

# 1. Analisis de la situacion externa.

## as lineas de servicio.

- Los arquitectos en España están muy encasillados y con poca reputación.
- Se perciben como mal nuevos
- Destacan los megaestrellas que se perciben como artistas

Se distinguen varias lineas de servicio:

- Proyectos de EDIFICACION { obra nueva
- servicios CONCRETOS { rehabilitación
  - direcciones de obra
  - artífices
  - reformas
  - peritaciones
  - Comunicación ambiental.
- Proyectos de URBANISMO
- Proyectos de DISEÑO
- Gestión de proyectos (PROJECT MANAGEMENT)
- FORMACION,

Publico Objetivo	Lineas de servicio	Ejemplo de servicio
	1A. Edificación	Proyecto de obra nueva o de reforma.
	1B. Concretos	Informe, certificado de estado
1. autopromotor	<del>1C. URBANISMO</del>	<del>No aplicable</del>
	1D. DISEÑO	Estudio de decoración interior, diseño de muebles
	1E. PROJECT	Gestión completa de su obra
	<del>1F. Formación</del>	<del>No aplicable</del>

Pública Objetivo	Áreas de servicios	Ejemplo de servicios
2 PROMOTOR PROFESIONAL	2A. PROYECTOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- realización del proyecto de obra nueva o rehabilitación para su promoción</li> </ul>
	2B. CONCRETOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- hacerle un estudio de viabilidad</li> <li>- certificarle algo</li> <li>- hacerle un informe de algo</li> </ul>
	2C. URBANISMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- estudio de doble para su promoción</li> <li>- PAI para solar solares</li> <li>- informe de planeamiento</li> <li>- Proyecto de urbanización para su promoción.</li> </ul>
	2D. DISEÑO.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- hacer la decoración de alguna promoción</li> <li>- Decorar sus nuevas oficinas.</li> </ul>
	2E. PROYECT.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hacerle el seguimiento completo de su proyecto para acabar en tiempo y en costes.</li> </ul>
	2F. FORMACIÓN.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- hacerle un curso personalizado de PABLO, ARQUIMÉDES o programa similar</li> </ul>

3. EMP. CONSTRUCTORA DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN	3A. PROYECTOS.	No aplicable
	3B. CONCRETOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informe, peritajes, certi, valoración segunda opinión, etc.</li> </ul>
	3C. URBANISMO	Proyecto de urbanización.
	3D. DISEÑO.	Gestionar el diseño de producto.
	3E. PROYECT.	Gestión del proyecto para permitirle realizarlo en tiempo y costes
	3F. FORMACIÓN	- hacerle curso PABLO, ORL, etc

Publico Objetivo	Linea de servicio	Ejemplos de servicios.
4. Admin.	4A. Proyecto.	ganar un concurso conseguir adjudicación directa
	4B. CONCRETOS	• adjudicación directa de informes memoria valorada, etc • concurso de servicio concreto
	4C. URBANISMO	• ganar concurso • conseguir adjudicación directa
	<del>4D. DISEÑO</del>	No aplicable
	4E. PROYECT	• ?? • ganar concurso.

5. Empresas trabajos	<del>5A</del>	colaboración realizando TAY
	5B.	
	<del>5C</del>	
	<del>5D</del>	
	<del>5E</del>	
	<del>5F</del>	
6. Inmobiliarios	<del>6A</del>	realizar: levantamiento, informes, artificiado, valoración,
	6B	

<del>6C</del>	diseñar algo para su cliente
6D	
<del>6E</del>	
<del>6F</del>	

## b) Tamaño del mercado.

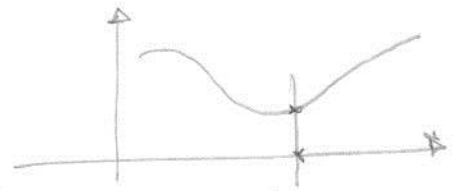
Público objetivo:

1. Autopromotor

Descripción

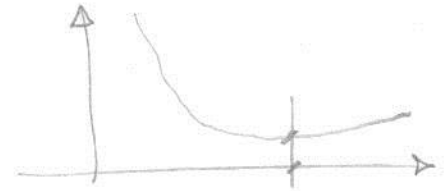
Difícil de evaluar pero parece un mercado grande con poca facturación por cliente y poca fidelización

Perspectiva de crecimiento



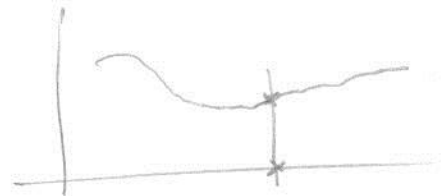
2. Promotor

Mercedo limitado  
Pocas empresas  
Concentración  
Gran capacidad de facturación  
Potencial fidelización



