc davant, ja que tapa l'aparador.
- Preu de l'autònom i ajudes del govern.
- Treure polítiques i lleis que no afavoreixen i perjudiquen i sentir suport de l'ajuntament de Lluçmajor.
- Destinar-ho a altres tipus de venda i no de premsa.
- Noves ofertes i més presència en xarxes i mitjans.
- Depèn de l'economia general.
- Més informació als instituts, col·laboració amb ells.
- Baixar els impostos.
- Fer més publicitat.
- Menys impostos, ajudar al petit negoci.
- Que la venda en línia regule els preus.
- Que poguéssim reduir IVA (21% és molt alt).
- Que l'economia tingui un creixement.
- Augment del preu de l'escoleta pública.
- Millorar l'aparcament.
- Mantenir preus.
- Baixar els impostos, es paga molt de fems, és un robatori només tiram paper i rebug un pic a la setmana i pagam 500 €. Controlar el tema dels cans, no s'aturen d'orinar a les portes.
- Menys impostos i promoció local.
- Circulació al carrer de vianants i pàrquing.
- Atenció i hores.
- Jubilació.
- Que la gent tingui feina.
- Presència en internet.
- Publicitat.
- Els preus de la quota d'autònom i ajudes del govern.
- Arreglar la façana, fa més de 30 anys que no la pinten. Instal·lar rètols lluminosos.
- No es pot deixar de donar servei.

- Invertir en nova maquinària.
- Burocràcia més accessible i ràpida.
- Pàrquing.
- La consciència de la gent.
- Augmentar ofertes de producte
- Publicitat al poble de Lluçmajor, atreure més turisme i atreure la gent que viu aquí.
- Augmentar zones comercials.
- Més quantitat de gent.
- Una bona situació econòmica de la gent.
- El tracte amb el client i oferir un bon servei.
- Reducció de despeses generals, menys impostos, ajudes als autònoms.
- No tenir a AMAZON com a competència.
- Més ajudes al sector.
- Publicitat del poble i als negocis d'aquí.
- Aparcaments pròxims i campanyes a favor del petit comerç.
- Mesures que afavoreixin el petit empresari, sobretot mesures fiscals.
- Menys impostos.
- Més senyalització i propaganda a la pàgina web de l'Ajuntament.
- Incorporar venda en línia i xarxes socials, ja que Internet és el factor que més afecta la marxa del meu negoci.
- Esdeveniments públics com a desfilades que potenciïn el comerç del poble.
- Promoció municipal dels comerços del poble.
- Baixada d'imposts, IRPF, fems, etc.
- El tancament de competidors (3). Sentir el suport de l'Ajuntament.
- Canvis d'hàbits en el consum.
- Publicitat.
- La reducció de grans superfícies i situació econòmica.
- Més control de perruqueries il·legals.
- Contractar un empleat per oferir més disponibilitat del servei.
- Regular la temporada de rebaixes.
- Que el carrer no fos per a vianants, des de que ho és ha baixat la facturació.
- Publicitat.
- Les noves tecnologies.

Nota: S'han transcrit literalment les respostes obtingudes a les enquestes.

