

Desenvolupament estratègic i posada en marxa del Clúster de la Moda a les Illes Balears

#ClusterModalB

Promogut per:



G CONSELLERIA
O TREBALL, COMERÇ
I INDÚSTRIA
B DIRECCIÓ GENERAL
POLÍTICA INDUSTRIAL

Amb el suport de:

una manera de fer
europa 

Fons Europeu de
Desenvolupament Regional



Unió Europea

Amb la col·laboració de:

CLUSTER | DEVELOPMENT

16 de novembre de 2018, Inca
19 de novembre de 2018, Ciutadella de Menorca

Introducció

Introducció i objectius del projecte

Treballar conjuntament amb les empreses

per a

Acordar i posar en marxa un
PLA DE TREBALL

**MILLORA DE LA
COMPETITIVITAT**

1

Incrementar la Rendibilitat

2

Augmentar la Facturació

3

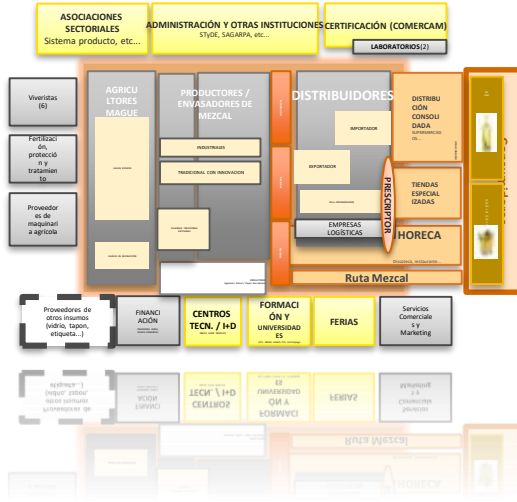
Millorar la qualitat de l'ocupació

EL CONCEPTE CLÚSTER

Realitat econòmica

Iniciativa Clúster

Organització del Clúster



Empreses i altres agents participants

Nucli Dur empresarial

Cluster Manager

Cluster Development

“EXISTEIX MASSA CRÍTICA EMPRESARIAL I ENTITATS D’ENTORN D’UN MATEIX NEGOCI”

“TÉ COM OBJECTIU LA MILLORA DE LA COMPETITIVITAT DE LA REALITAT ECONÒMICA”

“IMPLEMENTA PROJECTES I REPARTEIX ROLS I RESPONSABILITATS EN L’ENTORN”

ESTRATÈGIES DIFERENTS – ACTUACIONS DIFERENTS

Peticions associacions industrials tèxtils

- Lobby Brussel·les per redefinir els acords de liberalització i aplicar nous aranzels
- Més fons per pla de la reconversió del sector tèxtil
- Aconseguir desgravacions fiscals per a les inversions en la realització dels típics mostraris
- Més fons a per acudir a fires
- Més fons de R + D per als 3 centres tecnològics
- Ajudes per a la compra de maquinària
- Activitats de formació per perfils d'enginyers industrials amb especialitat indústries tèxtils productives.
- Ajudes per aplicar noves eines TIC als seus negocis i als seus productes.
- Recursos per participar a la Xarxa de Ciutats Europees Tèxtils per a projectes col·laboratius.

Estratègia Marca i Retail

Intel·ligència mercat

Estudis de consumidor

Perfils professionals

Fashion Retail Academy

Loc. i gestió tendes?

- Programa Marques de canal
- Sistemes d'Informació

Compres i logística?

- Millora compres globals (Àsia)
- Comprador compartit

Gestió de la marca?

