



Legazpi BAI!

Presentación de resultados del estudio de ILINTI
24/01/2012

DATOS GENERALES



Cuestionario de Autoevaluación

Zona	Tiendas	Respuestas
Laubide,Urtatza, San Juan	26	20
Santikutz/Latxartegi/San Jose/Arantzazu/San Inazio	17	10
Plazaola, Nafarroa, Patrizio Etxeberria, kale Nagusia	65	48
Bikuña/Itxaropen/Aizkorri	18	11
TOTAL	126	89

DATOS GENERALES

Sector	Respuestas
Alimentación y bebidas	19
Textil, calzado y complementos	22
Salud y belleza	12
Perfumería y droguería	0
Equipamiento del hogar	12
Ocio y cultura	3
Otros servicios*	21
TOTAL	89

* Servicios gráficos, Copistería, Tintorería, Estanco, Lotería, Bazar

DATOS GENERALES

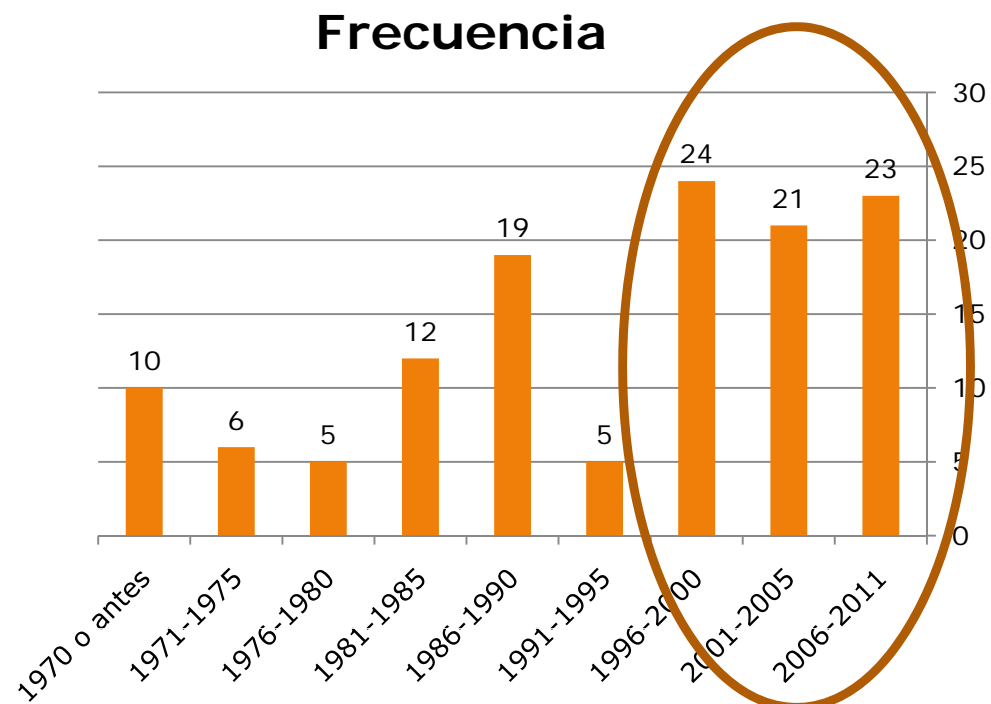


Cuestionario "hábitos de compra"

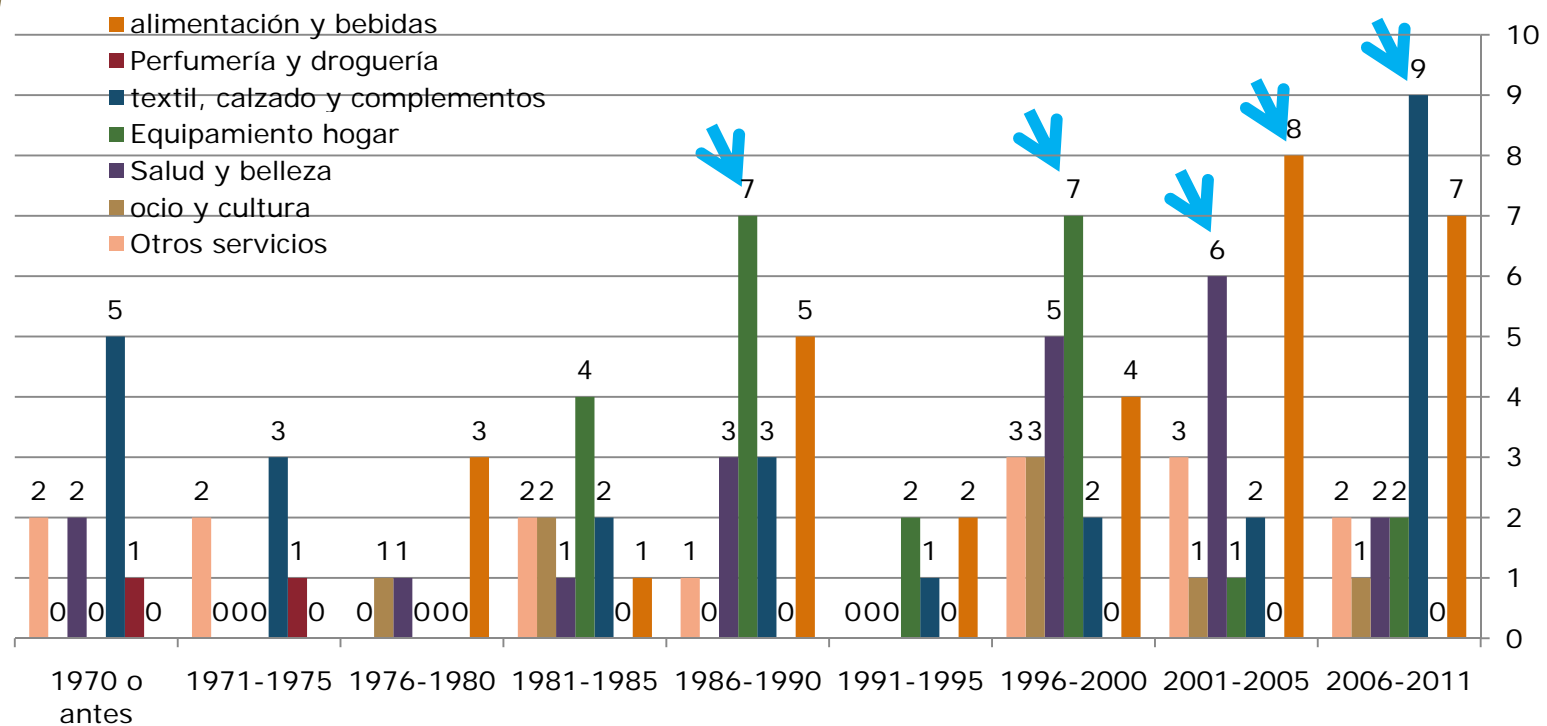
En función del Sexo	Respuestas
Mujeres	87
Hombres	63
En función de la Edad	Respuestas
18-29 años	19
30-45 años	62
46-54 años	47
>65 años	22
En función de la zona donde vive	Respuestas
Laubide,Urtatza, San Juan	55
Santikutz/Latxartegi/San Jose/Arantzazu/San Inazio	46
Plazaola, Nafarroa, Patrizio Etxeberria, kale Nagusia	27
Bikuña/Itxaropen/Aizkorri	22

**EVOLUCIÓN DEL
COMERCIO EN LOS
ÚLTIMOS AÑOS**

1. Año de apertura de los comercios

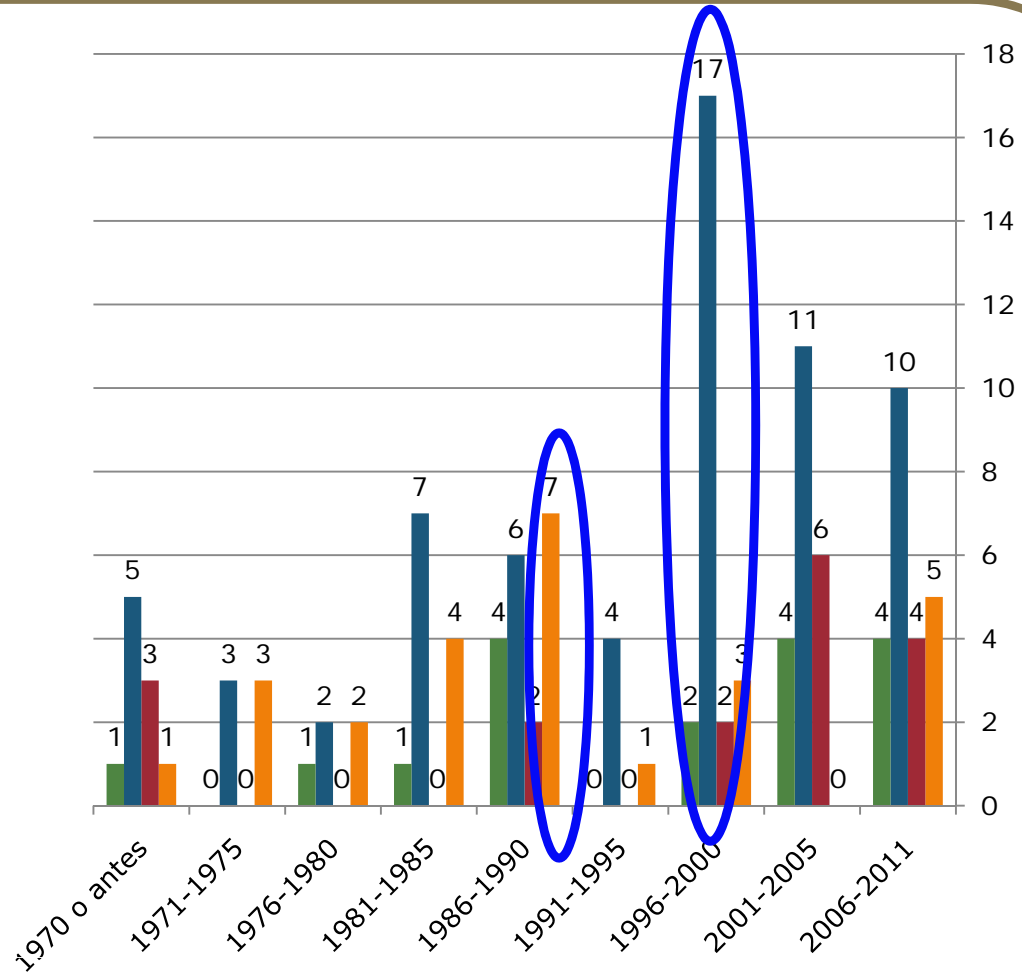


2. Por sectores...



3. Por zonas...

- Laubide y alrededores
- Santikutz/Latxartegi/San Jose/Arantzazu/San Inazio
- Zona Centro
- Bikuña/Itxaropen/Aizkorri