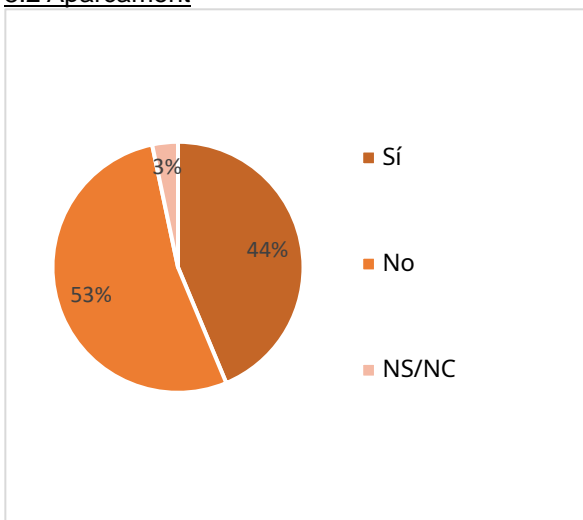
8. ENTORN DEL COMERÇ

8.1 Facilitat d'accés al comerç



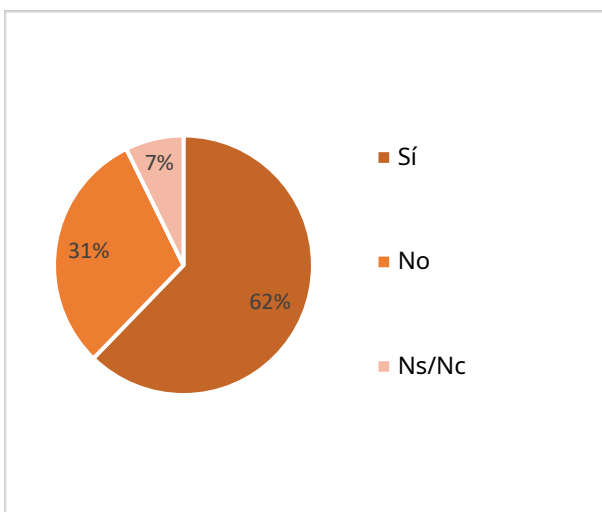
El **81%** dels comerços **afirma que l'accés als seu comerç és fàcil**, davant el 16% que troba difícil accedir al seu establiment comercial.

8.2 Aparcament



Un 53% dels enquestats opina que no hi ha aparcament suficient front a un 44% que pensa el contrari.

8.3 Imatge de la zona comercial



El 62% dels comerços enquestats està **satisfet** amb la **imatge general que es dona de la zona comercial** on s'ubica el seu comerç (mobiliari urbà, enllumenat, jardins, etc.). El 31% dels comerços hi està en desacord.

El 31% que està en desacord amb la imatge de la zona exposa els següents motius:

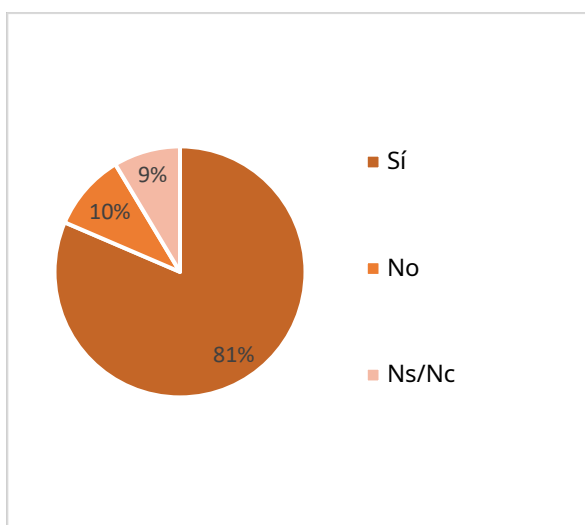
- Manca pàrquing per a bicicletes, papereres en el carrer i arbres o plantes.
- Es pot millorar tot.
- La imatge de la zona no es satisfactòria per Nadal.
- Les aceres estan en mal estat.
- Hi ha pàrquing, però no és suficient.
- Els dematins hi ha càrrega i descàrrega pels camions i dos pàrquings reservats per l'Ajuntament i un pàrquing davant amb cabuda per uns 30 cotxes que està inoperatiu.
- Les aceres estan en un estat regular.
- Millorar les aceres (falta asfaltar).
- Enllumenat està fatal, no n'hi ha. Les aceres tenen herbes i estan rompudes.
- No hi ha enllumenat suficient, hi ha molts d'excrements de ca.
- Falta accés.
- Falta mobiliari urbà.
- Els excrements dels cans no són estètics.