- Difusió d'agents d'entorn
- Programa marques de canal

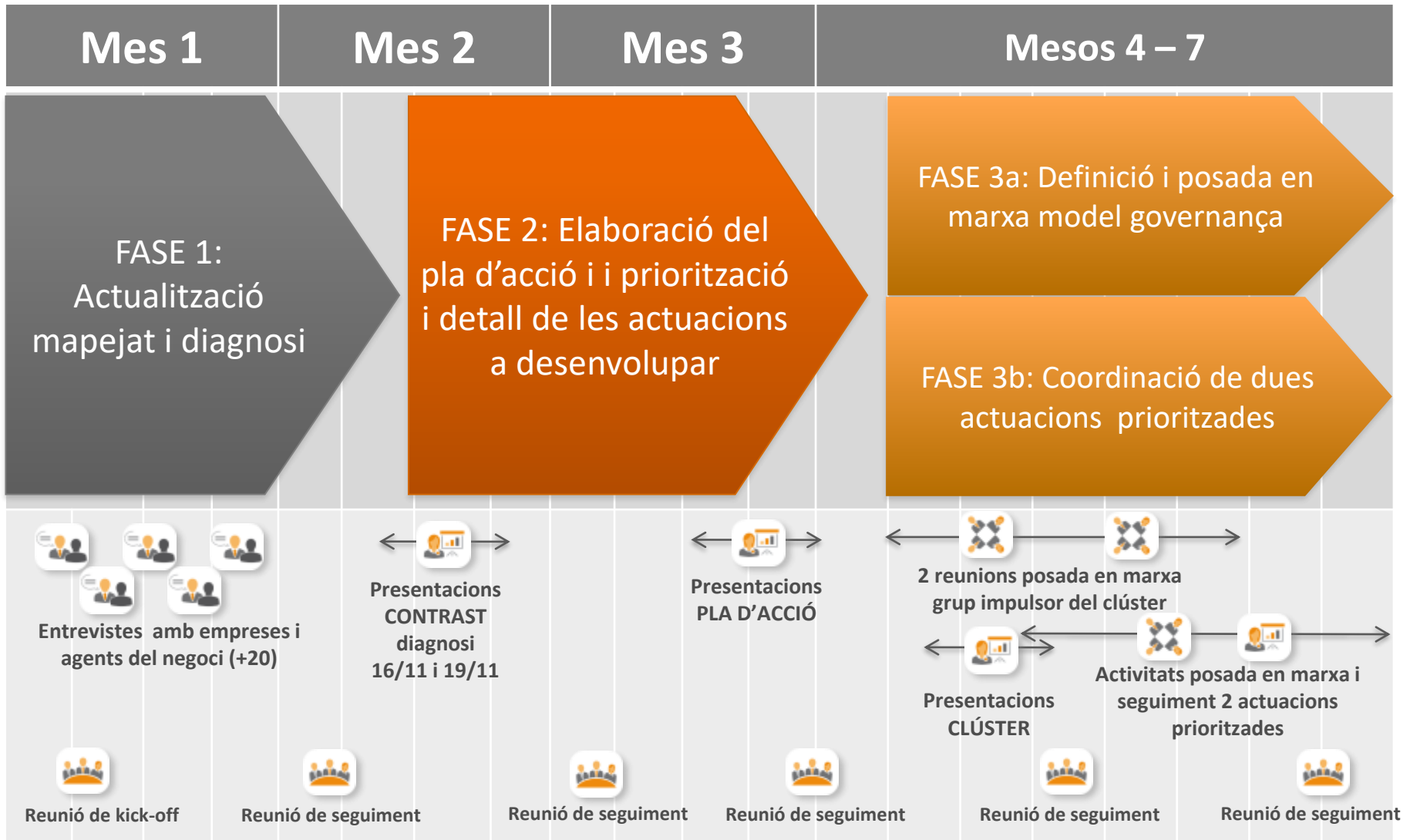
Internacionalització?

Estudis mercat, cerca socis locals

Finançar creixement?

Cerca de Venture capital espec.

Cronograma



Activitats realitzades

- Realització de 20 entrevistes
- Elaboració d'una base de dades del sector a les Illes i estimació del dimensionament del clúster
- Segmentació estratègica
- Anàlisi de documentació prèvia i d'estudis i reports del sector
- Identificació dels principals reptes estratègics del clúster

Caracterització del clúster de la moda de les Illes Balears

Caracterització del clúster de la moda

DADES GENERALS



572 M €



119 empreses



3.627 treballadors

Font: Elaboració pròpia a partir de l'anàlisi de dades del registre mercantil, informació obtinguda en les entrevistes, i de l'anàlisi individual de les empreses a partir de webs, notícies del sector o informació de les associacions relacionades. Base univers +500 empreses (+50 sense informació, +50 descartades fora sector, +150 <400k i activitats no productives, no producte propi)



60 empreses (50,42%)



398,66 M € (69,66%)



1.992 treb. (54,92%)



35 empreses (29,41%)



95,40 M € (16,67%)



856 treb. (23,60%)



24 empreses (20,17%)















78,23 M € (13,67%)



779 treb. (21,48%)

