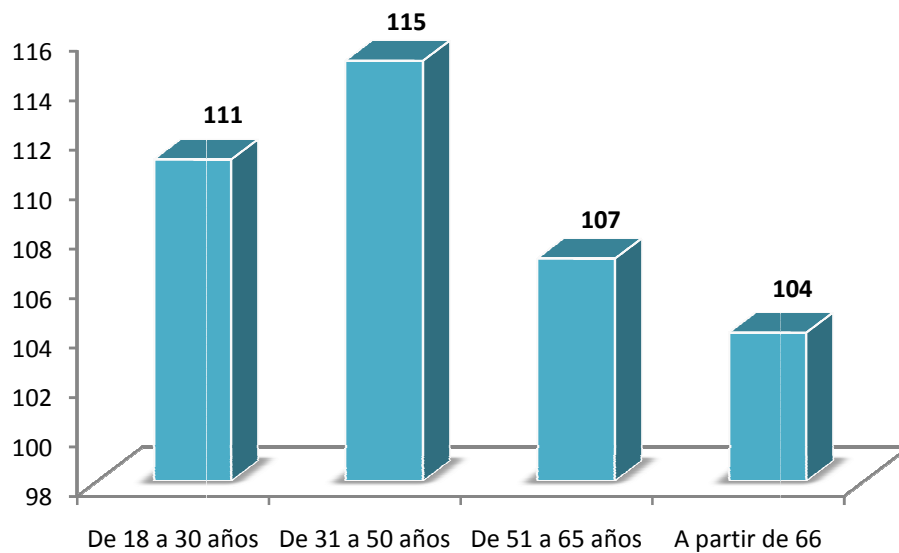
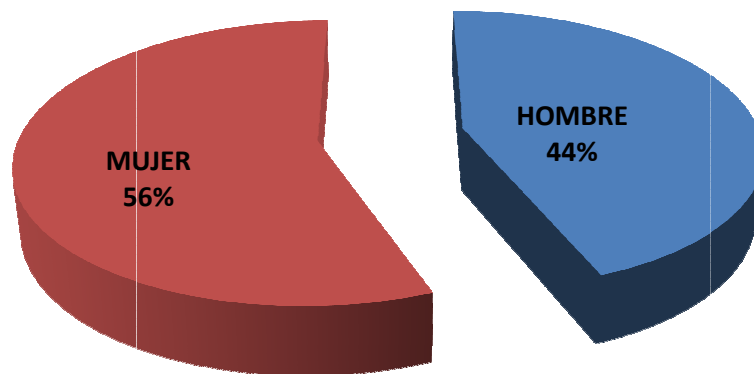


**DIAGNÓSTICO DE LA DEMANDA
COMERCIAL DE
SAN JOSÉ, LAS FUENTES Y DELICIAS**

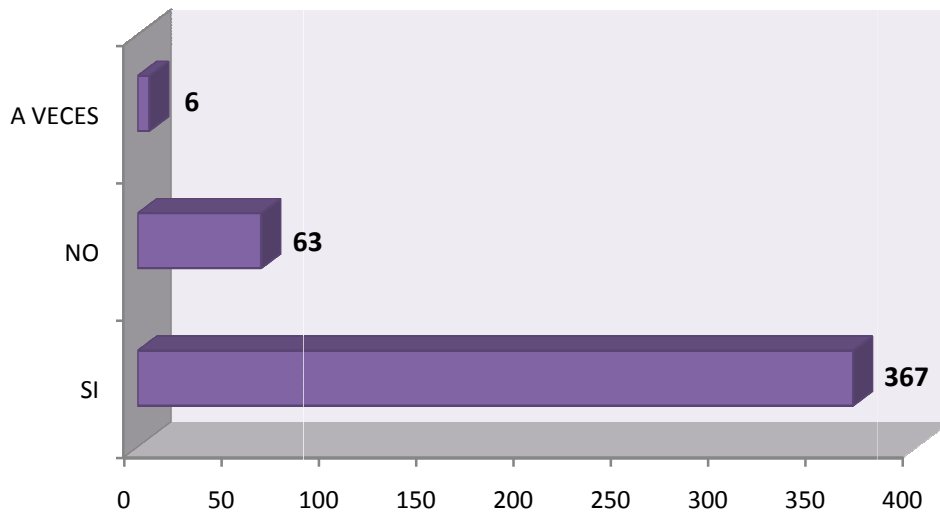
SAN JOSÉ

En el barrio de **San José** se han **realizado 436 encuestas** entre los residentes de la zona.

