

Cuatro datos que todo fabricante de iluminación debería conocer

Datos del estudio de mercado de Voltimum



Cuatro datos que todo fabricante de iluminación debería conocer

No cabe duda de que el sector de la iluminación está considerado como uno de los segmentos más relevantes en la industria de la electricidad. La mayoría de instaladores trabaja con productos de iluminación, lo que deriva en una elevada demanda de productos de alta calidad.

Sin embargo, el mercado se caracteriza por una gran predisposición al cambio por parte de los clientes. Por ello, es esencial para el fabricante poder conocer el comportamiento del profesional del sector eléctrico, y poder así entender cuáles son los factores de influencia y aspectos relevantes en la toma de decisiones. **Solo así se podrá garantizar el éxito a largo plazo.**

Para profundizar en conocimientos sobre esta materia, Voltimum, el portal líder del sector eléctrico, llevó a cabo entre octubre y diciembre de 2017 una detallada y exhaustiva re-copilación de datos sobre el tema „Lámparas e iluminación inteligente“, en la que participaron un total de 3000 profesionales del sector eléctrico.

Como resultado, a continuación presentamos cuatro datos esenciales resultantes del estudio, con el fin de ofrecer una perspectiva de valor para el sector de la Iluminación. Puedes consultar el estudio completo en: www.voltimum.com/studies.

Habla de calidad, no de innovación

Si analizamos las campañas de comunicación de distintos fabricantes del sector de la iluminación, la innovación es un término clave a la hora de comercializar productos. En la mayoría de los casos, se presupone que el profesional del sector estaría potencialmente interesado en productos modernos que presenten funciones desconocidas hasta el momento. Pero este no es el caso en absoluto.

„A la hora de decidir sobre productos de iluminación, los profesionales del sector eléctrico se centran en calidad y precio, y no -como a menudo se presupone erróneamente- en la innovación. Por eso, el fabricante debe hablar de la relación calidad-precio de sus productos y no tanto de innovación“.

Martin Zuberek
Director, Voltimum Alemania

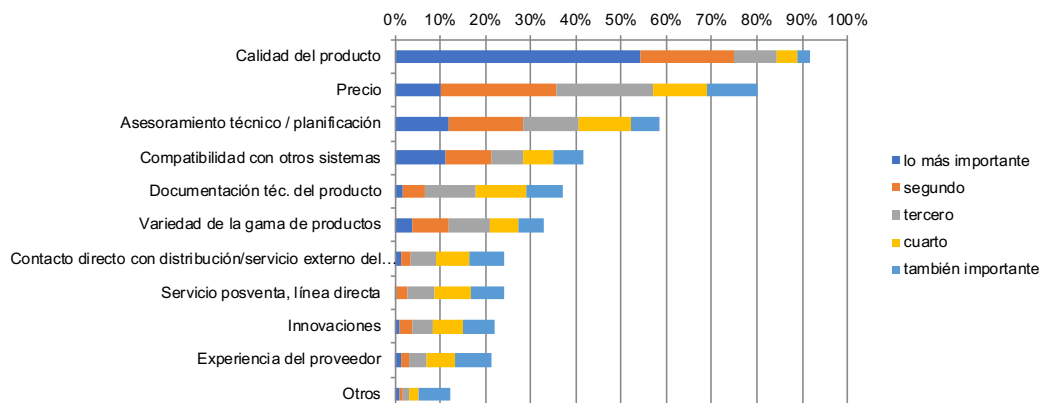


Gráfico: ¿Cuáles son los criterios de decisión más importantes a la hora de elegir un proveedor o una marca en el sector de las lámparas?

Según el estudio de mercado que Voltimum ha realizado, la calidad de un producto, seguido de su precio, el asesoramiento técnico y la compatibilidad con otros sistemas, es, con diferencia, el criterio de decisión más importante. Por el contrario, según el presente estudio, la innovación y la imagen del proveedor correspondiente apenas desempeñan un papel importante.