**RESULTADOS DE LA
ENCUESTA A LOS Y LAS
CONSUMIDORAS**

**RESULTADOS DE LA
ENCUESTA A LOS Y LAS
CONSUMIDORAS**

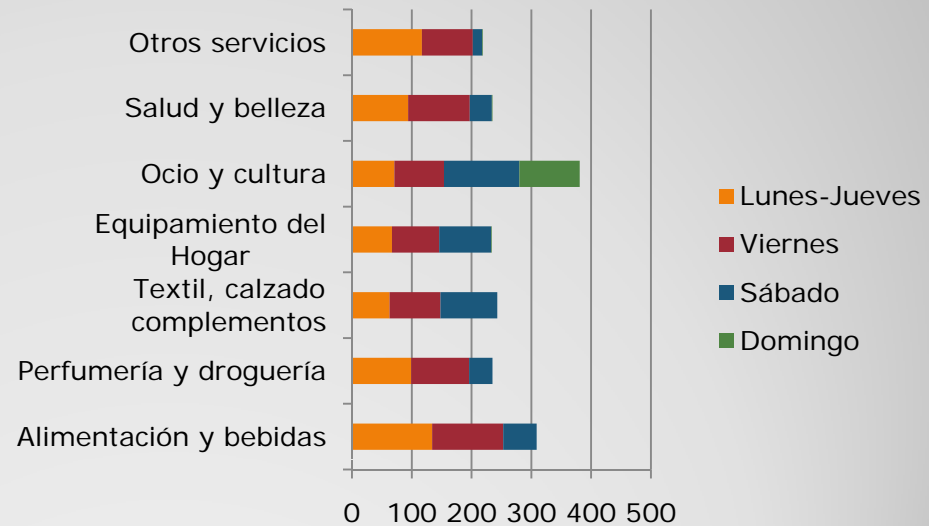


“hábitos generales”

1.

¿Qué día de la semana realiza sus compras preferentemente?

	L-J	Viernes	Sábado	Domingo
Alimentación y bebidas	134	119	56	0
Perfumería y droguería	99	97	39	0
Textil, calzado y complementos	63	85	95	0
Equipamiento del Hogar	67	79	87	1
Ocio y cultura	71	83	126	101
Salud y belleza	94	103	37	1
Otros servicios	117	85	16	1



2. ¿Utiliza el coche para hacer la compra?

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	15	10,0
Casi nunca	37	24,7
Alguna vez	53	35,3
Habitualmente	37	24,7
Siempre	8	5,3
Total	150	100,0

3.

¿Qué sistema de pago utiliza para realizar sus compras habitualmente?

	Frecuencia	Porcentaje
Metálico	40	26,7
Tarjeta	33	22,0
Ambos	77	51,3
Total	150	100,00

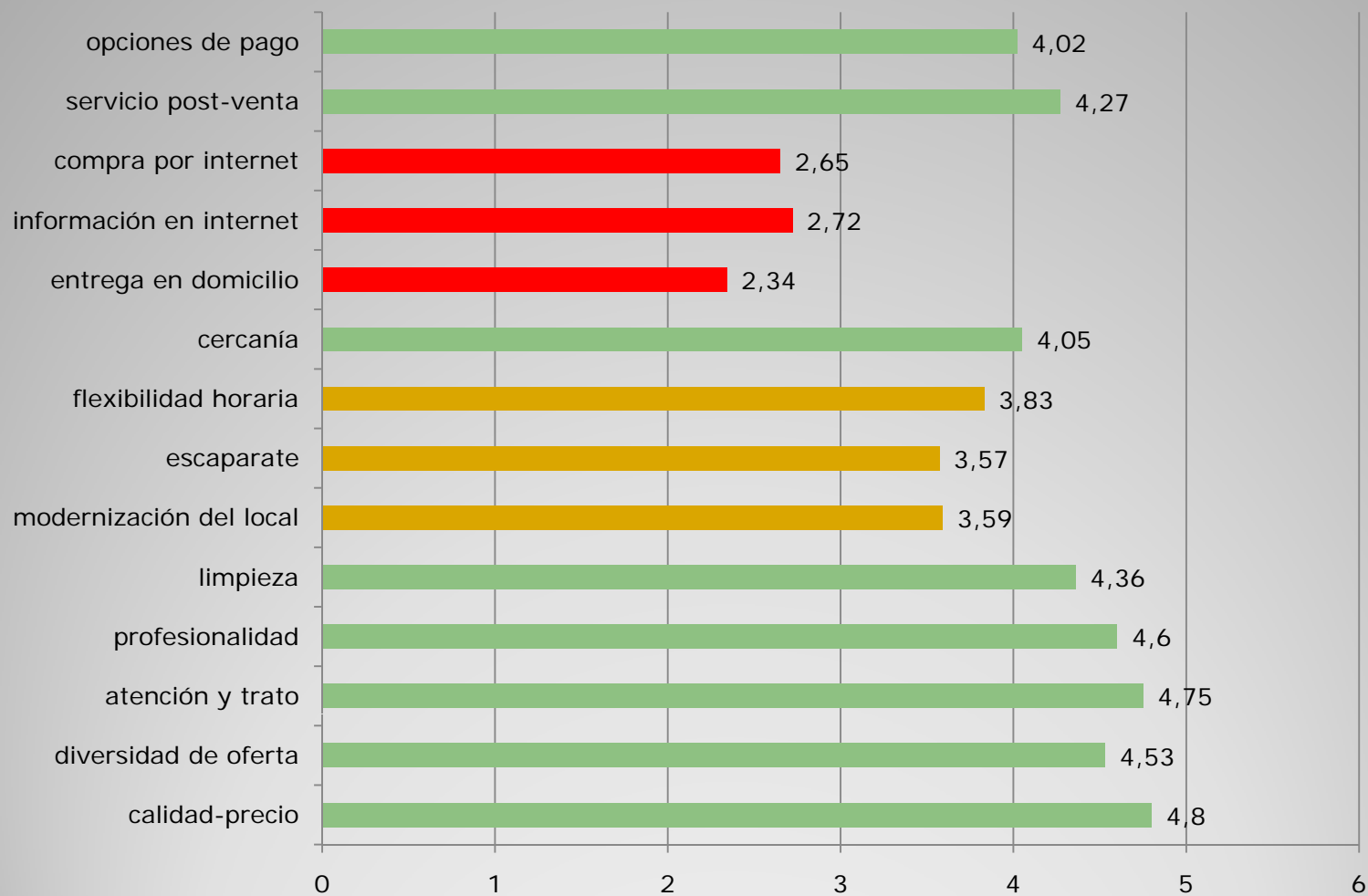
4.

¿Cómo influye en sus compras el hecho de haya ocio y entretenimiento alrededor de la zona comercial?

	Frecuencia	Porcentaje
Positivamente	80	53,3
Indiferente	68	45,3
Negativamente	2	1,3
Total	150	100,00

5.

A la hora de elegir un comercio valore la importancia que le adjudica a cada uno de los siguientes aspectos



**RESULTADOS DE LA
ENCUESTA A LOS Y LAS
CONSUMIDORAS**



**“hábitos de compra en
Legazpi”**

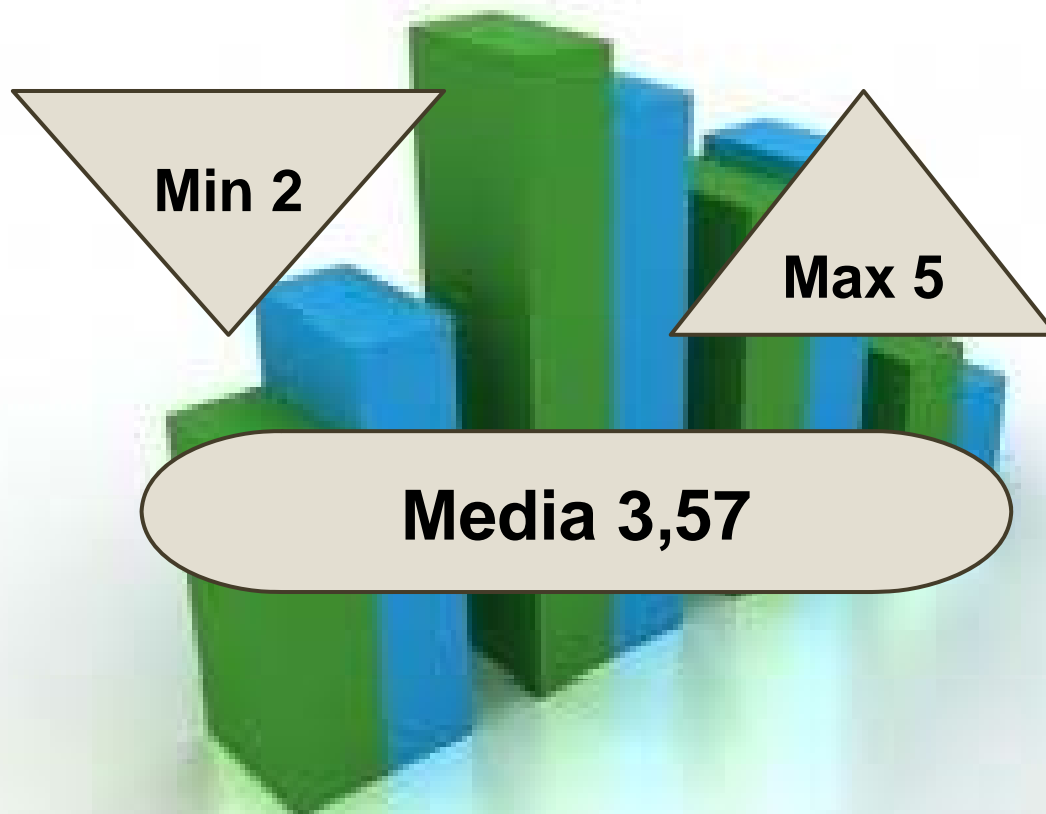
6.