- Totes les activitats es fan a plaça, mercat setmanal amb productes molt magres i poca qualitat.
- Millorar la retolació dels comerços, manca mobiliari urbà i manteniment (bancs, papereres, reintegrar arbres).
- Manca senyalització.
- Manca enllumenat.
- Zona degradada i manteniment deficient.
- Les aceres estan en molt mal estat.
- El carrer està brut, les parets també estan brutes i sense pintar. Les aceres estan rompudes, hi ha poc llum i cases en ruïnes.
- Han llevat llocs d'aparcament, amb unes aceres horribles, damunt uns ferros per no poder aparcar, crec que haguessin pogut millorar la imatge d'aquest carrer amb alguna cosa més alegre.
- Falta pas de vianants.
- Il·luminació deficient.
- Quan plou el pàrquing s'omple d'aigua i la carretera també.
- Manca de vianants.
- Sempre hi ha fums al carrer.
- Zona saturada tant de trànsit com de cotxes aparcats.
- El clavegueram fa olor. El torrent s'ha de fer net, quan plou ens entra l'aigua.
- L'aparcament i el pas de vehicles.
- Manca il·luminació.
- Poc enllumenat.
- No tenim pàrquing ni reserva d'espai per poder entrar a la botiga.
- La il·luminació es pobre. Senyalització.
- Manteniment, neteja.
- Es podria millorar, l'enllumenat entre altres coses.
- L'enllumenat és insuficient, per tancar hem de dur una pila.
- No tenim quasi llum al nostre carrer i falta millora de jardins.
- L'enllumenat és molt deficient.
- No es mantén.
- No hi ha gaires negocis.

Nota: S'han transcrit literalment les respostes obtingudes en les enquestes.

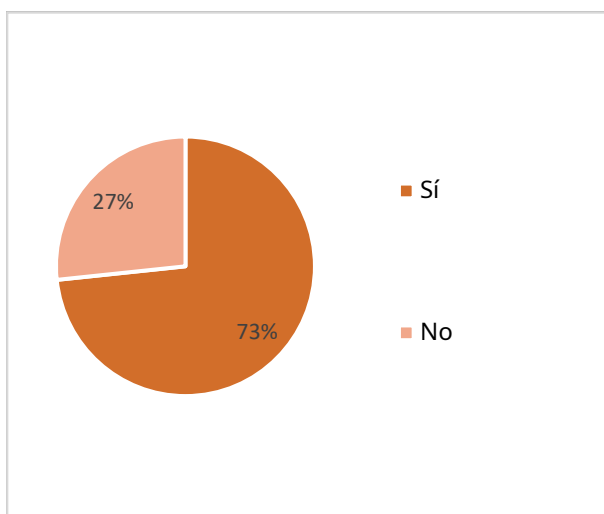
8.4 Zones de vianants

Estau a favor de les zones de vianants?



El 81% dels establiments està a favor de disposar de zones de vianants.

En el cas que el vostre comerç estigui a una zona de vianants, ha estat positiu?

