

## 5. Estudio de mercado

Se tendrá en cuenta los diversos factores como: la ubicación geográfica (Oviedo – Asturias), el público elegido, las personas y empresas con quienes trabajamos y, por último, las competencias de nuestro mismo sector.

La Superficie del Local es: 110 m<sup>2</sup>. El local comercial en alquiler situado en la calle Marqués de Pidal, en pleno centro de Oviedo. Cuenta con escaparate hacia la calle Marqués de Pidal y hacia la entrada de las Galerías Pidal. El inmueble, posee una superficie de 110 m<sup>2</sup> distribuidos en dos plantas. Planta baja (55 m<sup>2</sup>): zona de exposición y dos probadores. Planta sótano (55 m<sup>2</sup>): zona de exposición, aseo y dos probadores. Dos meses de fianza más un mes de honorarios de agencia. Planta baja exterior.

La empresa cuenta con un público amplio generalmente mayores de 23 años con la característica de querer incrementar su tiempo de sueño. Además, esta calle es buena para los clientes por su accesibilidad, ubicación centrada.

SleepPod obtiene los materiales de la página web de electro material. de almacén con materiales eléctricos y de iluminación y los cojines en el portal empresarial de KUIDA-t, ubicado en Alicante.

### 5.1.Servicios Ofrecidos:

Para el presente negocio se establece una alta gama de variedades de productos, teniendo en cuenta la agilidad en la elaboración de éstos, dejando a disposición del público cada día con su máxima frescura, sin descuidar la presentación de estos.

Se cuenta con tres modelos de servicios:

- La venta diaria
- Venta online
- Venta por encargo

**Figura 1**

*Lista de productos ofrecidos al público*

# SleepPod

Todo tipo de almohadas para tu hogar

## FUNDAS DE ALMOHADAS

**NUVIA** 12,99€

**Todo tipo de medidas**  
Cama de matrimonio;  
largo 70" x 90"  
Cama estándar;  
largo 70"  
**Material : Lino**

**LIORA** 9,99€

**Todo tipo de medidas**  
Cama de matrimonio;  
largo 70" x 90"  
cama estándar;  
largo 70"  
**Material : Algodon**

**SOMNIA** 25,99€

**Todo tipo de medidas**  
Cama de matrimonio;  
largo 70" x 90"  
Cama estándar;  
largo 70"  
**Material : Seda**

## ALMOHADAS

**AURORASLEEP** 60,95€

**Todo tipo de medidas**  
Cama de matrimonio;  
largo 70" x 90"  
cama estándar;  
largo 70"  
**Material: Lana o algodón**

**REVIVA** 86,99€

**Todo tipo de medidas**  
Cama de matrimonio;  
largo 70" x 90"  
cama estándar;  
largo 70"  
**Material: espuma viscoelástica**

## 5.2. Mercado Objetivo

El mercado objetivo de este proyecto está centrado en la población de Oviedo-Asturias, que tengan problemas de sueño y que busquen una mejora en su descanso.

- En casa: En la cama, sofá, silla de trabajo, etc.
- En hoteles: Para que los huéspedes puedan descansar mejor y mejoran las reseñas sobre este lugar.
- En centros de relajación o spas: Además, se incluiría una mejora en el recorrido con guía. Aeropuertos: Ideal para descansar entre vuelos.

## 5.3. Análisis de Competencia

Existen dos tipos de competencia...

### 5.3.1 Análisis de Competencia Directa

Se buscarán a los competidores con más peso en el mercado, ya sea por venta online o venta física.

Como posibles empresas de competencia directa, se encuentra Noa's Beds, la cual se sitúa a 300 metros de nuestra empresa y ofrece almohadas de alta gama (viscoelásticas, materiales ecológicos) y también ofrecer "100 noches de prueba".

Por su parte, la empresa Asturcolchón situada a 700 metros, ofrecen especialidad en descanso con sus 30 años de historia en venta de colchones, somieres y almohadas.