¿Realiza sus compras en los comercios de Legazpi?

	Frecuencia	Porcentaje
Casi nunca	2	1,3
Alguna vez	16	10,7
Habitualmente	104	69,3
Siempre	28	18,7
Total	150	100,0

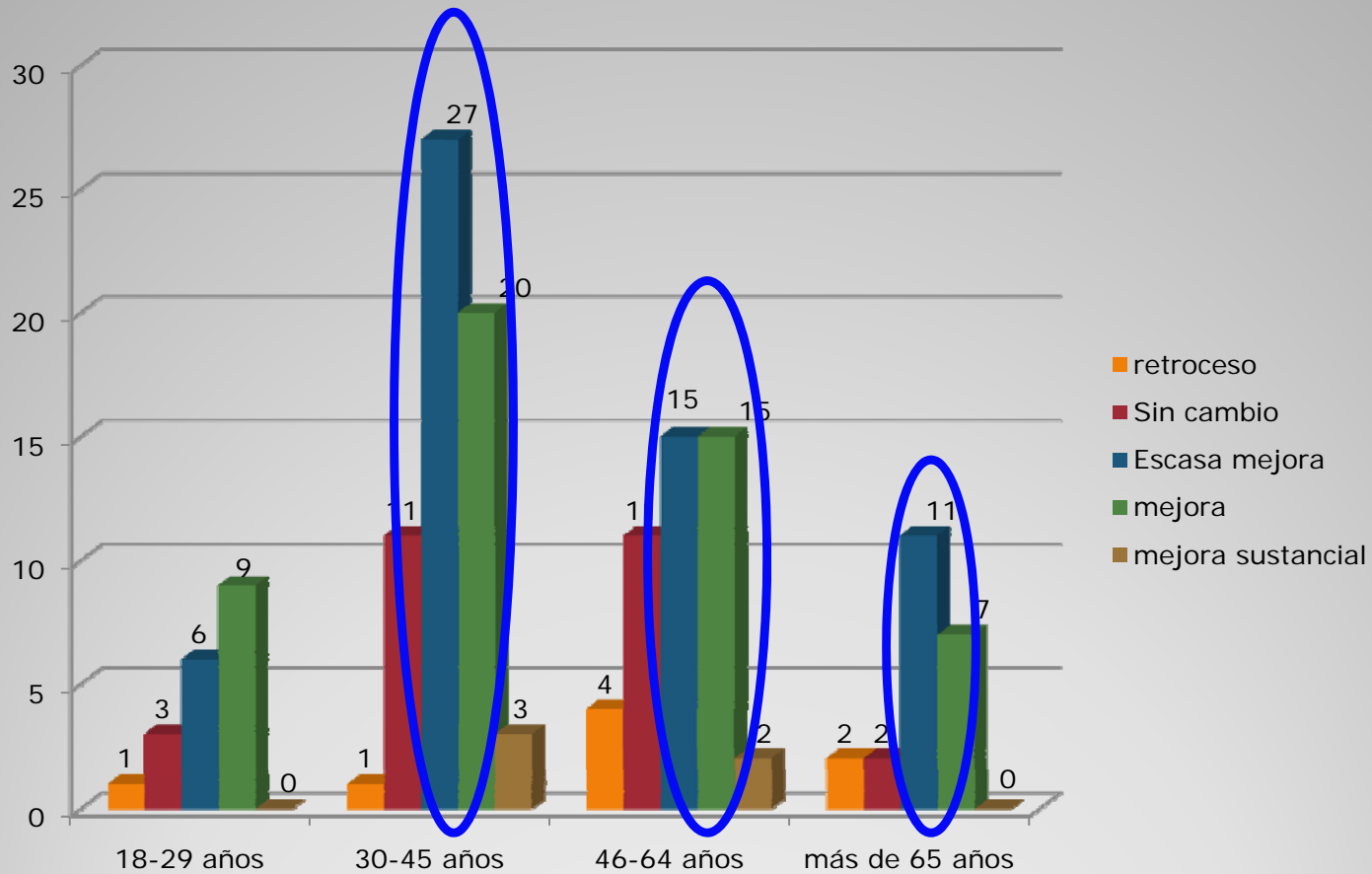
7.

Grado de satisfacción considerando la oferta comercial de Legazpi

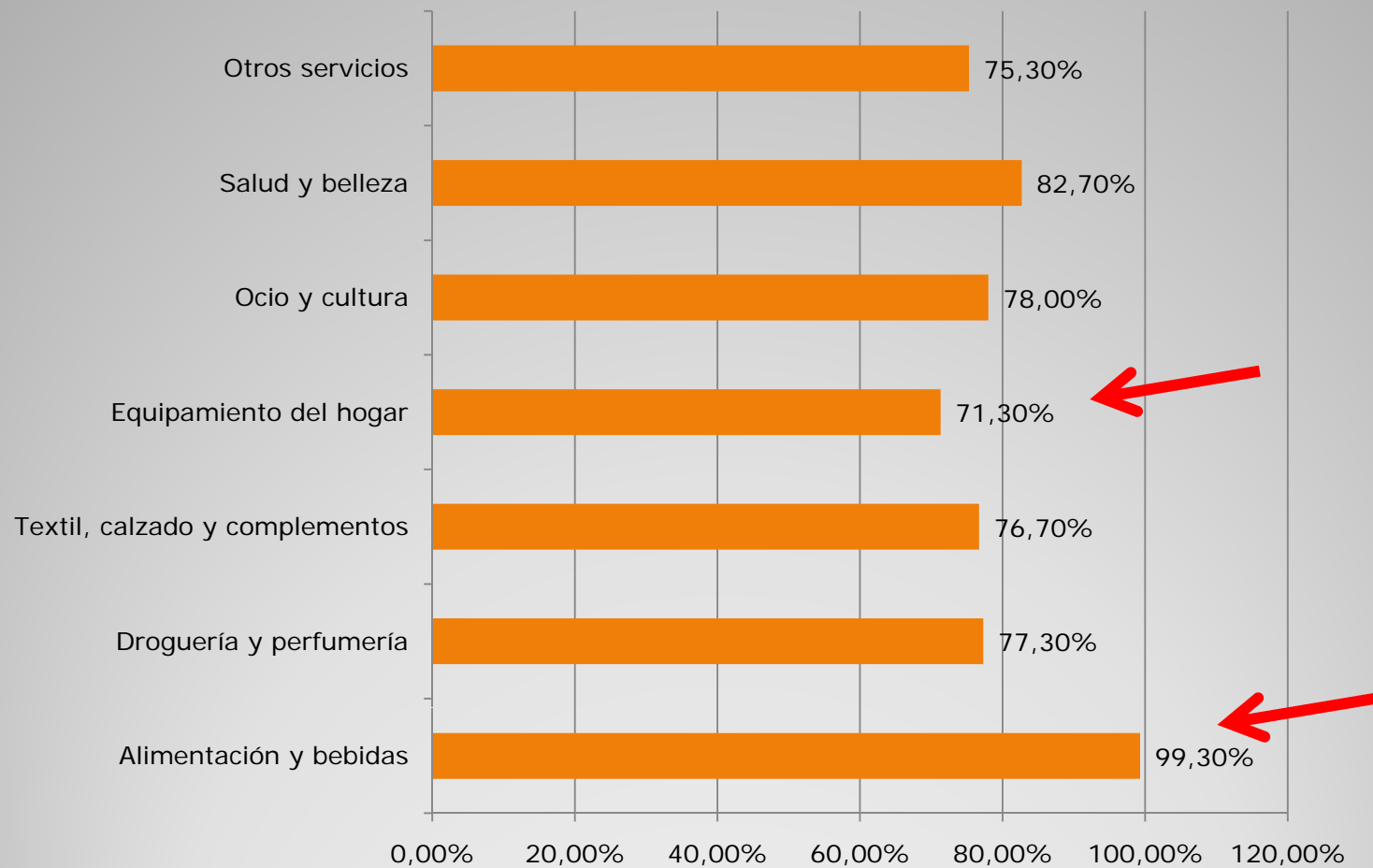


8.

¿Qué opinión tiene sobre la evolución del comercio en Legazpi en los últimos 10 años?



9. Tipo de compra que realiza en Legazpi



**RESULTADOS DE LA
ENCUESTA A LOS Y LAS
CONSUMIDORAS**



“Laubide”

10-
11.