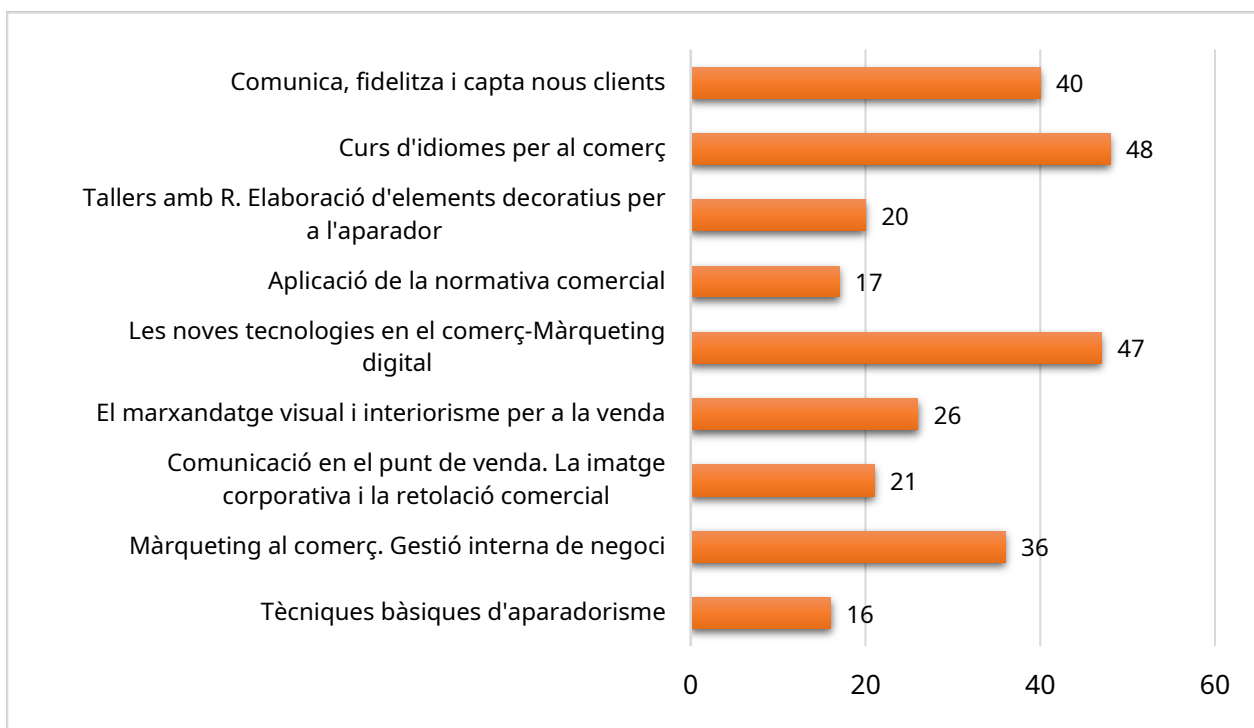


El **73% dels comerços** que està dins una **zona de vianants** troba que és **positiu**.

9. FORMACIÓ

9.1 Interès a participar en xerrades de formació

Dels enquestats, un **51%** estaria **interessat a participar en jornades de formació**. Pel que fa a la resta, no sap o no contesta aquesta pregunta.



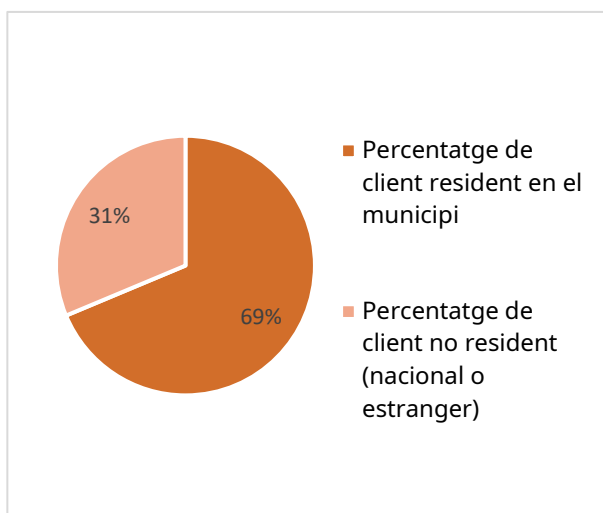
Temes de major interès:

Les **jornades de major interès** són “**Idiomes per al comerç**”, “**Les noves tecnologies en el comerç-Màrqueting digital**” i “**Comunica, fidelitza i capta nous clients**”.

9.2. Quins altres cursos li agradaria fer?

- Comptabilitat i gestió d'empreses.
- Normatives del nostre municipi referent a energies renovables.
- Primers auxilis.
- Comunicació en el punt de venda.
- Disseny de pàgines web/imatge.
- Tècniques de venda.
- Tots els relacionats amb el món de la 2a mà