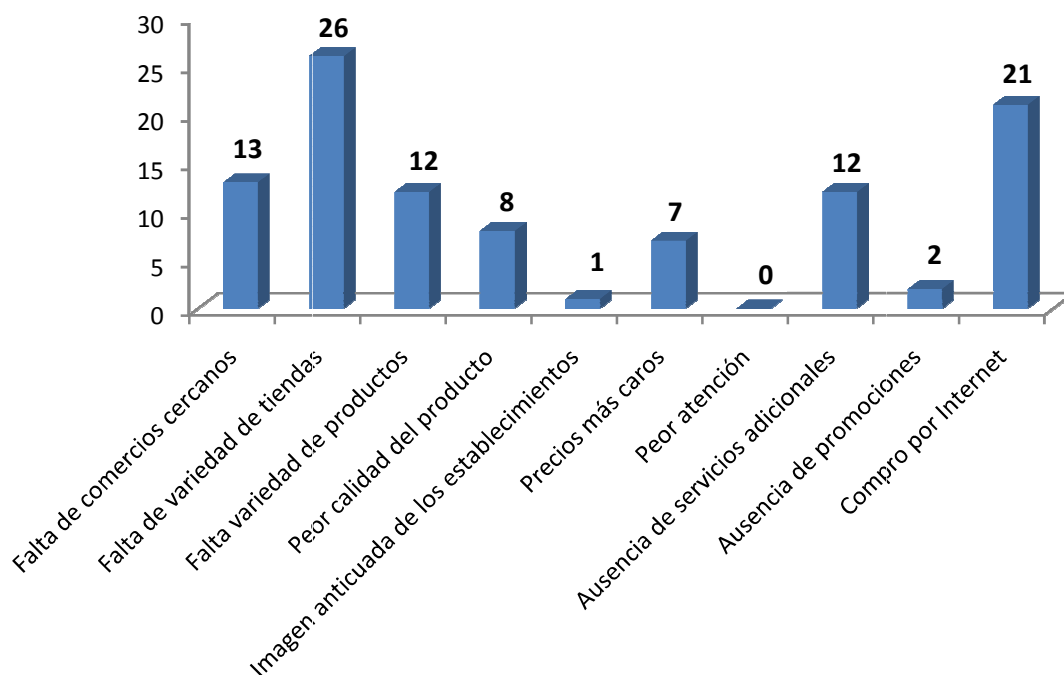
El 56% de los encuestados han sido mujeres y el 44% hombres. Las encuestas se han realizado intentando mantener la misma proporción entre los distintos baremos de edades, aunque el tramo más representativo ha sido los residentes cuya edad están entre los 31 y los 50 años.



Un elevado número de residentes encuestados, el **85%**, realiza sus compras **habitualmente o a veces en el barrio de San José**, frente a un 15% que no lo hace.