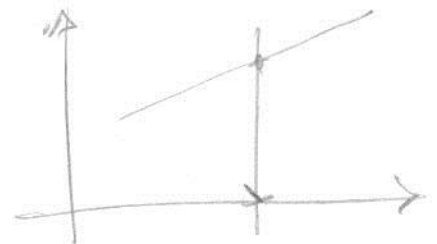
3. Empresas constructoras o de productos

Mercedo grande,  
Muy fragmentado.  
Poca facturación  
Potencial de fidelización



4. Admin

Mercedo limitado  
Difícil acceso  
Gran capacidad de facturación  
Poca fidelización



c) Competencia.

➤ Realmente, no tengo un conocimiento certero de la competencia en líneas generales, distingo: grandes empresas, estudios de tamaño medio y pequeños. Dentro de estos, hay dos líneas, argente. Una directa y arquitectura cotidiana.

grandes proyectos	proyectos medianos	pequeños.
Foster, Calatrava	INTERNACIONAL Nebot, Moneo.	—
Moneo,	NACIONAL Moneo,	idom arquitectos acxt
- empresas arg. - estudios con arg. mayores	REGIONAL - empresas arg. - Nebot	- estudio ante algun estudio avanzado.
arg. mayores con contactos.	LOCAL arg. medios 1990 - 2000.	→ MyDarquitectos pequeños estudios con arg. jóvenes 2000 - 2006

COMPETIDORES POR ESPECIALIDADES.

proyectos pequeños sin diseño arg.	proy. peg. con diseño arg.	Purif. sin diseño	Purif con diseño	edit. singulares
certificadores, informes	peritaciones	rehabilitación compleja	rehabilitación sencilla.	



e) Criterios de elección en mercado empresarial

Público objetivo	Línea de servicio	Criterios de elección
1. Autopromotor	1A. Proyecto. 1B. CONCRETOS. <del>1C. URBANISMO</del> 1D. DISEÑO. 1E. PROYECT. <del>1F. FORMACIÓN</del>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recomendación ✓</li> <li>- Contacto / conocido ✓</li> <li>- Precio, del servicio ✓</li> <li>- Recomendación ✓</li> <li>- conocido ✓</li> <li>- Desconocido / conocido / recomendación</li> <li>- Por contacto directo de realización de proyecto, al otorgarle el ahorro y la gestión.</li> </ul>
2. PROMOTOR PROFESIONAL	2.A. PROYECTO.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normalmente se contacta al arquitecto con el que se está trabajando.</li> <li>- Pj. el arqto. trae el solar.</li> <li>- A veces, se puede romper ese vínculo entiendo por precio y calidad.</li> </ul>
	2B. CONCRETOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se suele recurrir al arquitecto conocido o con el que se trabaja.</li> <li>- Se contacta Pj. circunstancialmente el arqto. está involucrado.</li> </ul>
	2C. URBANISMO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se contacta al arqto. con el que se trabaja.</li> <li>- Pj. trae la operación.</li> <li>- Difícil si no imposible ofrecer desde fuera.</li> </ul>
	2D. DISEÑO. 2E. PROYECT.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desconocido.</li> <li>- Se contacta al arqto. que ha hecho el proyecto</li> <li>- Difícil entrar desde fuera pero por experiencia y algo de prestigio supongo que se podría</li> </ul>
	2F. FORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Por precio</li> </ul>

### 3 EMPRESA.

3A. PROYECTO.

- Por oportunidad, el arqto está involucrado en el proceso.
- Por contactos, el arqto. es conocido o recomendado.

3B. CONCRETOS.

- Por contacto, conocido o recomendado.
- Precio.

3C. URBANISMO

- Referencias.
- Prestigio.
- Experiencia.

3D. DISEÑO.

- Referencias.
- Precio
- Prestigio.

3E. PROYECT

- Prestigio. / Reputación.
- Referencias
- Precio.

3F. FORMACION

- Precio.

4A. PROYECTO.

- Contactos

4B. CONCRETOS

- Contactos
- Oportunidad

4C. URBANISMO

- Contacto
- Prestigio.

4D. PROYECT

??

4E. FORMACION

- Contactos.

### 4. ADMON.



## 2. Análisis de la situación interna

ESTUDIO  
DE IMAGEN



??

(entrevistas  
en profundidad)

→ Presencia en RRR primera página.

→ Presencia en Google al buscar "arquitectos valencia"

ESTUDIO DE  
IMAGEN

