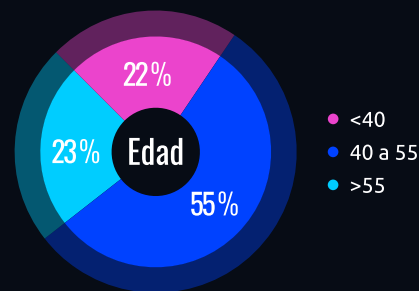
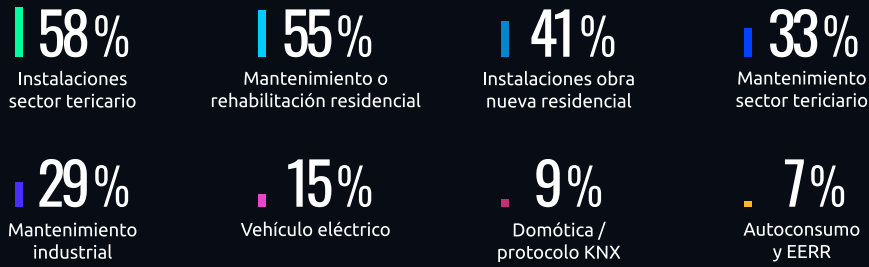
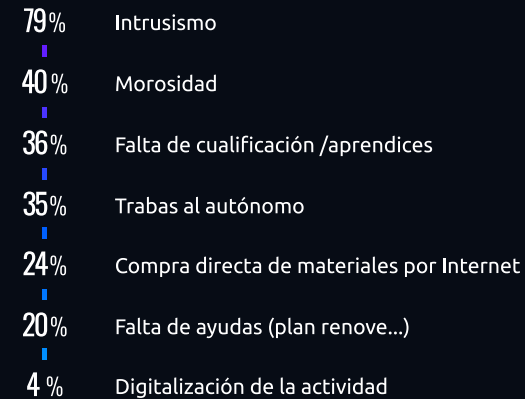


## PERFIL DEL PARTICIPANTE



## PROBLEMAS DEL SECTOR



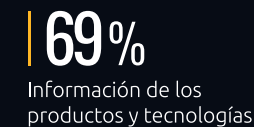
## GESTIÓN / HERRAMIENTAS



## RELACIÓN CON EL FABRICANTE

● Senior ● Joven

### ¿Qué esperamos?



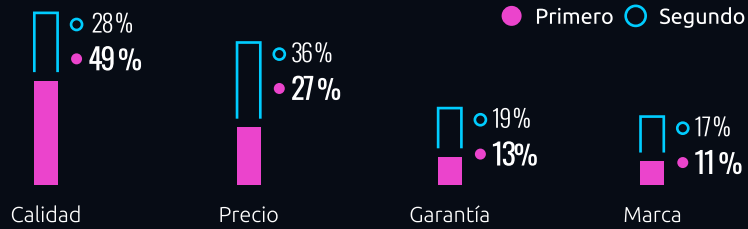
### ¿Cómo nos relacionamos?



**Mail**  
Prueba gratuita  
Catálogo papel

**Prueba gratuita**  
Visita  
Mail

## Criterio de compra de materiales



## Valoración por tamaño de empresa



## DIGITAL, HERRAMIENTAS E INTERNET



Por tamaño, los autónomos y empresas de más de 7 trabajadores ven un impacto muy alto (sobre 7/10), y por edad –curiosamente– el que mayor impacto ve es el middleage de 40 a 55 años (6,5/10).

En 2018...

**98%**  
Buscó materiales online

**87%**  
Comparó precios online

**66%**  
Compró materiales online

## Internet y las webs van a ayudarle a...

Conocer mejor los productos.

Agilizar la compra de materiales.

Integrar los albaranes directamente en el ERP.

Gestión más eficiente del negocio (móvil, partes y obras).

Conseguir nuevos proyectos y clientes.

**Empresas de más de 5 trabajadores**

Con el tamaño el instalador ve más ventajas, también de venta de proyectos.

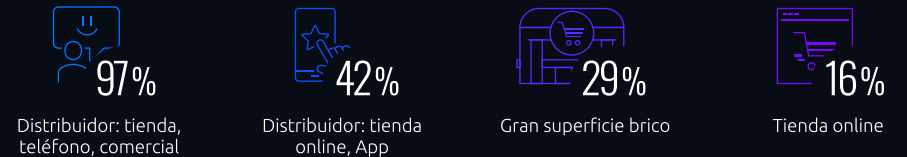
**Por edad**

Los jóvenes ven más ventajas que el resto excepto en gestión desde el móvil. Los senior (>55) les cuesta ver cómo agilizar la compra de materiales con las nnt.

## Canales de relación actual con el distribuidor



## Canales de compra de materiales en 2019, un cambio... tranquilo



## Canales de relación habitual con el distribuidor: como siempre, y enriqueciéndose

“Como siempre” sería la respuesta general, y casi 4 de cada 10 acceden a la web para consulta de información. Un 20 % acceden por web para compra de materiales bastantes o muchas veces, y sube hasta un 63% si añadimos un uso más esporádico.

Los jóvenes (<40) usan menos el canal tradicional, y más los nuevos digitales.