Por otro lado, la empresa JYSK, la cual se sitúa a 9,3 km de nuestra empresa y ofrecen buena relación calidad-precio con diseño escandinavo, también abarcan decoración, mobiliario de interior y exterior. Por último, la empresa Vitalcama situada a 10 km, ofrecen enfoque integral en descanso, productos diseñados con asesoramiento de fisioterapeutas, incorporan tecnologías y materiales avanzados como "EvoPore", "Fisiopur", micromuelles, tejidos anti-estrés, termorregulación, etc.

### 5.3.2. Análisis de Competencia Indirecta

Los tipos de competencia son las empresas de **colchones, sábanas, fundas de seda, cobija, reposacabezas, cojines ergonómicos, mascarillas de descanso con soporte para la cabeza y toppers, productos ergonómicos y salud postural, tecnología para el sueño, ropa de cama Premium, servicios y experiencia de descanso.**

Las empresas que nos generan competencia con sus colchones y toppers serían Emma (presencia global con operaciones en México – KAI Colchones y Toppers), Sognare (empresa mexicana – KAI Colchones, Almohadas y Toppers), Spring Air (marca internacional con plantas en México – KAI Colchones), Sealy (empresa estadounidense con presencia en México – KAI Colchones Premium), Dormimundo (cadena mexicana con tiendas en todo el país – KAI Venta de Descanso).

Los servicios de sueño y experiencias de descanso como; los soportes cervicales (distribuidores ortopédicos en México – KAI Ergonomía), asientos ortopédicos (proveedores nacionales e internacionales – KAI Salud Postural), productos Memory Foam o Tempur (Tempur-Pedic con presencia en México – KAI Tecnología del Sueño), cojines lumbares (marcas ortopédicas y de ergonomía en México – KAI Productos Ergonómicos)

Las oportunidades estratégicas para la fábrica son buscar necesidades del público en general, enfatizar beneficios científicos o clínicos, diversificar nuestra línea de productos, reforzar la salud postural, incorporar tecnología del sueño, hacer colaboraciones, ofertas o promociones, enfocarnos tanto en la salud postural y en la personalización.

### 5.4 Análisis del entorno

Existen una serie de factores que condicionan las ventas...

#### 5.4.1. Factores Socioculturales

Ambiente de descanso. Las personas valoran más su descanso y buscan productos que ayuden a dormir más profundamente para mejorar su estilo de vida. Esto viene precedido por el estrés que generan las pantallas y perjudica al sueño. Evolución de las tecnologías. La búsqueda de innovar en el hogar integrando nuevas tecnologías que mejoren la calidad de vida. Amplio margen de compradores. El nicho de mercado es muy amplio porque todas las personas de todas las edades quieren mejorar su descanso. La posibilidad de integrar distintos tipos de fundas permite crear un ambiente personalizado en las habitaciones.

#### 5.4.2. Factores Normativos y Legales:

- Permisos y licencias necesarias: Es necesario obtener licencias sanitarias, permisos de apertura del local. Ley General de Salud (Real Decreto 137/1984) y reglamentos municipales para licencias de funcionamiento.
- Regulaciones de higiene y alergias. empleo de materiales hipoalergénicos que funcionan como tejidos antibacterianos y antiacaros (látex natural y espuma viscoelástica) que no permitan el crecimiento de bacterias en la cama las cuales son muy nocivas para la salud. El reglamento (UE) 2017/745 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de abril de 2017, sobre los productos sanitarios.
- Restricciones al uso de plásticos o gestión de residuos: De acuerdo con las normativas

Restricciones al uso de plásticos o gestión de residuos: Asturias, en concordancia con las normativas europeas, promueve el uso de materiales sostenibles, reciclables o biodegradables en el envasado y embalaje de productos. Para un proyecto de cojines, esto implica que los envoltorios, fundas de transporte o bolsas deben ser de materiales reutilizables, reciclables o compostables, minimizando el impacto ambiental. Además, se debe garantizar una correcta separación y gestión de los residuos generados en la producción y distribución, fomentando prácticas responsables que cumplan con la legislación regional y europea.