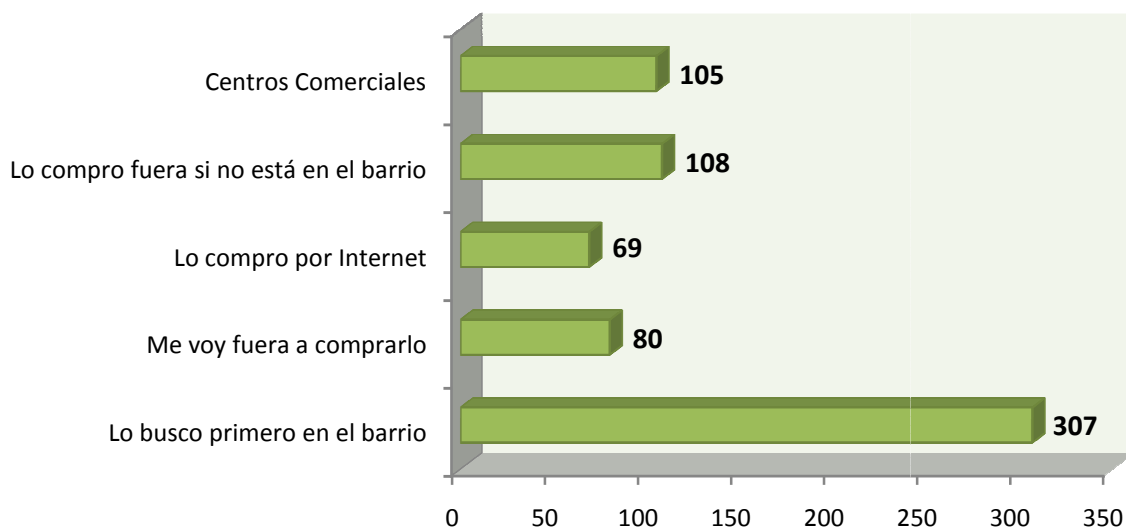


Aquellas personas que **no consumen** en el barrio se debe principalmente a que consideran que hay **poca variedad de tiendas (un 41%)**, **compran por Internet (un 33%)**, **faltan comercios de proximidad o hay poca variedad de productos**. * Al ser una pregunta de respuestas múltiples cada uno de los porcentajes se ha calculado sobre el total de los encuestados en San José que no compran en el barrio, 63 residentes.



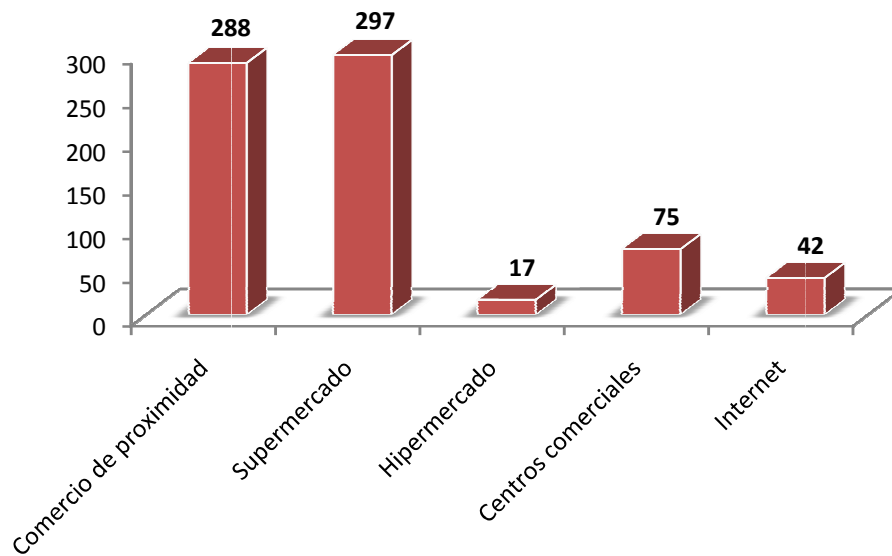
Ante la pregunta “Si necesita comprar algún producto o servicio ¿cuál es su primera opción?”, la **principal respuesta es comprarlo en el barrio si hay oferta**, tal y como nos ha indicado un **70%**, aunque la mayoría de las veces no es la única opción, sino que los encuestados indicaban varias dependiendo del tipo de producto a adquirir (no es lo mismo la compra de alimentos frescos y bienes diarios que la mayoría la realiza en el barrio que la de equipamiento personal u hogar).

Por este motivo, aunque un porcentaje elevado busca lo que necesita primero en el barrio, si sumamos el **total de los consumidores que se van a un centro comercial, lo compran por internet o se van directamente fuera a comprarlo sin mirar primero si existe oferta en el barrio, el número es elevado (254 respuestas que representan un 58%)**. * Al ser una pregunta de respuestas múltiples cada uno de los porcentajes se ha calculado sobre el total de los encuestados en San José, 436 residentes.