TOTAL

Caracterització del clúster de la moda

	TOTAL	PROVEÏDORS PRODUCTIUS	MARQUISTES
	 60 empreses	23 emp. (38,3%)	37 emp. (61,6%)
	 398,66 M €	15,38 M € (3,9%)	383,28 M € (96,1%)
	 1.992 treb.	248 treb. (12,5%)	1.744 treb. (87,5%)
	 35 empreses	3 emp. (8,6%)	32 emp. (91,4%)
	 95,40 M €	2,84 M € (3,0%)	92,56 M € (97,0%)
	 856 treb.	38 treb. (4,5%)	818 treb. (95,5%)
	 24 empreses	10 emp. (41,7%)	14 emp. (58,3%)
	 78,23 M €	5 M € (23,9%)	59,55 M € (76,1%)
	 779 treb.	66 treb. (8,5%)	713 treb. (91,5%)

Caracterització del clúster de la moda

DADES GENERALS



572 M €



119 empreses



3.627 treballadors



30%

Proveïdors productius

70%

Marquistes (amb botiga,
sense botiga o
retailers organitzats)



4%

Proveïdors
productius

96%

Marquistes (amb
botiga,
sense botiga o
retailers organitzats)



Principals canvis al negoci

El consumidor ha canviat...



Incorpora l'internet al seu procés de compra



La relació qualitat/preu, el criteri més important



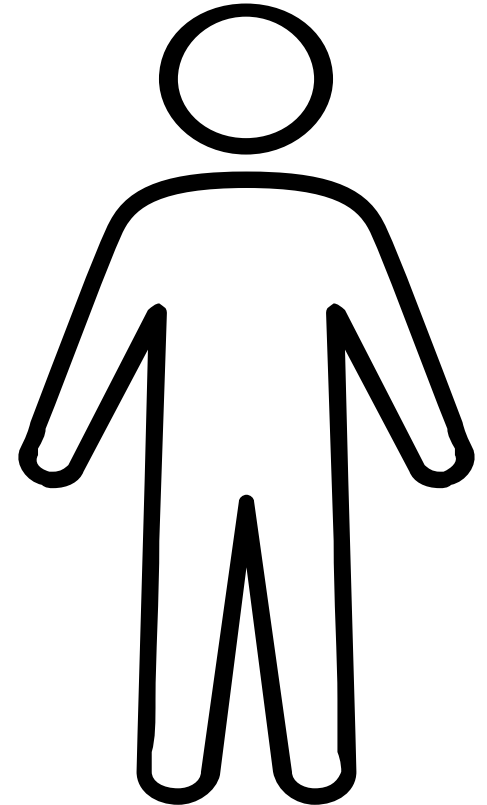
La imatge de la marca és important



Els *influencers* són els seus prescriptors



Incorpora la sostenibilitat com a criteri de compra



...i la indústria reacciona...



Incorpora l'internet al seu procés de compra



La relació qualitat/preu, el criteri més important



La imatge de la marca és important



Els *influencers* són els seus prescriptors



Incorpora la sostenibilitat com a criteri de compra



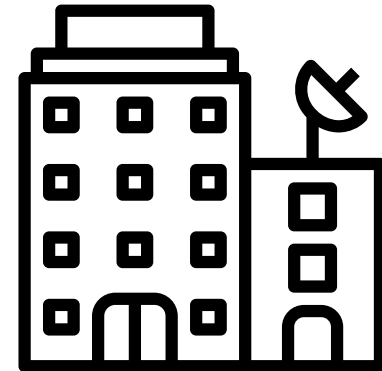
Apostant pel canal online

**Optimitzant costos i millorant processos
(sobretot logístics)**

**Reforçant estratègies de marca
(online i offline)**

Treballant amb influencers

**I començant a desenvolupar aspecte
sostenibilitat**

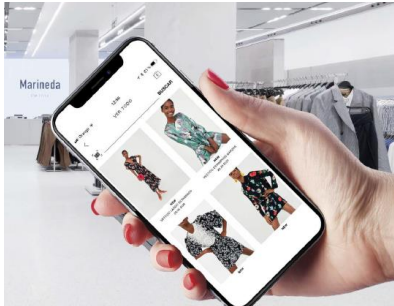


...i la indústria reacciona...