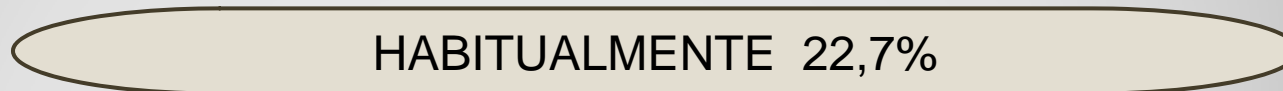
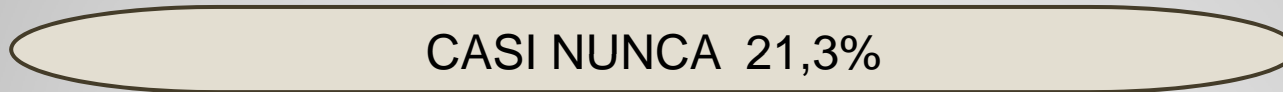
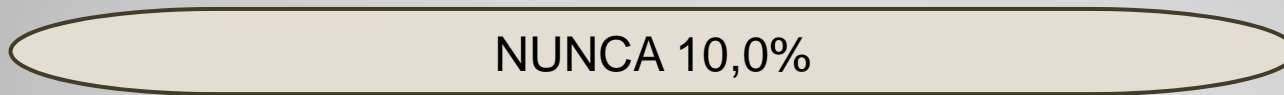
Oferta comercial Laubide - ¿se compra?



¿Conoce usted la oferta comercial de Laubide?

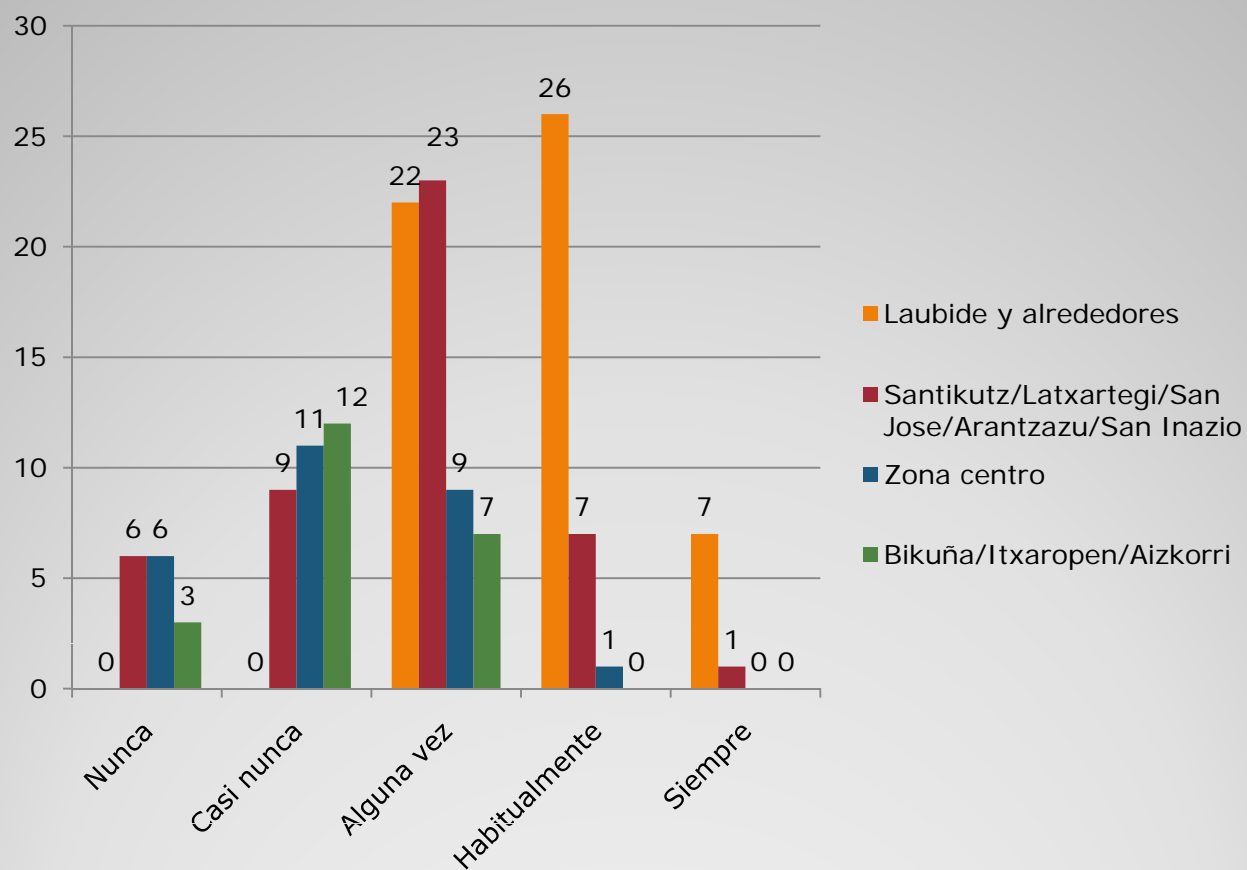


¿Acude a Laubide a realizar sus compras?



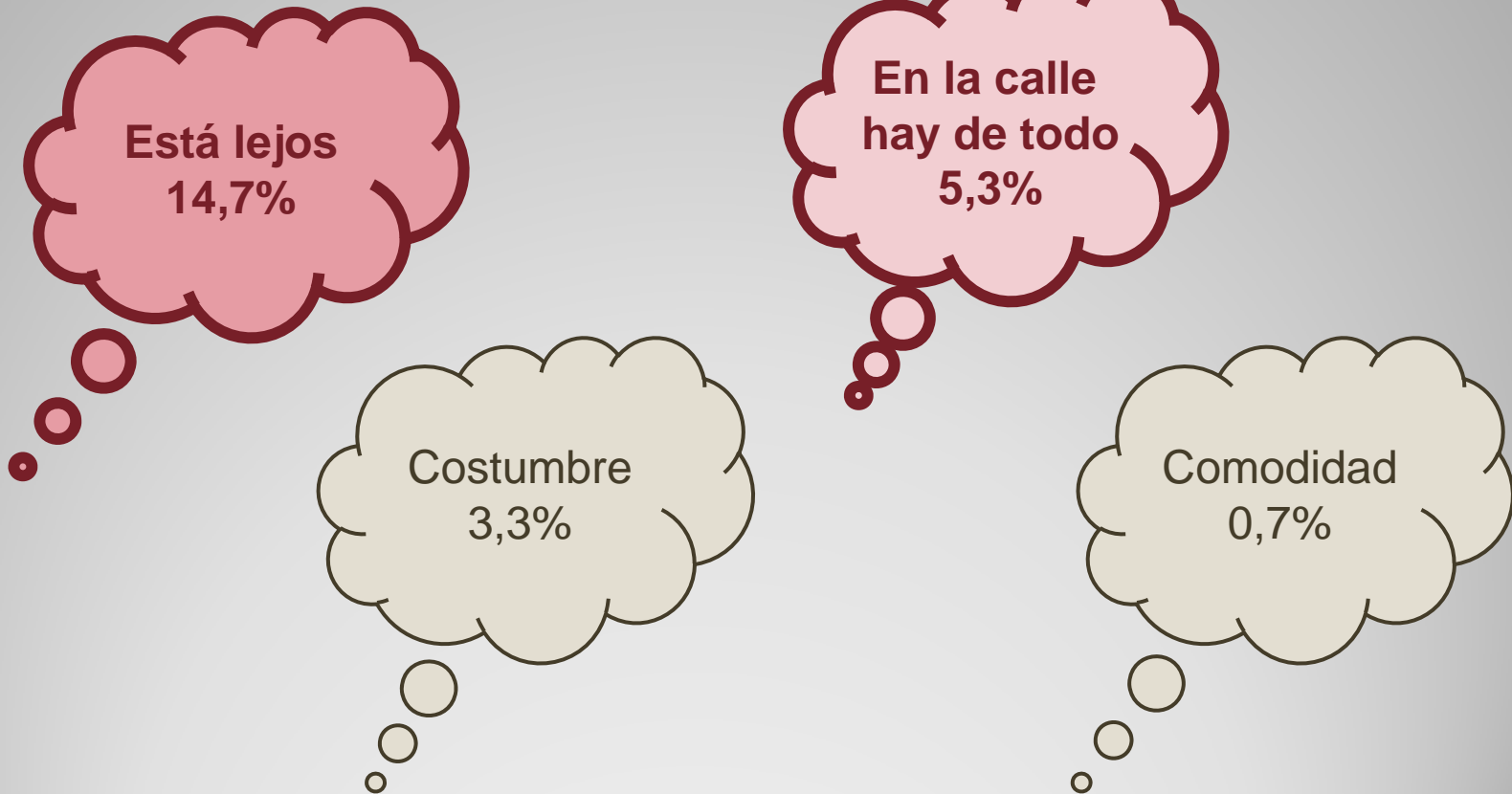


Si acude o no a realizar sus compras a Laubide según su zona de residencia...