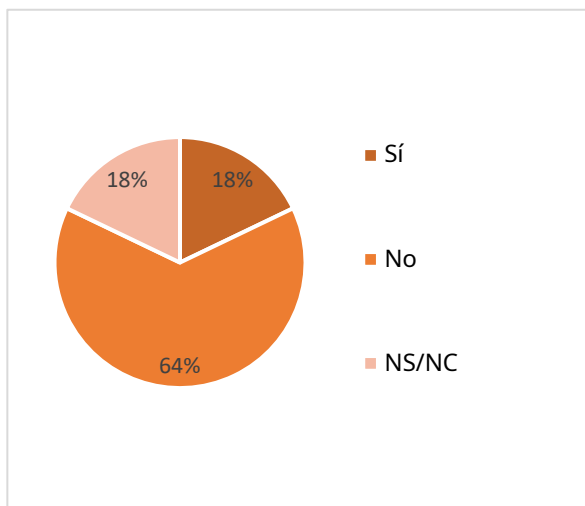
10. TIPOLOGIA DEL CLIENT



Els establiments enquestats tenen com a **principal client el resident en el municipi de Lluçmajor** amb un percentatge del **69%**.

11. DIAGNOSI PUNT DE VENDA

11.1 Estau interessats en la realització d'una anàlisi completa del vostre comerç per part d'un consultor?



Un **18%** dels establiments estan **interessats en la realització d'una anàlisi completa del seu negoci per part d'un consultor**.

12. DINAMITZACIÓ COMERCIAL

12.1 Quines accions faríeu per dinamitzar el comerç de la vostra zona?

- Dinamitzar la fira de Lluçmajor (artesanía).
- Pàrquing per a bicicletes, posar vegetació i papereres a la zona del carrer Hispanitat.
- Fer una zona blava que fa 32 anys que en parla l'ajuntament. Evidentment, la falta de pàrquing i accessibilitat al propietari.
- Més activitats culturals, teatre, cinema i activitats infantils.
- Promoure fonamentalment el turisme d'hivern.
- Publicitat.
- Realitzar esdeveniments al poble per donar a conèixer les empreses de Lluçmajor.
- Publicitat, ràdio, diari.
- Revista immobiliàries de la zona.
- Màrqueting, introduir noves tecnologies, publicitat...
- Posar més faroles i jardineres, ja que les aceres són amples.
- Falta promoció per part de l'Ajuntament, i promoció i remodelació dels mercats. L'Ajuntament no s'implica.
- Els carrers pareixen un sementer, no tenen vida, no hi ha accés amb cotxe i la circulació.
- Atreure públic com a Porto Cristo, excursions...
- Web amb comerços locals. Plànol dels comerços. Crear llistat de locals de lloguer, traspàs o venda.
- Visibilitat a pàgina web i xarxes socials campanya de promoció.
- Gimcanes.
- Publicacions locals (revistes, diaris). Grups locals de xarxes socials.
- Revista de municipi amb informació general i del comerç.
- Pàrquing.
- Més publicitat dels negocis i que la gent compràs en el nostre poble i no a la ciutat més propera (Palma).
- Màrqueting.
- Màrqueting comercial del municipi.
- Zona de vianants.
- Solucionar el tema del caos que s'ha creat deixant estacionar a sa mitjana de Sa Ronda (varem entregar instància a s'Ajuntament el 21/11/2019 i ningú ha contestat (núm. registre 2019017032).
- Poder aparcar davant el negoci. Jardins ben cuidats. Bon enllumenat.
- Pas de vianants.
- Compra al teu redol, els doblers i queden i es fan córrer.
- Publicitat al turisme.
- Fer associació de comerços a Lluçmajor. Implementar pàrquings al municipi i indicadors.
- Fer venir turistes de creuers amb autobusos per als comerços de la zona Lluçmajor, visitar monuments, edificis i fent una ciutat turística i atractiva.
- Revitalitzar el carrer perquè hi hagi més gent (fires, festes, concentracions).
- Promocionar el poble per Xarxes Socials i fomentar l'oferta.
- En primer lloc, realitzar mercadets i fires (nocturnes) fins al punt que sigui un costum més del nostre poble, per exemple el primer dissabte de cada mes durant la temporada d'estiu. Lluçmajor és un poble gran amb una plaça preciosa que podríem aprofitar al màxim, això ajudaria als comerços i restaurants. A més la gent de Lluçmajor es podria patrocinar fent concerts o música en directe. Alguns pobles de Mallorca, han posat en marxa iniciatives com la targeta d'Artacard que motiva als ciutadans a comprar al petit comerç del seu municipi. Oferir el poble de Lluçmajor com a destí d'excursions de la tercera edat i d'altres pobles, i també a turista d'hotels o creuers, els divendres.
- El mateix que a Artà amb la targeta ArtaCard.
- Esdeveniments que potenciïn el comerç i visites guiades al turisme.
- Targetes perquè els residents puguin aprofitar de descomptes al conjunt de les botigues del seu poble. Promoció per part de l'Ajuntament del comerç a les Xarxes Municipals.
- Motivació per comprar al comerç de proximitat.
- Més publicitat del poble com un destí de compres. Més senyalització dels comerços.