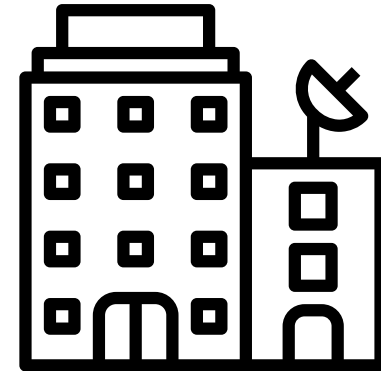
CREIXEMENT. NOUS MERCATS.
KEY CITIES COM A DRIVER POSICIONAMENT



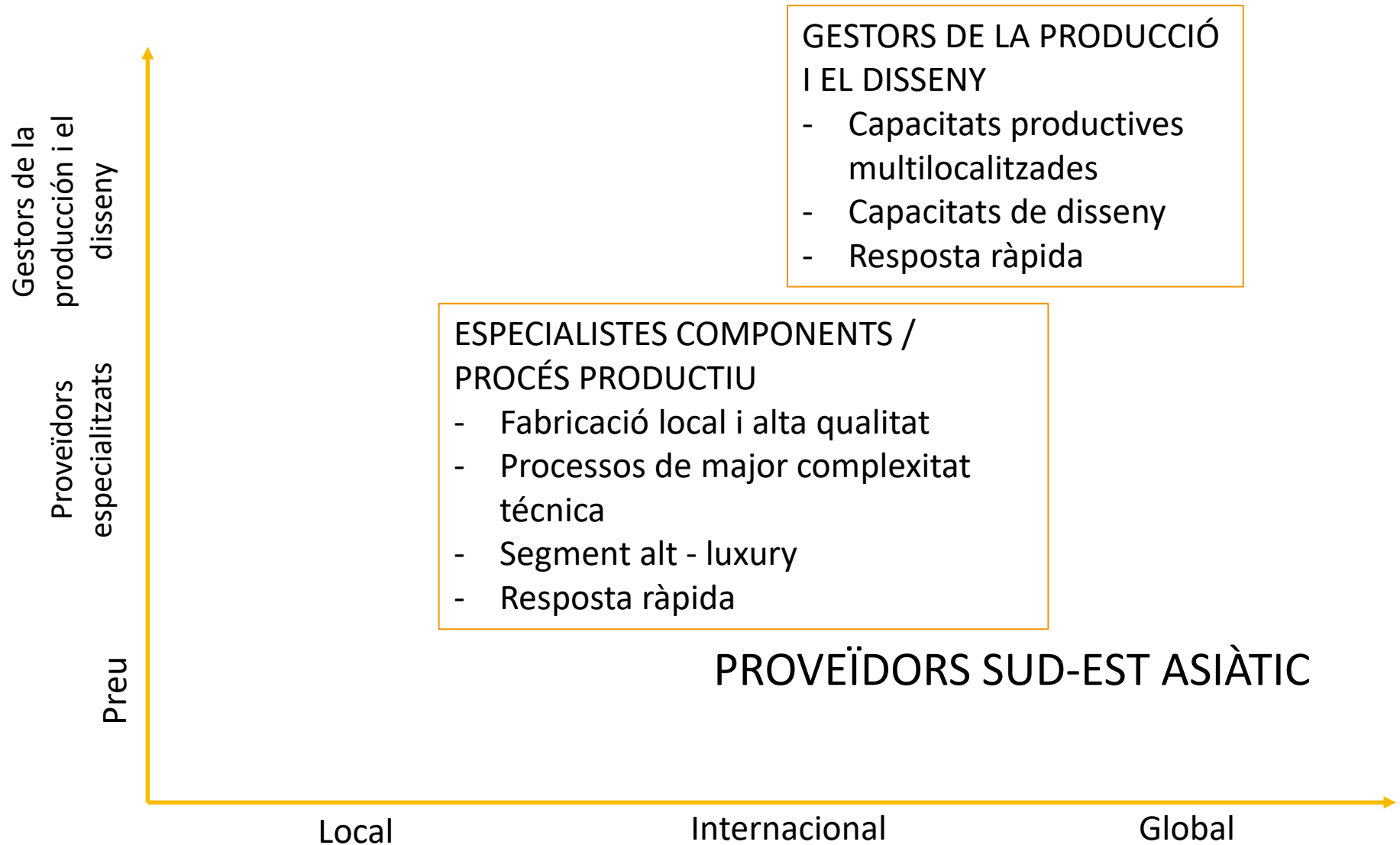
APOSTA PER LA TECNOLOGIA COM A VIA PER
OFERIR EXPERIÈNCIA AL CONSUMIDOR
(ONLINE I OFFLINE)