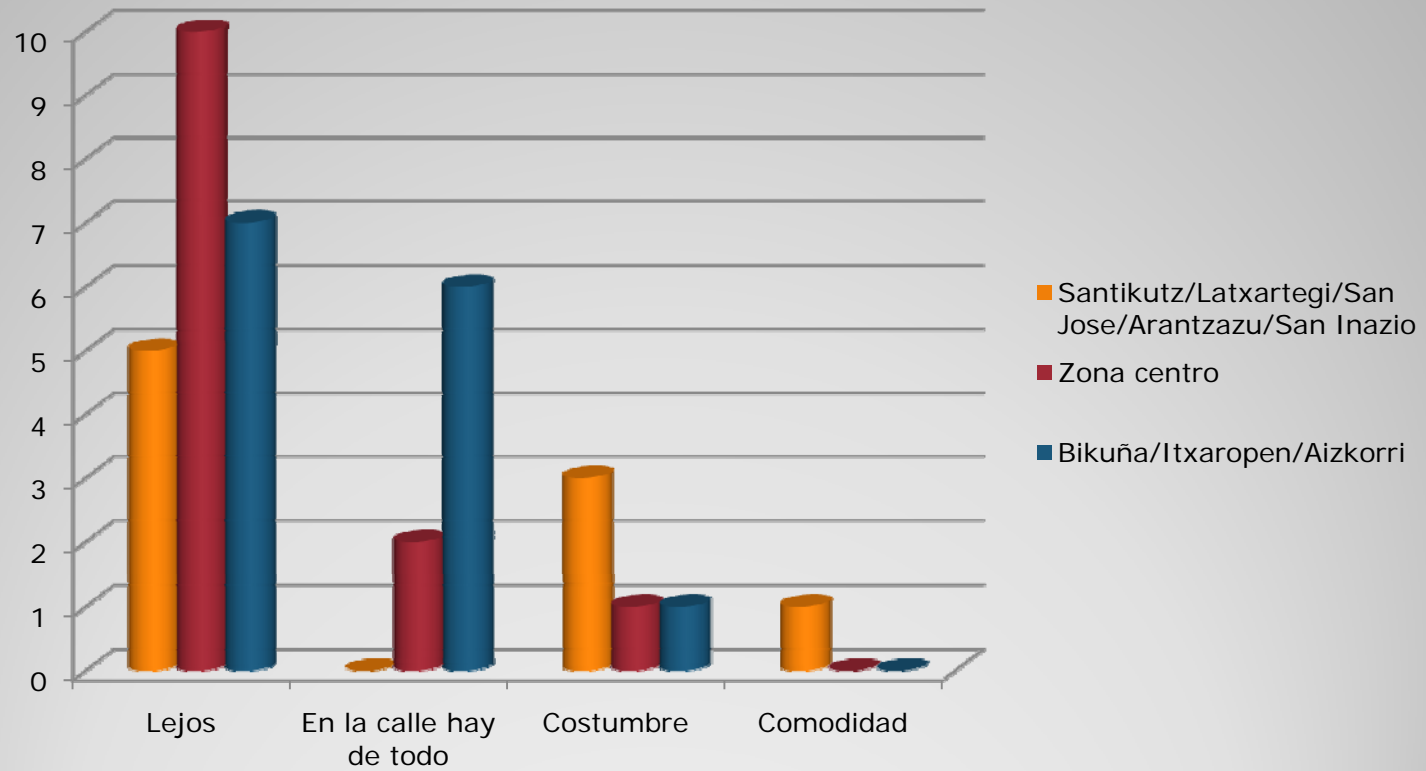


Motivos por los cuales nunca acude a realizar sus compras a Laubide...

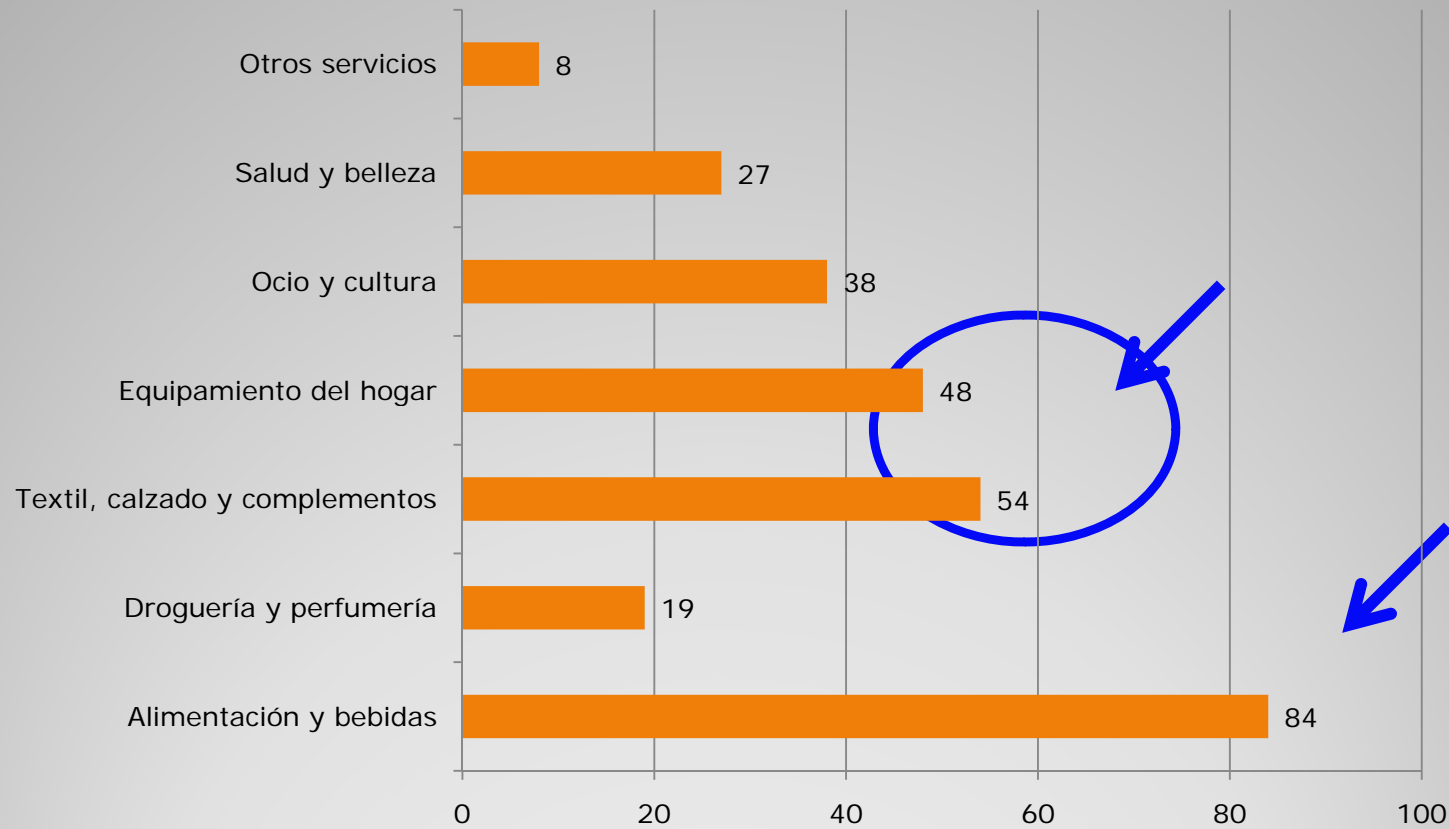




Motivos por los cuales nunca acude a Laubide a realizar sus compras según su zona de residencia...



12. ¿Qué tipo de compra realiza en Laubide?



13. ¿Qué comercios o tipo de oferta echa de menos en Laubide?

	Núm. Personas	Porcentaje
Textil*	36	24%
Infantil (ropa y calzado)	12	8%
Calzado	9	6%
Otros	14	9.3%
Nada (hay de todo)	37	24,7%

OTROS: Informática, telefonía, arreglo de ropa, ferretería, caja laboral, pescadería por la tarde

*Textil: generalmente haciendo referencia a moda joven chica- moda joven mujer

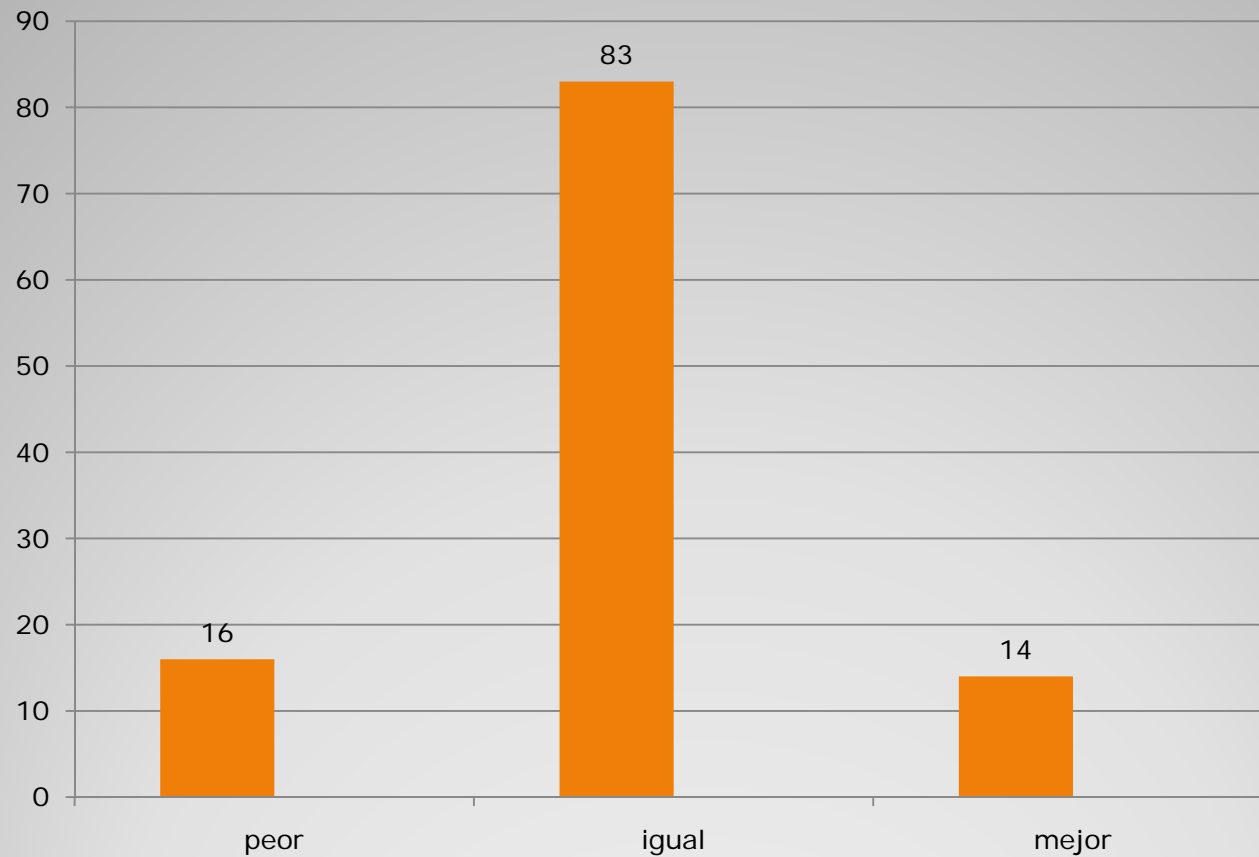
¿Qué oferta considera que está bien representada en Laubide?