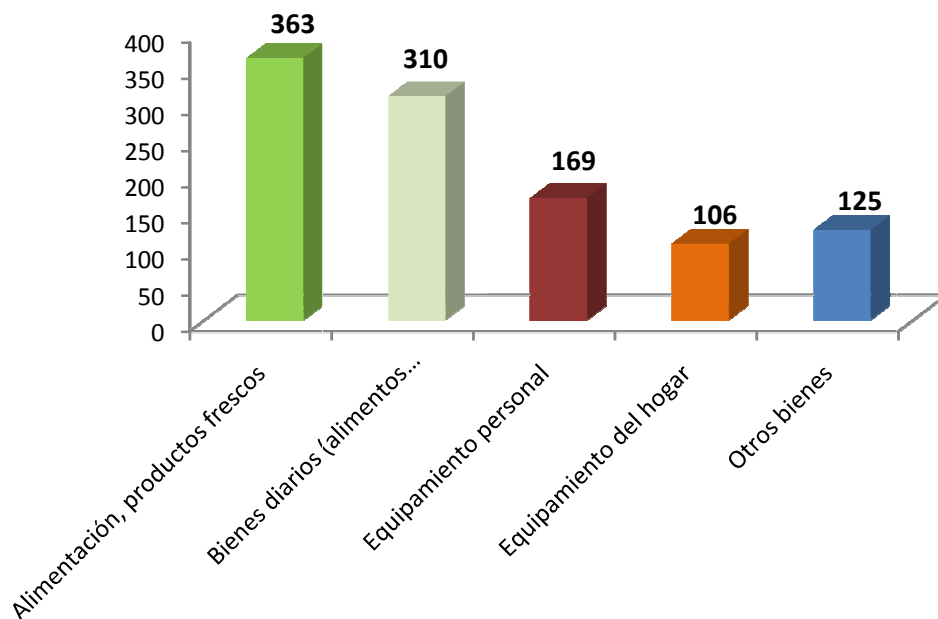


Además de conocer si el residente compra en el barrio o fuera de él, es interesante identificar el **tipo de formato** comercial en el que compra.

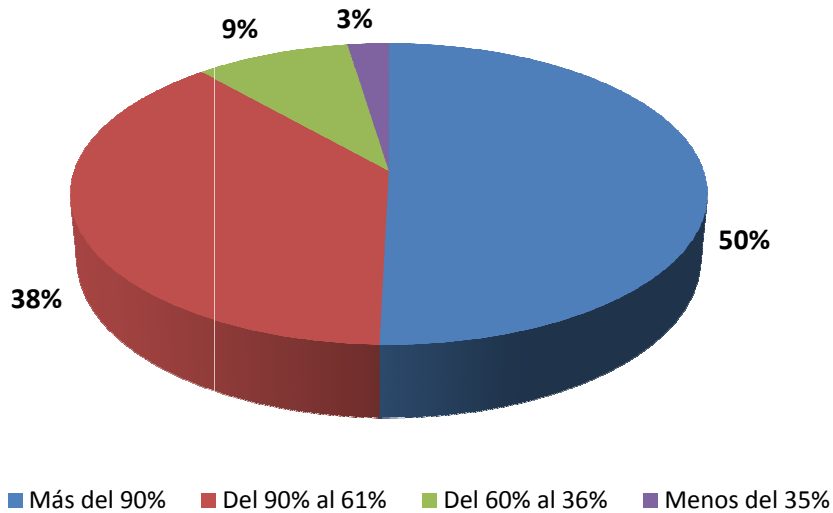
Su primera opción de compra son los **supermercados**, seguido del **comercio de proximidad**, los centros comerciales, Internet y como **última opción los hipermercados**.



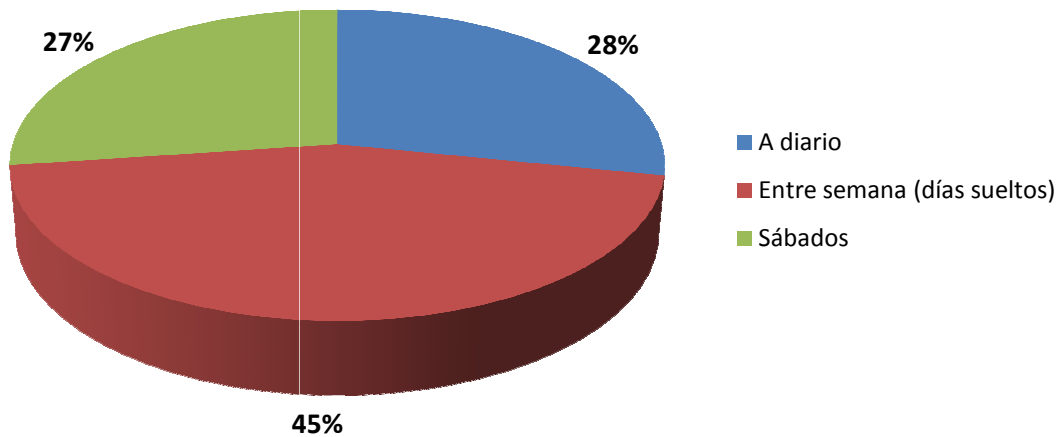
Los productos más adquiridos en el barrio, son mayoritariamente **alimentación-productos frescos (un 97%)** y **bienes diarios (un 83%)**, menos de la mitad de los encuestados adquiere el equipamiento personal (un 45%), y solamente un 28% compra equipamiento para el hogar (mobiliario-decoración, textil hogar, electrodomésticos...). La mayor **fuga de consumo** se produce en el equipamiento del hogar, seguido de otros bienes y del equipamiento personal. * Al ser una pregunta de respuestas múltiples cada uno de los porcentajes se ha calculado sobre el total de los encuestados en San José que siempre o a veces compran en el barrio, 373 residentes.