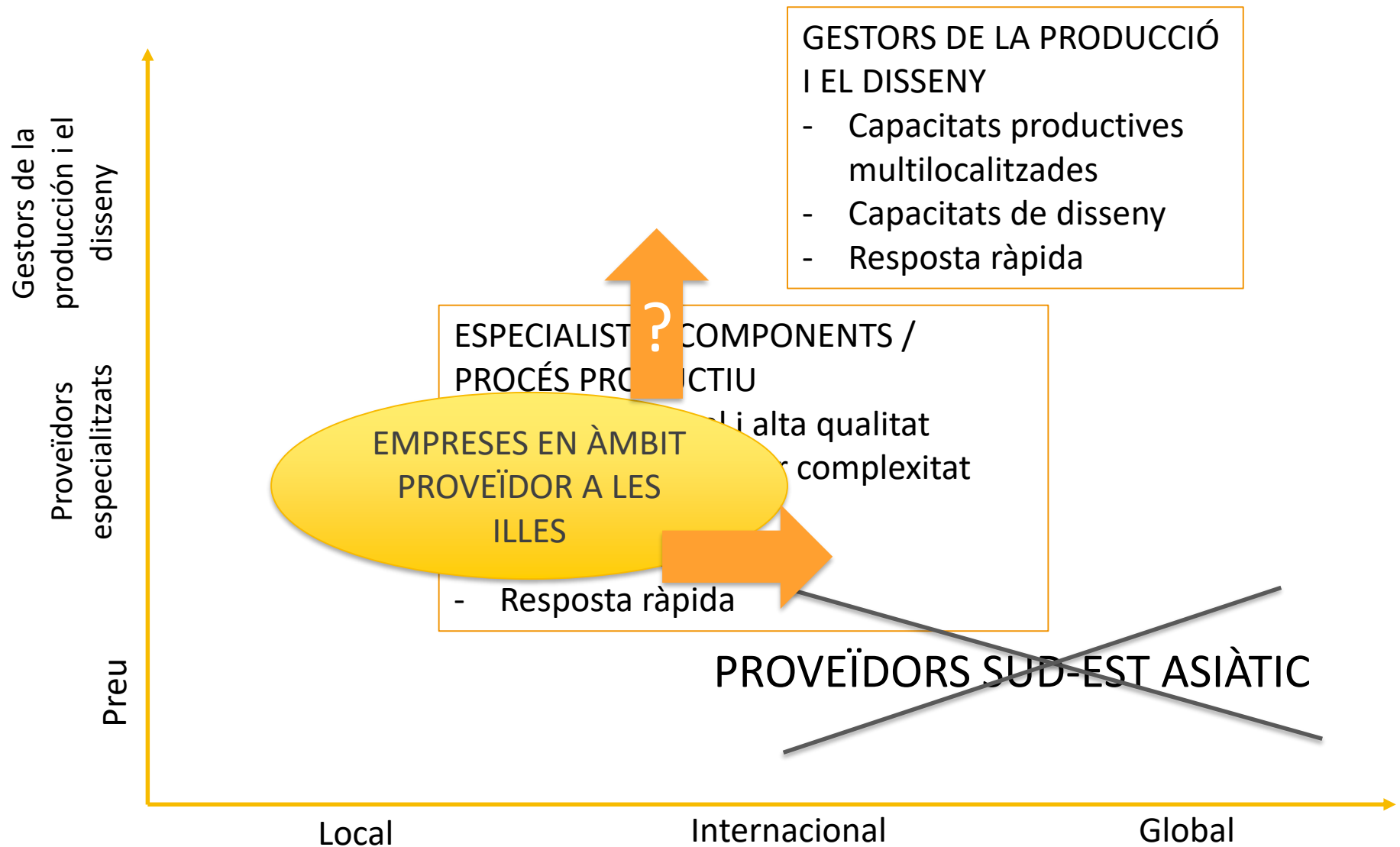
BUSCANT VIA DIFERENCIACIÓ MERCAT
(TOTAL LOOK, PRODUCTE, DISSENY,
EXPERIÈNCIA?)