	Núm. Personas	Porcentaje
Alimentación	75	50%
Hogar y electrodomésticos	23	15,3%
farmacia	25	16,7%
Deportes	17	11,3%
Otros	22	14,7%

OTROS: Librería, herbolario, estanco, ropa, droguería y calzado

14. ¿Cómo valoraría el comercio de Laubide respecto al comercio del centro?

113 respuestas





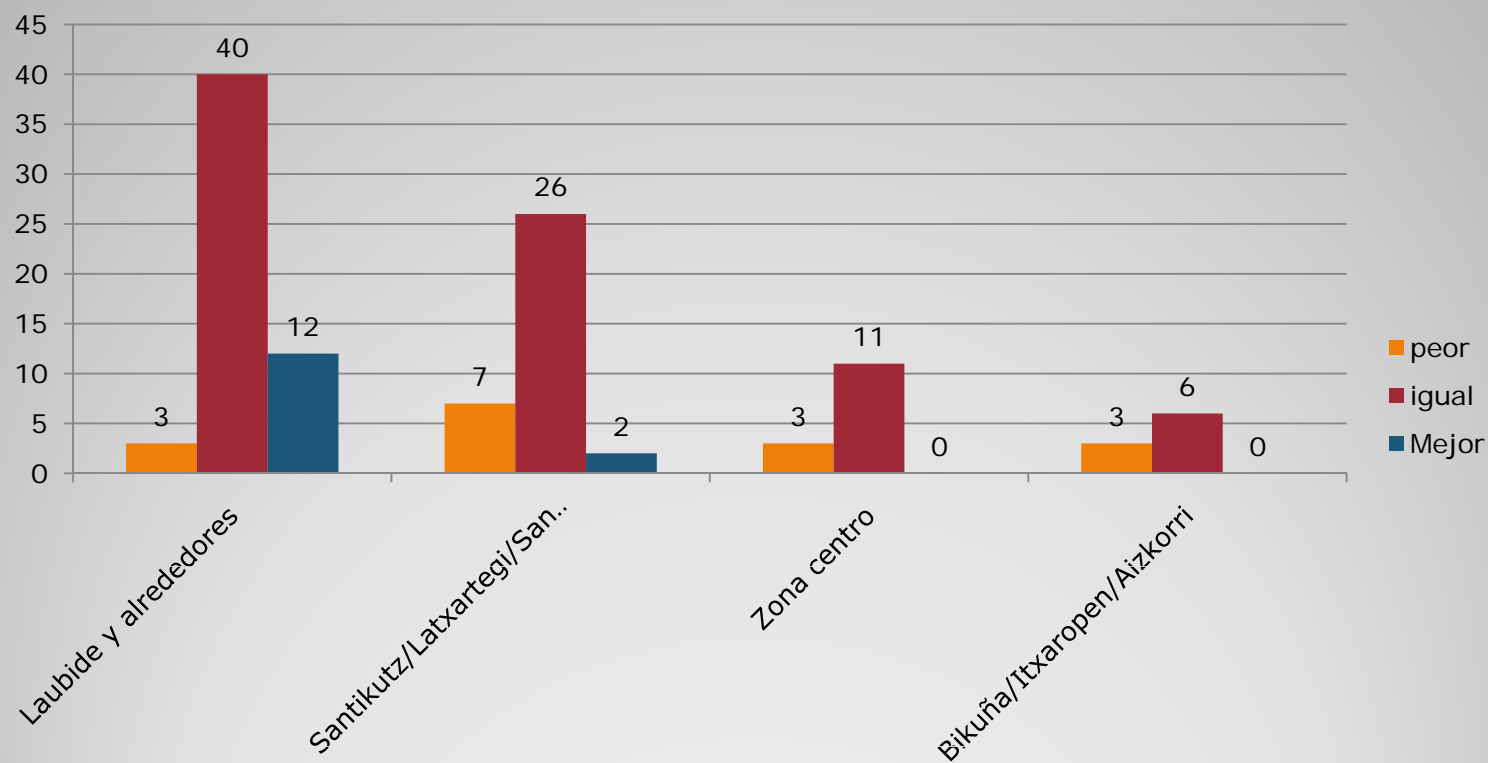
Motivos por los cuales valora que el comercio de Laubide está MEJOR/PEOR respecto del comercio del centro

Mejor ¿Por qué?	Frecuencia	Porcentaje
Confianza y atención	6	4,0
cercania	2	1,3
conoce mejor	3	2,0
Total	11	7,3

Peor ¿Por qué?	Frecuencia	Porcentaje
Menos oferta y variedad	12	8,0
Lejos	2	1,3
Total	14	9,3



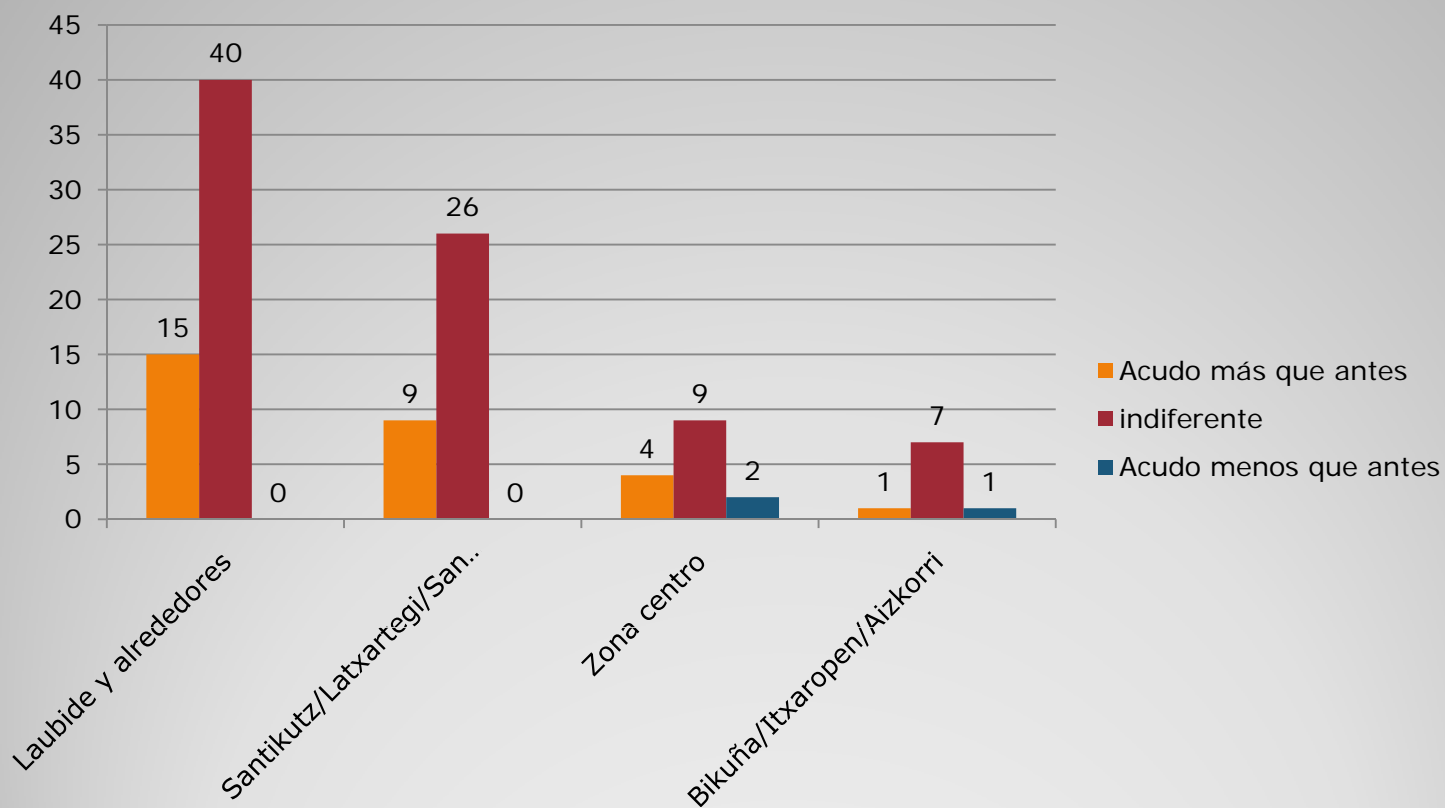
Motivos por los cuales valora que el comercio de Laubide está MEJOR/PEOR respecto del comercio del centro según su zona de residencia...



15.

¿Cómo cree que ha afectado la peatonalización de Laubide a sus hábitos de compra?


114 respuestas: El **54,7%** responde que le es **INDIFERENTE**



16.

Grado de satisfacción en relación a los siguientes aspectos de los diferentes tipos de comercios de Laubide

En una escala de 1 a 5...