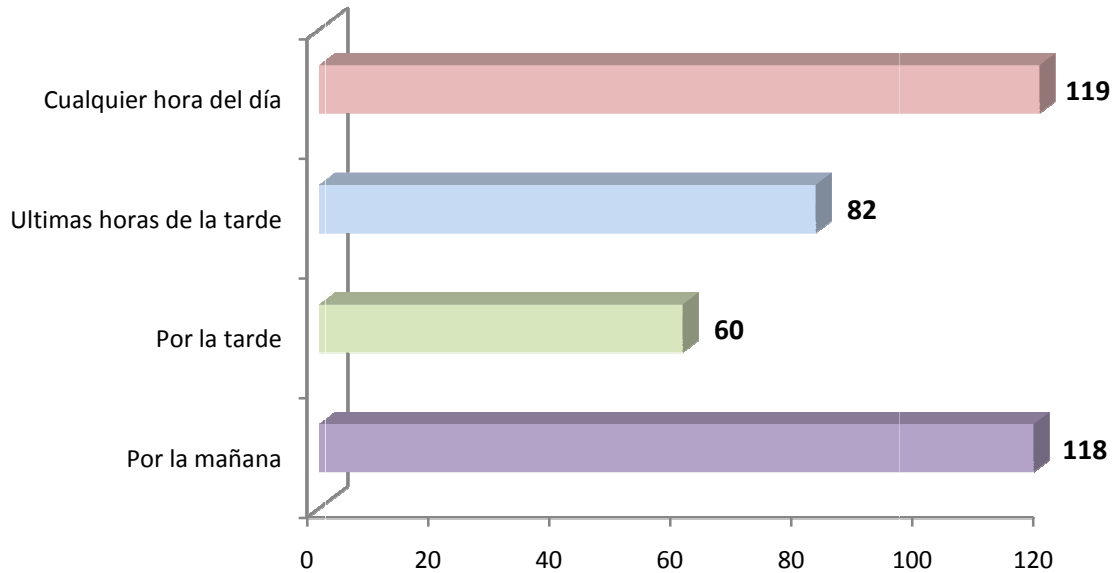
Al analizar el **volumen de compras** de los vecinos de San José, el **50% de los consumidores realiza más del 90%** de sus compras en el barrio y solamente un **2%** realiza menos del 35%.



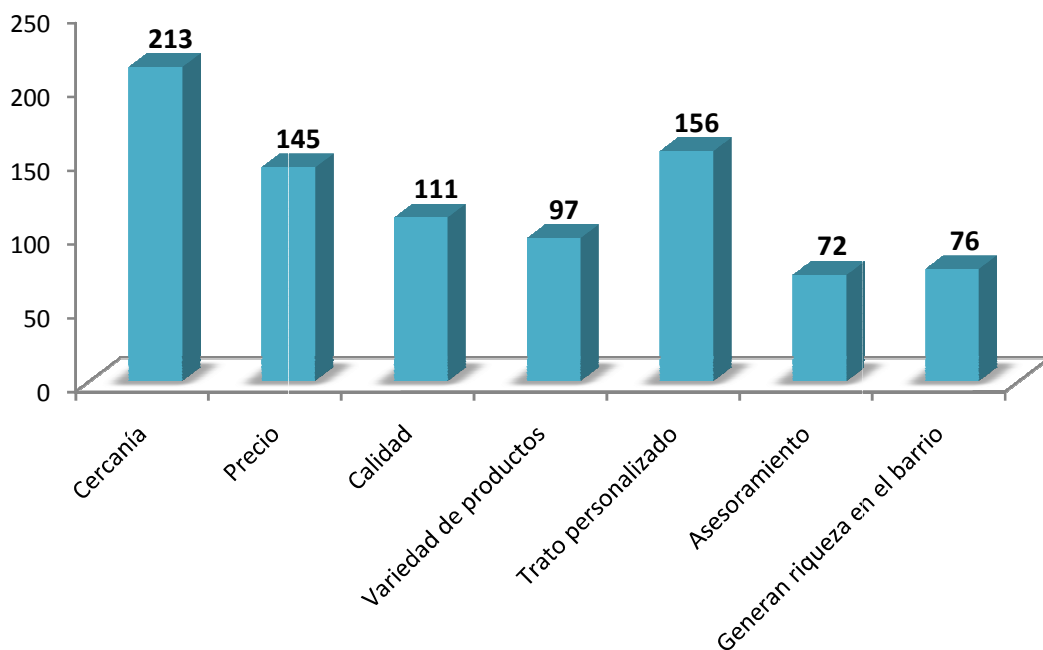
Casi la **mitad de los consumidores realiza sus compras entre semana** (días sueltos), estando repartidos de manera casi igualada aquellos que realizan sus compras a diario o los sábados.