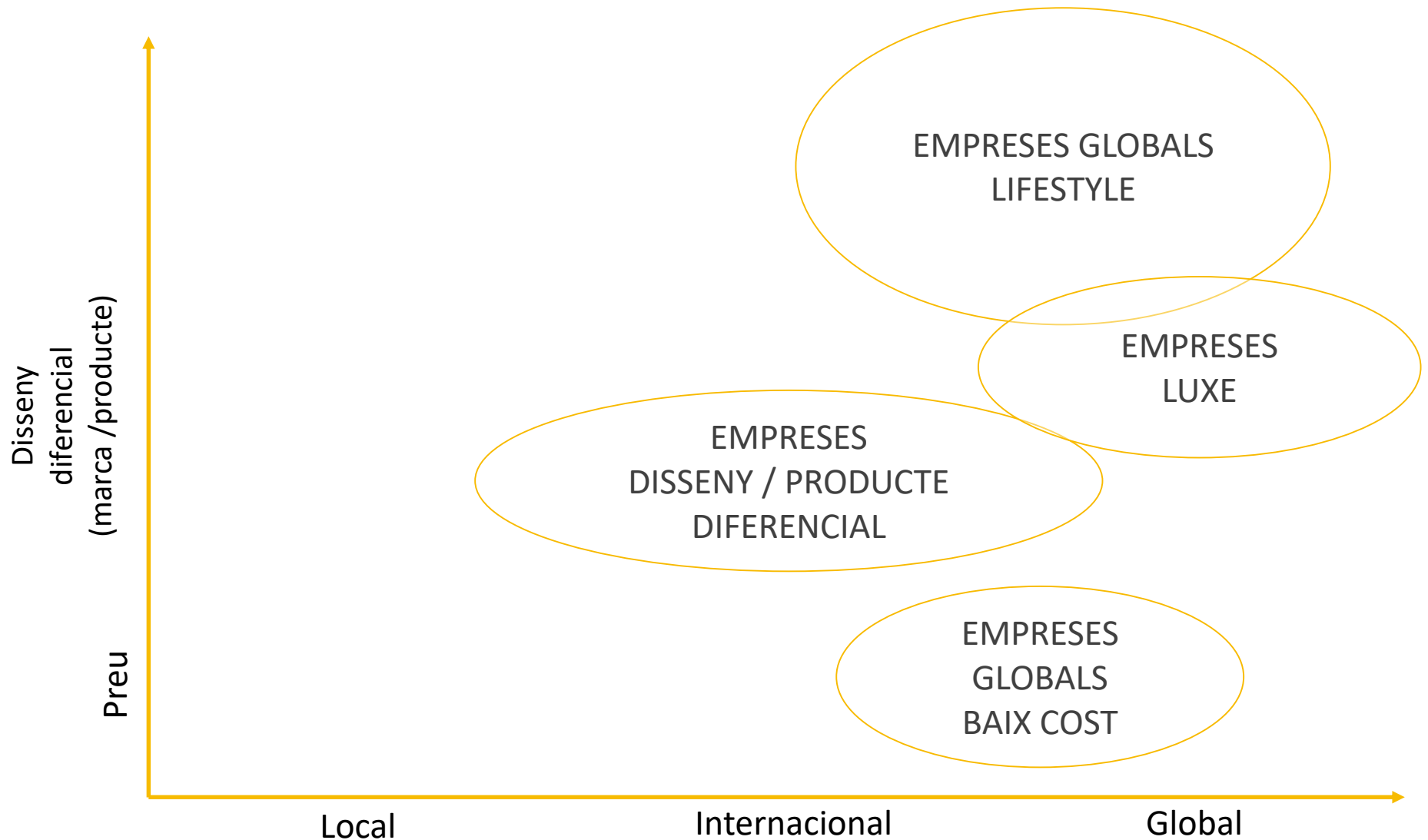
Estratègies dels proveïdors productius



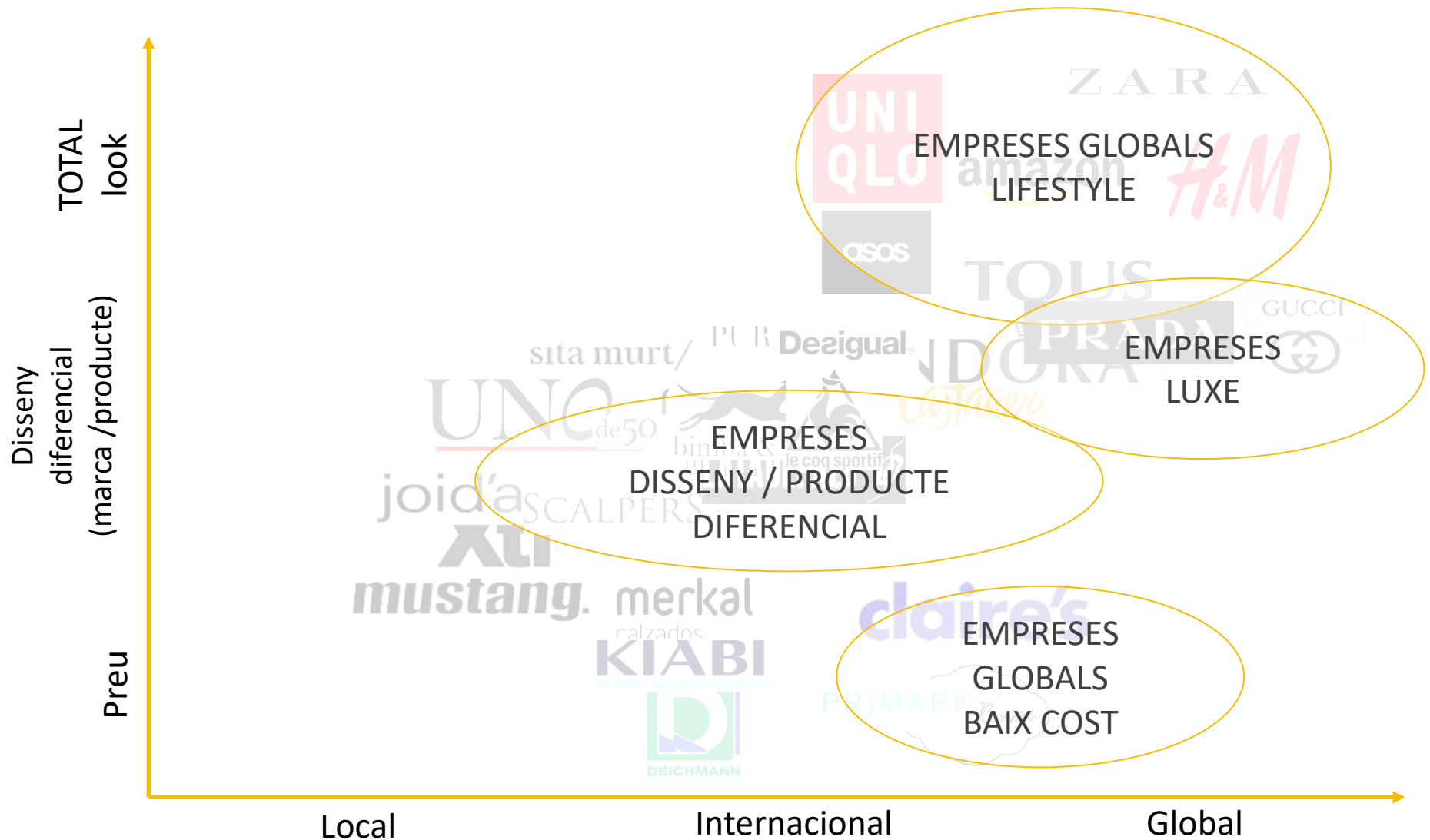