	Alimentación y bebidas	Perfumería y droguería	Textil, calzado y complem.	Eq. del hogar	Ocio y cultura	Salud y belleza	Otros servicios
Relación calidad-precio	4,20	3,74	3,92	4,07	3,84	3,85	3,75
Diversidad de oferta	3,87	3,23	3,23	3,50	3,16	3,58	3,25 
Atención y trato	4,66	4,10	4,52	4,66	4,32	4,56	4,42
Profesionalidad	4,54	4,16	4,43	4,55	4,18	4,46	4,50
Limpieza	4,29	4,03	4,33	4,31	4,27	4,30	4,09
Modernización y rehabilitación del local	3,76	3,06	3,28	3,93	3,92	3,79	3,33 
Escaparate	3,46	3,03	3,20	3,62	3,56	3,38	3,33 
Flexibilidad horaria	4,04	3,81	3,75	3,87	3,87	3,98	3,92 
Cercanía	4,47	4,39	4,28	4,45	4,61	4,35	4,58
Entrega en domicilio	3,67	3,00	4,00	4,55	-	-	4,00
Información en internet	-	-	-	-	-	-	-
Compra por internet	-	-	-	-	-	-	-
Servicio post-venta	4,09	3,67	4,12	4,19	3,96	4,05	3,57
Opciones de pago	4,07	3,88	4,15	4,38	4,10	3,98	4,13

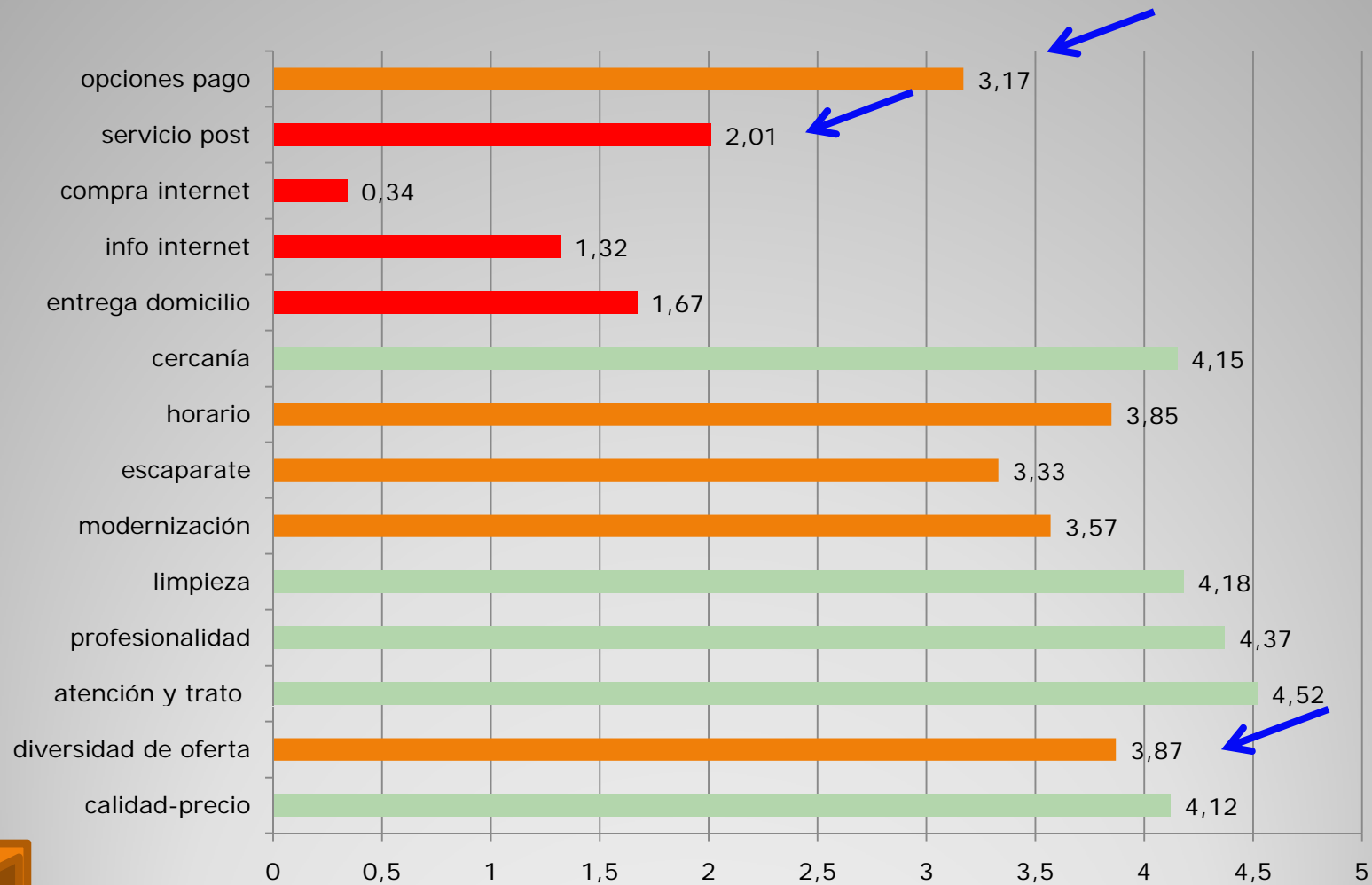
**RESULTADOS DE LA
ENCUESTA DE
AUTOEVALUACIÓN A LOS
COMERCIOS**

1.

¿Cómo encuentra la viabilidad del comercio pequeño en Legazpi?



2. Valoración sobre su negocio



2. Aspectos a mejorar en su comercio

Equipamiento Tecnológico

- Pag. Web 28,1%
- Ordenador y acceso a Internet 21,3%
- Lector código de barras 12,4

Diseño

- Escaparate 28,1%
- Decoración 22,5%
- Mobiliario 20,2%

- Incorporación nuevos ppts 22,5%
- Servicio del proveedor 18%
- Gamas mas amplias 12,4%

Gestión de compra

Formación

- Técnicas de ventas 18%
- Marketing 13,5%

Servicios ofrecidos

- Compra online 24,5%
- Reparto de domicilio 13,5 %

Valoración equipo humano

- Conocimiento de pptos. Y serv. de la competencia 30,3%
- Conocimiento nuevas tendencias 28,1%
- Formación 15,7%

3. Barreras que impiden llevar a cabo las mejoras anteriores

Equipamiento Tecnológico

- Razones económicas 6,9%
- Tiempo 5,6%
- Desconocimiento 3,4%
- Antes no veían la necesidad 3,4%

Diseño

- Razones económicas 20,2%
- Imaginación y falta de tiempo 2,2%

- Razones económicas 9,0%
- Falta de información 2,2%

Gestión de compra

Formación

- Falta de tiempo 14,6%
- Razones económicas 4,5%

Servicios ofrecidos

- Razones económicas 20,2%
- Falta de tiempo 4,5%

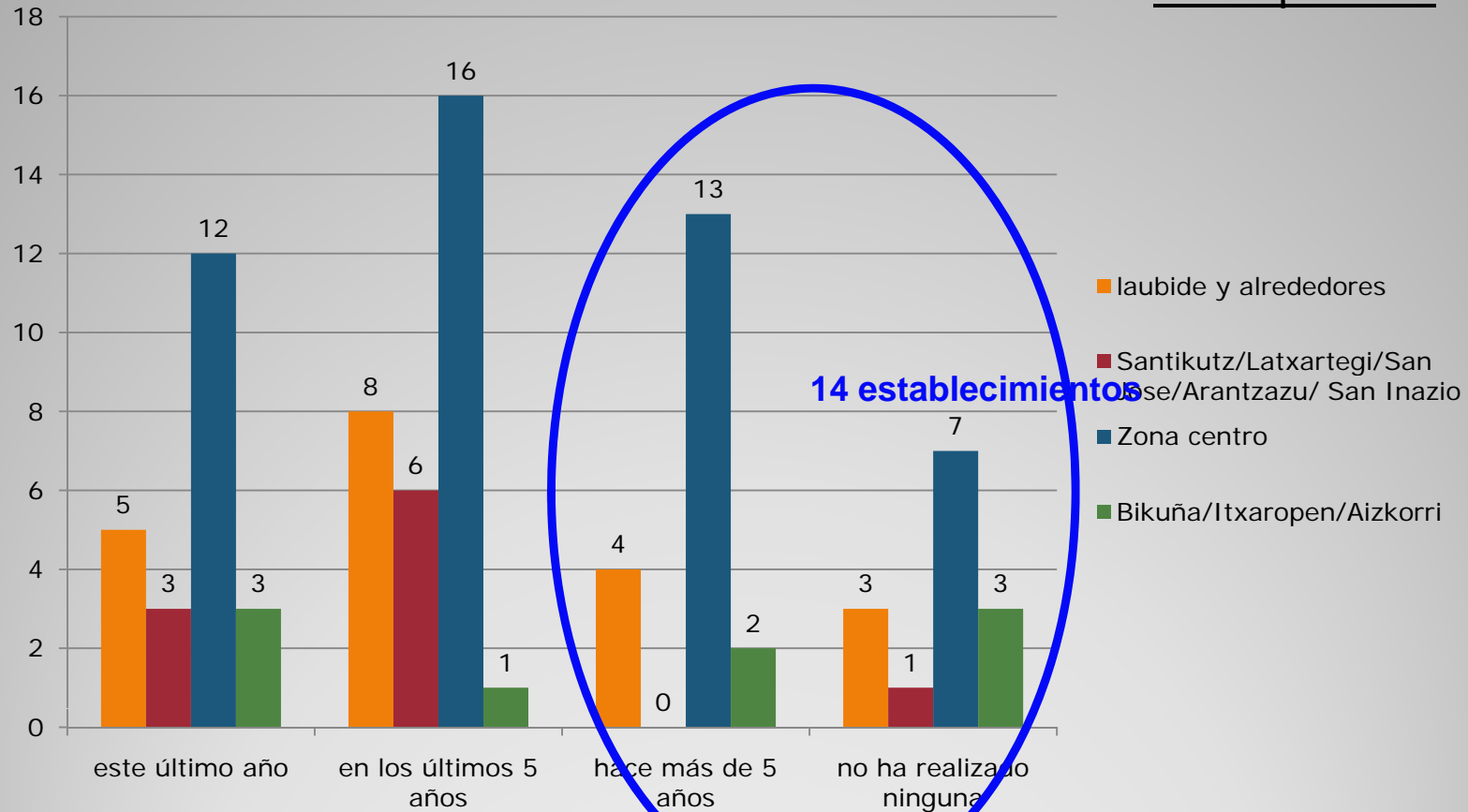
Valoración equipo humano

- Falta de tiempo 11,2%
- Información 4,5%
- Razones económicas 3,4%

4.