- **Obligaciones fiscales:** Los negocios deben registrar sus actividades fiscales, presentar declaraciones de IVA e IRPF, y cumplir con obligaciones contables. El alto en el régimen fiscal de autónomos o sociedades también es un requisito.  
Para una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL) se debe cumplir con las siguientes obligaciones fiscales (Agencia Tributaria Sede Electrónica, s.f.)
- **Normas laborales sobre contratos, horarios y seguridad social:** Es imprescindible ofrecer contratos legales a los empleados, respetar los horarios establecidos por la ley, y cumplir con las contribuciones a la seguridad social para evitar sanciones. (Ley General de la Seguridad Social, 2015)

#### 5.4.3. Factores tecnológicos.

- **Uso de maquinaria moderna:** equipos como sensor de temperatura (como el DS18B20), Bluetooth (integrado en ESP32).
- **Digitalización del negocio:** Un sistema de pedidos online con opciones de personalización, pagos digitales y plataformas de gestión de inventarios puede mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.
- **Marketing digital:** Crear contenido atractivo en redes sociales, invertir en SEO (optimización de buscadores) para tu sitio web, y aprovechar campañas de Google Ads puede ayudar a alcanzar nuevos mercados y fidelizar clientes.

#### 5.5 Panorama del mercado local

**Demanda de productos:** En Oviedo, el mercado del para el descanso y bienestar ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. Las almohadas electrónicas, que incorporan como regulación de temperatura, masajes suaves o conexión con aplicaciones móviles, comienzan a posicionarse como una alternativa innovadora dentro del sector del descanso.

El perfil de cliente de sleepod, por su parte, está compuesto por personas de edades muy variadas que incluye tanto a la gente más joven como a la gente más adultas. También destacan personas con altos niveles de estrés, personas con problemas de sueño, Tendencias de consumo: Los clientes buscan cojines sostenibles, fabricados con materiales ecológicos o reciclados. Prefieren diseños personalizados que se adapten a la decoración del hogar. Además, valoran productos duraderos y fáciles de mantener, con embalajes responsables con el medio ambiente.

#### **5.5.1. Análisis de tendencias.**

Las personas siempre han buscado evolucionar y esto se puede apreciar en la búsqueda de nuevas ambiciones de la tecnología para poder mejorar el sueño. Es decir, nuestra sociedad busca productos que combinen tecnología, calidad de vida y sostenibilidad.

Como medida de marketing digital se debe tener en cuenta una fuerte presencia en redes sociales es crucial para atraer clientes jóvenes. Mostrar la creatividad en los productos a través de Instagram, Facebook o TikTok puede ser clave para destacar.

#### **5.5.2. Proveedores**

Para los componentes electrónicos como sensores de pulsaciones, acelerómetros y microcontroladores, se utilizarán proveedores reconocidos por su fiabilidad y precisión, como Texas Instruments y STMicroelectronics. Estos componentes deben ser compatibles con los sistemas integrados en las almohadas electrónicas y permitir una lectura continua y segura de los datos biométricos del usuario.

En cuanto a los materiales textiles y ergonómicos, se seleccionarán fabricantes especializados en tejidos técnicos, transpirables y adaptables, como Ivorimatex (Valencia) y Bellson (Barcelona). Se priorizarán aquellos que ofrezcan espumas viscoelásticas, látex natural y fundas hipoalergénicas, que permitan la integración de sensores sin comprometer la comodidad.

Para la integración tecnológica, se establecerán colaboraciones con empresas de software y plataformas de salud conectada como SleepScore Labs y Biosency. Estas alianzas permitirán desarrollar sistemas de seguimiento del sueño, visualización de datos biométricos y recomendaciones personalizadas para mejorar el descanso.

En lo referente a adaptadores y cargadores, se trabajará con proveedores de accesorios eléctricos que garanticen la seguridad y eficiencia energética de los dispositivos. Se buscarán soluciones compactas, silenciosas y compatibles con el uso nocturno.

Para productos específicos según la demanda del cliente, como conectividad Bluetooth, regulación térmica o funciones de masaje, se seleccionarán proveedores especializados en tecnología de bienestar. Siempre se priorizará la colaboración con empresas locales o europeas que cumplan con los estándares de calidad y sostenibilidad.