Estratègies dels proveïdors productius



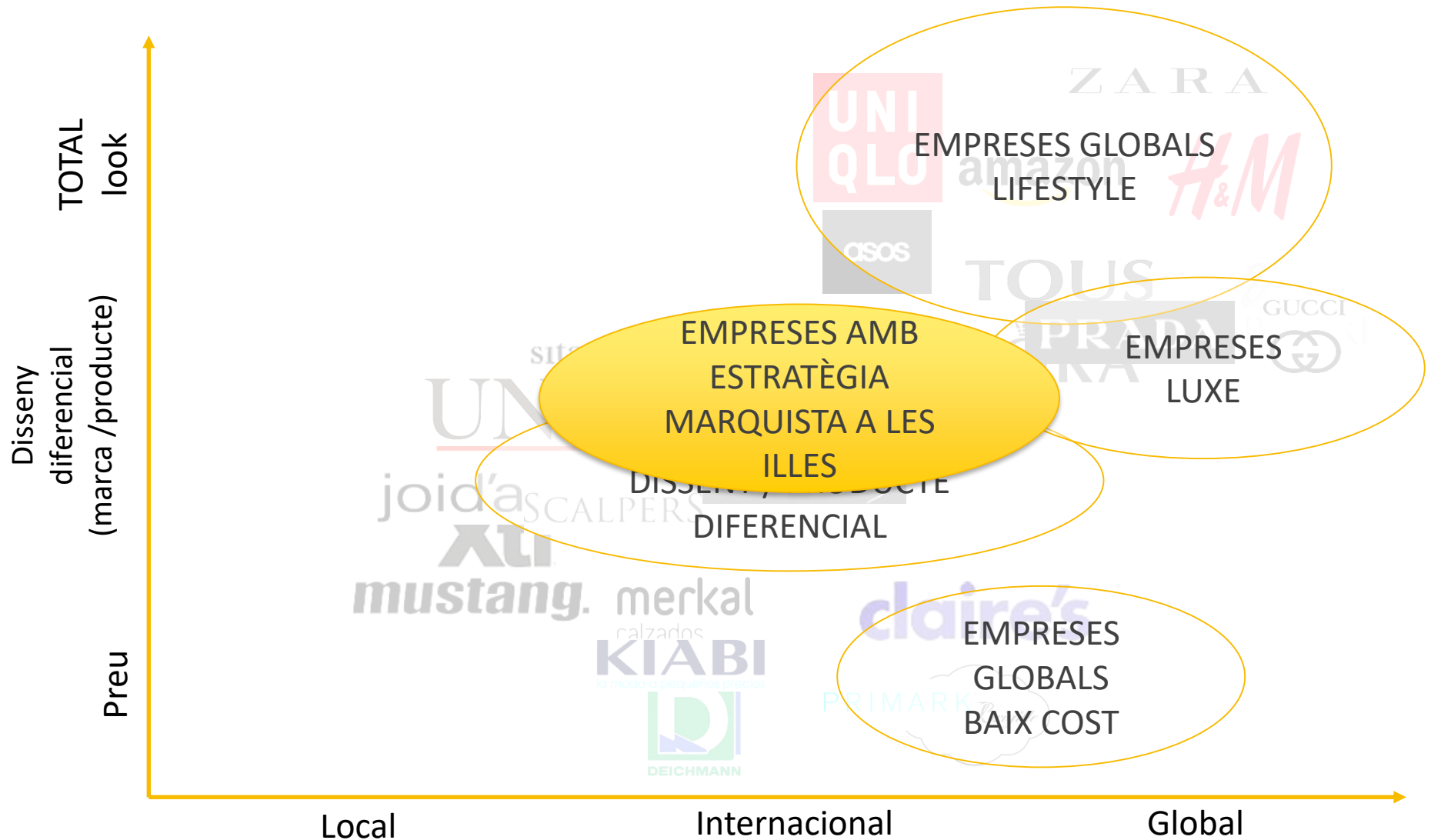
Formes de competir amb estratègia marquista



