

**José Ángel Aguilar Serrano, Iván Sobrino Calzado,  
Jorge Herrera Martín y Mateo Molina Campos**

## **Análisis PEST para Joyerías Serrano (Daimiel)**

---

### **Políticos**

- **Regulaciones y licencias:** Cumplimiento de normativas locales sobre venta de joyas y métodos de pago.
- **Impuestos:** Impacto de impuestos locales y posibles ayudas a pequeñas empresas.
- **Políticas laborales:** Cambios en salarios y contratos que pueden afectar los costos operativos.

### **Económicos**

- **Poder adquisitivo:** Población mayor, con ingresos estándar y gasto limitado en productos de lujo.
- **Economía local:** Fluctuaciones en la economía del pueblo que pueden afectar las ventas.
- **Mercado limitado:** Poca competencia local, pero clientela reducida y con tendencia a comprar online.

### **Sociales**

- **Población envejecida:** Preferencia por joyería clásica y personalizada.
- **Tendencias jóvenes:** Posible inclinación de los más jóvenes hacia compras online o estilos modernos.
- **Eventos locales:** Incremento de la demanda en celebraciones tradicionales.

### **Tecnológicos**

- **Presencia online:** Es clave para atraer a clientes jóvenes o de otras áreas.
- **Pagos y seguridad:** Necesidad de sistemas de pago modernos y tecnología de seguridad.
- **Marketing digital:** Redes sociales y SEO son esenciales para ampliar la clientela.

## Análisis DAFO para Joyerías Serrano (Daimiel)

---

### Debilidades

- **Dependencia de la economía local:** Las ventas están ligadas a la situación económica de Daimiel, un mercado pequeño.
- **Cientela envejecida:** Predominio de una clientela mayor, lo que puede limitar la adopción de nuevas tecnologías o tendencias más modernas.
- **Escasa presencia online:** La falta de desarrollo digital o una estrategia online robusta limita su alcance, especialmente entre el público joven o fuera de Daimiel.

### Amenazas

- **Competencia online:** El aumento de ventas de joyas en plataformas digitales puede desviar clientes, especialmente entre los compradores jóvenes.
- **Aumento de impuestos o cambios regulatorios:** Posibles aumentos en impuestos o cambios en las normativas pueden incrementar los costos.
- **Cambio de tendencias:** La preferencia por estilos modernos y no convencionales entre los jóvenes reduce el interés en productos clásicos, de los que disponen más.

### Fortalezas

- **Producto personalizado:** Experiencia en joyería personalizada y clásica, que resuena bien con la clientela local y puede ofrecer valor diferencial.
- **Baja competencia local:** Al ser una de las pocas joyerías en Daimiel, tiene una base de clientes fiel y menos competencia directa.
- **Conocimiento del mercado:** Gran comprensión de los gustos y preferencias de la comunidad local, lo que permite adaptar el inventario a las necesidades de Daimiel.

### Oportunidades

- **Expansión digital:** Aumentar su presencia online y en redes sociales puede abrir el mercado a clientes jóvenes y de otras áreas.
- **Eventos locales:** Aprovechar festividades y celebraciones tradicionales como momentos de alta demanda para incrementar ventas.
- **Posibles ayudas a pequeñas empresas:** Subvenciones o beneficios fiscales pueden ser aprovechados para modernizar la tienda, mejorar infraestructura o ampliar el equipo.

## CAME para Joyerías Serrano

---

### Corregir (Debilidades)

- **Presencia online:** Crear un sitio web con tienda online.
- **Joyería moderna:** Incorporar piezas de estilo actual.
- **Formación digital:** Capacitar al equipo en marketing online.

### Adaptar (Amenazas)

- **Competir online:** Ofrecer descuentos y envío gratis en compras online.
- **Adaptar catálogo:** Añadir estilos modernos sin perder los clásicos.
- **Reducir costos:** Optimizar procesos para mitigar futuros aumentos de impuestos.

### Mantener (Fortalezas)

- **Joyería personalizada:** Destacar este servicio en la web y redes sociales.
- **Fidelizar clientela local:** Ofrecer descuentos y eventos exclusivos.
- **Refuerzo local:** Aprovechar la baja competencia en Daimiel.

### Explotar (Oportunidades)

- **Marketing en redes:** Usar redes para atraer jóvenes y clientes externos.
- **Eventos locales:** Ofrecer promociones en festividades.
- **Solicitar ayudas:** Aprovechar subvenciones para modernizar la tienda.