En el segmento de „iluminación inteligente“, la calidad del producto es, también con diferencia, el criterio de decisión más importante. Le siguen: la compatibilidad con otros sistemas, el precio y el asesoramiento técnico. Por lo tanto, a la hora de realizar campañas de comunicación, el fabricante debería resaltar estos atributos. El hecho de que el producto sea o no innovador es probable que no tenga influencia en la decisión de compra.

La predisposición al cambio en el sector de la iluminación es extremadamente elevada. Aprovéchalo.

Cuando hablamos de productos de iluminación, el profesional del sector eléctrico muestra una altísima predisposición al cambio. El 69 % del total de encuestados afirma que probaría una marca de mayor calidad. El 57 % estaría dispuesto a probar una marca nueva y un 36 % estaría dispuesto a probar marcas más económicas. Esta elevada predisposición al cambio supone para el fabricante tanto una oportunidad, como un desafío.



En este contexto, las campañas de comunicación que destaquen la calidad y precio de los productos se pueden utilizar para captar a aquellos clientes de la competencia que muestren alta propensión al cambio. Al mismo tiempo, el fabricante siempre corre peligro de perder clientes a favor de la competencia. Es importante hacer hincapié en la calidad de los productos cuando se realicen campañas de comunicación con clientes existentes.

¡El distribuidor es el principal líder de opinión!

Cerca del 72 % de los profesionales del sector eléctricos que participaron en el estudio de mercado de Voltimum aseguraron adquirir productos de iluminación en un distribuidor, y sólo el 15% aseguró comprar online.

El distribuidor sigue siendo, con diferencia, la fuente de adquisición más importante de productos de iluminación. En este contexto, es interesante analizar los servicios que el profesional del sector eléctrico utiliza en el marco de sus compras: el 57 % de los usuarios encuestados afirmaron recibir explicaciones sobre nuevos productos cuando compran en un distribuidor y apreciaron recibir asesoramiento técnico sobre los productos. Un 61% de los encuestados afirmó recurrir a la página web del distribuidor para consultar información sobre productos.



El distribuidor tiene, por lo tanto, influencia directa en el proceso de compra del profesional del sector eléctrico. Las marcas que el distribuidor correspondiente no recomienda, publicite o apoye, tendrán gran dificultad para ser percibidas por los potenciales clientes. Es también interesante destacar que sólo un 20% de los encuestados consideraría cambiar de distribuidor, lo que significa que el profesional del sector eléctrico no sólo confía en el distribuidor a la hora de comprar, sino que además demuestra lealtad hacia éste.

El futuro es digital: ¡apuesta por configuradores y valoraciones de productos!

A pesar de nuestro cariño por el clásico negocio a través el mostrador: ¡el futuro es digital!

El 88 % de los usuarios encuestados aseguraron acudir personalmente al distribuidor sólo una vez a la semana... ¡Y la tendencia va en aumento!

Cada vez más usuarios utilizan configuradores online como ayuda para sus compras. El 50 % de los profesionales encuestados consideran estas herramientas muy relevantes. El 53 % afirmó que las valoraciones de producto son también un factor decisivo.

En un contexto de creciente digitalización de la sociedad, tanto los configuradores como las valoraciones de producto van a ir cobrando cada vez más importancia. Un dato que el fabricante debe tener muy en cuenta en su propia estrategia de desarrollo.

Puedes consultar más datos e información sobre los estudios de mercado realizados por Voltimum en www.voltimum.com/studies.

„En un mundo en continuo cambio, es esencial que tanto el fabricante, como el distribuidor, entiendan las necesidades y requisitos de su cliente objetivo, para poder impulsar las medidas de comunicación apropiadas que tengan una influencia positiva en el proceso de compra. Nuestros estudios de mercado proporcionan una completa perspectiva del mercado y se constituyen como un pilar fundamental para garantizar el éxito a largo plazo.

„Los resultados del presente estudio muestran claramente qué medidas son necesarias para poder subsistir en el sector de la iluminación, un mercado altamente competitivo: una buena relación calidad-precio y la urgente necesidad de crear ofertas digitales acordes a nuestros tiempos“.

Martin Zuberek

Director, Voltimum Alemania





voltimum

Voltimum España
C/ Aragó 308, 1 - 2º
08009 Barcelona
consultas@voltimum.com