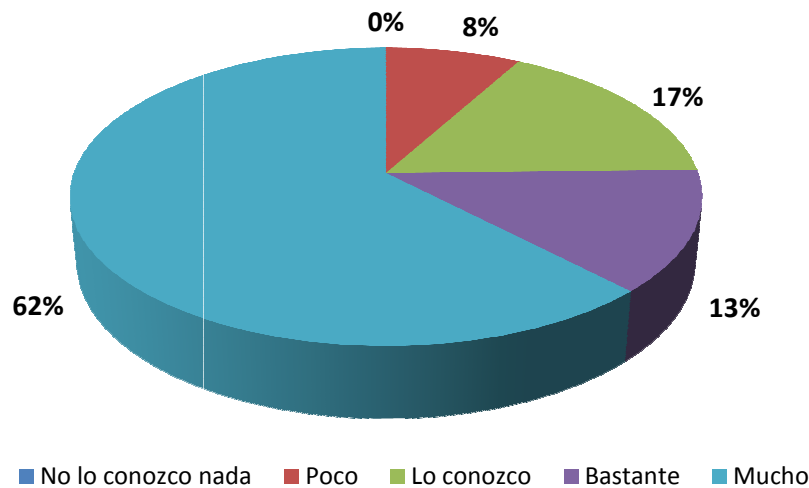
Los **horarios de compra** están **muy repartidos**, ya que un 32% lo realiza indistintamente a cualquier hora del día o por la mañana y un 38% por la tarde y a última hora de la tarde.



Lo que **más valoran** los consumidores del comercio de proximidad, es la **cercanía a su domicilio (un 57%)**, el **trato personalizado que ofrecen (un 42%)** y el **precio de sus productos (un 39%)**, en cambio el asesoramiento, el que generen riqueza en el barrio o la variedad de sus productos, para el consumidor de San José es menos relevante. * Al ser una pregunta de respuestas múltiples cada uno de los porcentajes se ha calculado sobre el total de los encuestados en San José que compran habitualmente en el barrio, 373 residentes.



El **75%** de los residentes del barrio consideran que tienen un **amplio conocimiento** del comercio de su barrio y únicamente un **8%** reconoce saber poco de él.



Otros de los aspectos interesantes, era conocer la opinión de los residente sobre el tipo de **comercio o servicios** que consideran que **falta en su barrio**. Si lo analizamos por sectores las principales demandas son:

- **Alimentación:** Carnicerías y alimentos ecológicos.
- **Equipamiento personal:** Moda y zapaterías.
- **Hogar:** Muebles, decoración e informática.
- **Otras actividades:** Deportes y papelerías-librerías.
- **Servicios:** Agencias de viajes y academias.

Para finalizar se les ha solicitado a los encuestado que **valoren** del 1 al 3 la oferta comercial **de los ejes comerciales de San José**, siendo 1 insuficiente, 2 adecuada pero mejorable y 3 suficiente. Siendo la media de todas las **valoraciones obtenidas** la siguiente:

- Miguel Servet: 1,99
- San José: 2,77
- Tenor Fleta: 1,88
- Reina Fabiola: 1,32

Como se puede ver, el eje **mejor valorado es la Avda. San José**, considerando los consumidores prácticamente que su oferta es suficiente, en cambio el **eje peor valorado es Reina Fabiola** donde valoran que su oferta es insuficiente.