En pressupost moda... Competim amb tots

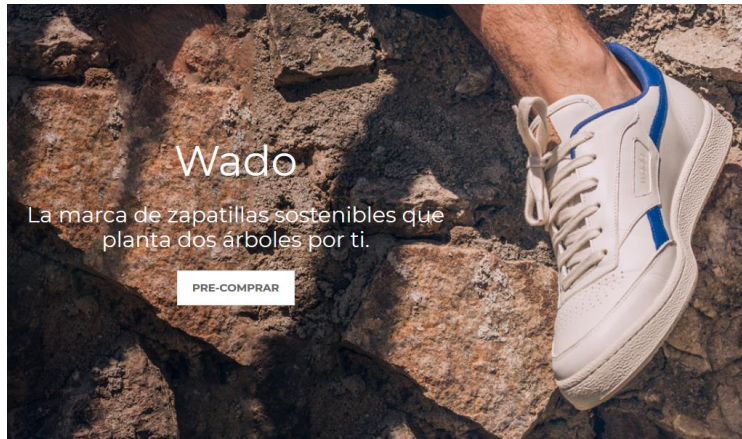


Com ens diferenciem?



A més de disseny i producte... Tecnologia i nous models de negoci?

Wado, las zapatillas sostenibles españolas que han recaudado más de 480.000 euros



Tropic cierra una ronda de 2,1M€ a través de Kickstarter



Principals reptes estratègics

Reptes estratègics

PROVEÏDORS PRODUCTIUS

- Incrementar **grau d'especialització**
- **Reducció i optimització** màxima dels **costos** de producció i logístics
- Adquirir **dimensió**
- **Captació clients** a nivell nacional i internacional
- Evolució a **producte acabat?**. Venda directa (ex. DIY bijuteria)
- Incorporació **perfils professionals** procés productiu

MARQUISTES<

- Captar i **maximitzar ús dades client** per personalitzar experiència compra
- **Innovació en producte** (materials, modularitat)
- Fomentar **venda canal online**
- Fomentar **venda omnicanal**
- **Reforçar la notorietat de la marca**. Marketing digital. Diferencialitat de la marca / producte / disseny
- **Optimitzar costos** en producció i/o logística (innovació processos)
- Millorar **rendibilitat estratègies de retail**
- Obrir nous **mercats** / Incrementar la penetració en mercats existents
- Maximització **potencial compra turística**

Gràcies

Lluís Viñé

lvine@cluster-development.com

Maria Pedrals

mpedrals@cluster-development.com

Lluís Ramis

lramis@cluster-development.com

Cluster Development
Via Augusta, 13-15 Oficina. nº 110
08006 Barcelona

Telf. +34 93 587 86 36 / Fax: +34 93 587 86 37
email: info@cluster-development.com



twitter.com/CLUSTER_DVLPMT

CLUSTER | DEVELOPMENT

Barcelona | Bucaramanga | Medellín | Lima