- Seria interessant mentalitzar a la gent del poble que compri al mateix poble.
- Es podria aprofitar més la ronda del poble, fent un passeig bonic, ja que molta gent que fa exercici dóna la volta al poble.
- Fer venir gent o turistes dels creuers que arriben a Palma amb una xarxa d'autobusos contractats per aquest fi i fer rutes, d'edificis, monuments...
- Fer una propaganda adequada. Més serietat per part dels propietaris. Donar als Lluçmajorers més varietat en general.
- Imprescindible habilitar una zona on la gent pugui deixar els cotxes.
- Habilitar aparcaments Eliminar carrer de vianants i només deixar el de la plaça.
- Publicitat en els ajuntaments i a tanques publicitàries.

PRINCIPALS CONCLUSIONS

Com a resum, a continuació s'expliquen els resultats obtinguts:

PERFIL DE L'ESTABLIMENT ENQUESTAT

- La tipologia de negoci de la majoria dels enquestats està relacionada amb calçat, roba i complements, perruqueria i estètica, seguidament de alimentació i begudes.
- El 44% dels establiments té una antiguitat superior als 20 anys.
- Un 60% és llogater de l'establiment.
- La majoria d'enquestats (un 81%) no pertany a cap associació de comerciants.
- Només el 40% disposa de pàgina web. El 81% dels que tenen web l'utilitzen com a informativa i no permet la venda en línia.
- El 63% és present a les xarxes socials.
- La majoria està satisfet amb la imatge general que projecta a l'exterior i creu que les seves instal·lacions i equipaments són els adequats.
- La mitjana d'edat dels propietaris dels establiments és de 47 anys.
- El 55% no identifiquen el dia de la setmana de més venda. La resta respon que els mesos més bons són els d'estiu i desembre.
- Per al 72%, l'evolució del seu negoci en els darrers dos anys ha estat satisfactòria i el 75% creu que el volum de negoci es mantindrà o augmentarà.
- Creuen que el principal factor que afecta a l'evolució del seu negoci és la situació econòmica general i les noves grans superfícies comercials.
- Pel que fa a la formació, un 49% no ha demostrat interès a participar-hi. Les temàtiques més valorades per al 51% dels enquestats són: els cursos d'idiomes, Noves tecnologies en el comerç i Comunicaca, fidelitza i capta nous clients.
- El client principal dels establiments enquestats és bàsicament el resident al municipi amb un 69%.

ENTORN

- La zona on hi ha ubicats gran part dels enquestats és la de la Ronda de Migjorn, la Ronda de Ponent i la Plaça d'Espanya.
- La majoria dels enquestats (un 81%) troba que és fàcil accedir al seu negoci.
- Aproximadament, la meitat dels establiments enquestats opina que hi ha aparcament suficient front a l'altre meitat que pensa el contrari.
- El 62% dels establiments enquestats està satisfet amb la imatge general de la zona comercial. El 31% està en desacord i demana millorar l'enllumenat, les aceres, l'aparcament dels vehicles, la neteja, instal·lar indicadors i papereres, i arreglar les zones verdes.
- El 81% estan a favor de disposar de zones per a vianants.



G CONSELLERIA
O TRANSICIÓ ENERGÈTICA
I B SECTORS PRODUCTIUS
/

idi Institut d'Innovació
Empresarial
de les Illes Balears



Ajuntament
de **Lluçmajor**