¿Cuándo realizó la última obra o reforma en su local comercial?

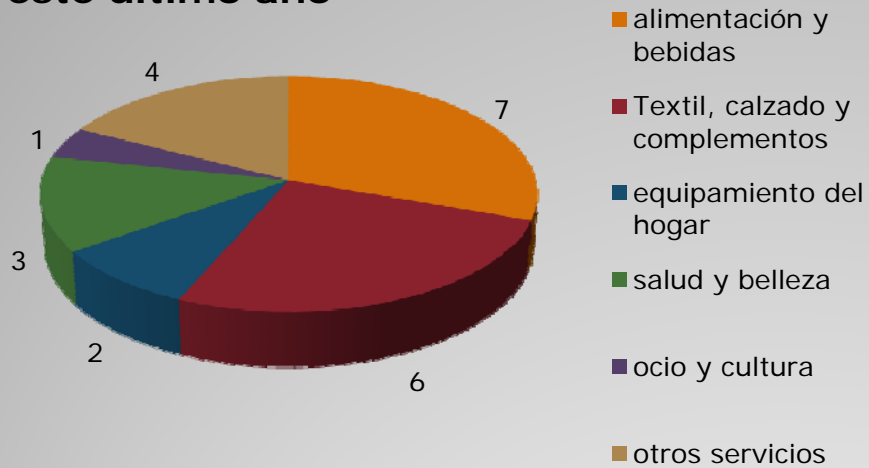
87 respuestas



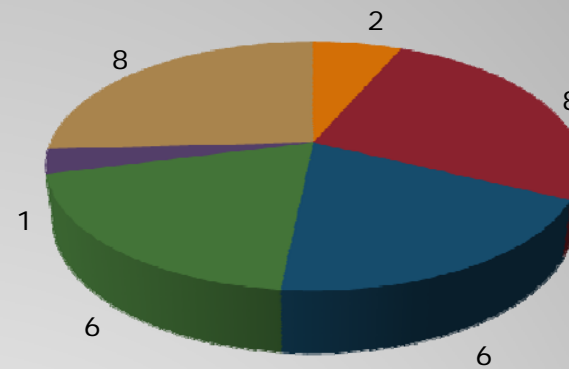
¿Cuándo realizó la última obra o reforma en su local comercial – por sectores?

87 respuestas

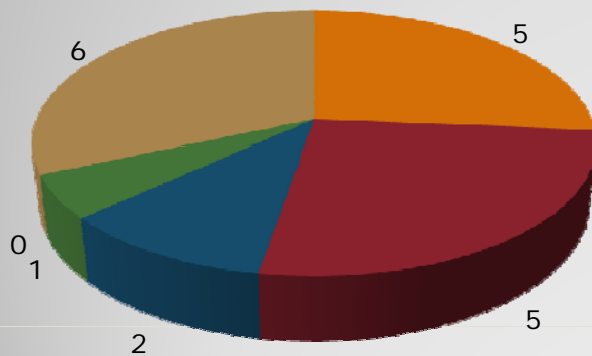
este último año



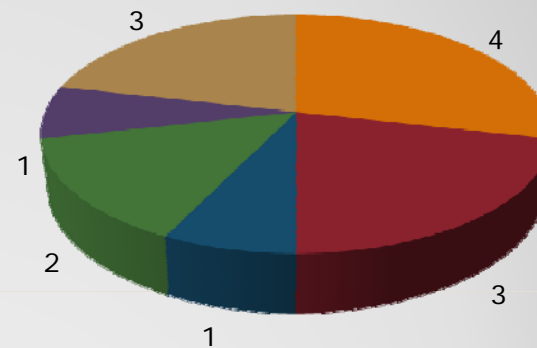
en los últimos 5 años



hace más de 5 años



no ha realizado ninguna





Tipo de obra o reforma realizada

Razones	Núm. comercios	Porcentaje
Pintura	24	27,0%
Reforma total	10	11,2%
Mobiliario	18	20.2%
Escaparate y expositores	8	9%
Sistema eléctrico y aire acondicionado	10	11,2%
Otros (Suelos, decorado, parte interna y autoservicio)	20	22,5%

5. ¿Realiza alguna actividad para la venta?

- Publicidad 44,9%
- Promociones 43,8%
- Regalos 41,6%
- Rebajas 31,5%

NINGUNA 13,5% !!



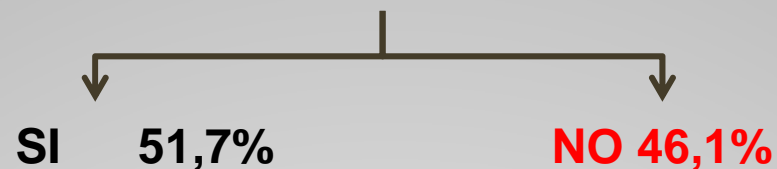
Repercusión

- ❖ Sí, mucha 16,9%
- ❖ **Sí, pero poca 50,6%**
- ❖ Ninguna 20,2%

6-7. Formación y Asesoramiento



¿Ha participado en acciones formativas en los 3 últimos años?



¿Cuenta usted con asesoramiento externo para la gestión de su comercio



Económico-Financiero
34,8%

Otro
9,0%

Imagen y Marketing
10,1%

8.

¿Cómo considera usted que se le podría ayudar desde ILINTI?

“Creo que las campañas locales nos pueden ayudar a todos. Formación sobre gestión de micro-empresas, de ayudas y subvenciones. Por el contacto con otros propietarios de negocios locales. La tarjeta ILINTI”

“No discriminando a comercios no asociados”

“La asociación creo que hace todo lo que puede”

“Formación. Otras experiencias”

“Promocionando mas los pequeños comercios”

“La asociación hace todo lo posible, tenemos que poner un poco de interés por nuestra parte”

“Elkartua egoteak irudi hobeagoa ematen du. Eskeintzen diren ihardueratan parte hartuta”

“Agradecer su labor por la promoción y la cantidad de proyectos para que la gente compre en Legazpi.”

“Jende gehiago, konpromesu handiagoa hartuz, gehiago urtean zehar egiten ari diren ekintzetan”

“Incentivar la venta en el mismo pueblo”

“Lucha contra el intrusismo, cursos de formación”

“Alor askotan, herriarekiko ekintzak, prestakuntzak, informazio puntualak, soportea,…”

“Reciclandonos formativamente”

“Ya lo esta haciendo con las diferentes promociones de momento estoy satisfecha con lo que ofrece”

“Haciendo campañas para atraer a los clientes con regalos,..etc, tanto para los que tienen la txartela como para los que no”

“Continuando con los diferentes cursos de formación y con información sobre el sector”

¿y desde otras instituciones?

"Laguntzen, ILINTIK antolatzen dituzten ekintzetan"

"Facilitar la transición del bache que estamos pasando"

"Pienso que cada comerciante debe vender exclusivamente el producto que este relacionado con su negocio. Para que sea viable para todos también pienso que hay que controlar mas aquellos comercios que ponen descuentos, ofertas, rebajas,...fuera de temporada: Que todo comerciante respete las fechas de rebajas"

"Ayuntamiento: Incentivar que la gente se quede en el pueblo y no tenga que buscar ocio fuera de él."

"Lucha contra el intrusismo, cursos de formación"

"Apoyarnos mas en temas publicitarios, concienciar a la gente en que repercute una tienda abierta. Menos impuestos de basuras."

**“Ayuntamiento: Colaboraciones en dinamización: Parkings.
Reuniones informativas de proyectos urbanísticos Gobierno
vasco: Información sobre legislación y ayudas”.**

**“Creando grupos de apoyo. Creo que somos incapaces de velar
por los demás Estamos solos!!”**

“Gestión de micro empresas Publicidad e imagen”

**“Federación mercantil de Guipuzcoa-k kurtsilo interesgarriak
eskaintzen dizkigu lora munduan”**

“Herriak ere erreformak behar ditu: Kale Nagusia peatonalizatu, argia falta da. Gaez segurtasun falta nabarmena da. Lapurretak ugaritzen ari dira.”

“Ayuntamiento. Bajar impuestos”

“Dándole mas valor a la pequeña empresa”

“Ayuntamiento: eliminar barreras arquitectónicas”

“Ofreciendo subvenciones”

“Ayudas económicas “

“Laguntza bakarra, pertsonen ohiturak aldatzeko balio duena da; eta hori, nola lortu?”

“Posibilitando financiación en buenas condiciones”

9.

¿tiene conocimiento del estudio realizado por UGGASA en 2009?

Conocimiento del estudio (tabla 19)			
SI	16,9%	NO	62,9%
Han leído el estudio			
SI	12,4%	NO	5,6%
Les sorprendieron los resultados			
SI	2,2%	NO	9,0%
		NS/NC	4,5%
Les ayudo a plantearse cambios			
SI	10,1%	NO	4,5%
Copia del estudio			
SI	44,9%	NO	21,3%