

¿Cómo deberían adaptarse las empresas de madera y mueble ante las necesidades del sector?

AIDIMME ha celebrado esta mañana el 'Taller de Innovación B2B en la cadena de suministros madera-mueble', un evento online donde profesionales del sector han compartido las medidas que creen que deberían implementarse en las empresas de la cadena. Digitalización, personalización e innovación han sido algunos de los términos que más se han repetido durante el acto.

Vicente Sales, jefe de Análisis de Mercados y Estrategia en AIDIMME, ha dinamizado esta actividad en la que han intercambiado puntos de vista diferentes miembros de empresas del sector del mueble de toda España.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS FABRICANTES DE MOBILIARIO



Fuente: Observatorio Español del Mercado del Mueble. Oleada 3T2020.

Patrocinado por

emuca
furniture fittings solutions

TALLER DE INNOVACIÓN B2B CANAL DE DISTRIBUCIÓN MADERA-MUEBLE – 1 diciembre 2020

Sales ha comenzado la jornada exponiendo algunos **datos** que explican los diversos retos y necesidades que han surgido en los últimos meses. “A partir del primer trimestre de 2020, ha

habido una **caída radical de las ventas** de fabricantes. A partir de mayo, la **recuperación fue muy rápida** aunque sin llegar a unos valores positivos. Esto se explica porque los meses de verano han sido muy buenos en algunas empresas pero en otros sectores las ventas siguieron cayendo por eso seguimos teniendo, de media, un valor de -4. **Ha habido una recuperación desigual** entre los diferentes sectores del mobiliario”, afirma.

La crisis sanitaria de la COVID-19 ha traído consigo un cambio radical para los fabricantes de muebles. ¿Cuáles son los **principales problemas del sector entre clientes y proveedores** actualmente? ¿Cómo podrían solucionarse? ¿Qué **medidas podrían ser aplicables** desde la vertiente digital?

Estas son algunas de las preguntas que han tenido que responder los asistentes en una dinámica que ha permitido **crear un mapa conceptual donde se han recogido todas las propuestas**.

PROPUESTAS 1

¿CÓMO DEBERÍA ADAPTARSE EL
PRODUCTO ACTUAL ANTE LAS
NECESIDADES DE LOS CLIENTES?

4 minutos para 4 ideas



Entre las principales preocupaciones de las empresas, destacan el **retraso en los plazos de entrega**, los **problemas logísticos en la cadena de suministro** o el **desfase entre el nivel de digitalización de los clientes y las entidades**.

Estas necesidades también han sido constatadas por el **Observatorio Español del Mercado del Mueble** quien, en su encuesta en el mes de julio, recogió datos sobre cuáles habían sido los principales **efectos de la crisis sanitaria**. Entre ellos destacan, la aplicación de ERTes, la **interrupción del suministro** y los pedidos anulados.

Los profesionales del sector que han asistido al taller han determinado que el **impulso de las plataformas digitales B2B** para conectar empresas, el **desarrollo de la digitalización** y la **segmentación de productos** en función de los canales de venta y las **necesidades del consumidor** son algunas de las medidas que consideran prioritarias.

Este evento online ha permitido, de una manera interactiva, compartir con otros profesionales del sector y con especialistas de AIDIMME cuáles son las principales cuestiones que preocupan al sector así como las soluciones. Con lo recogido en la jornada, **AIDIMME publicará un informe en el que se presentarán los resultados**.

