

2019



# HÀBITS DE CONSUM I COMPRA DE CALELLA

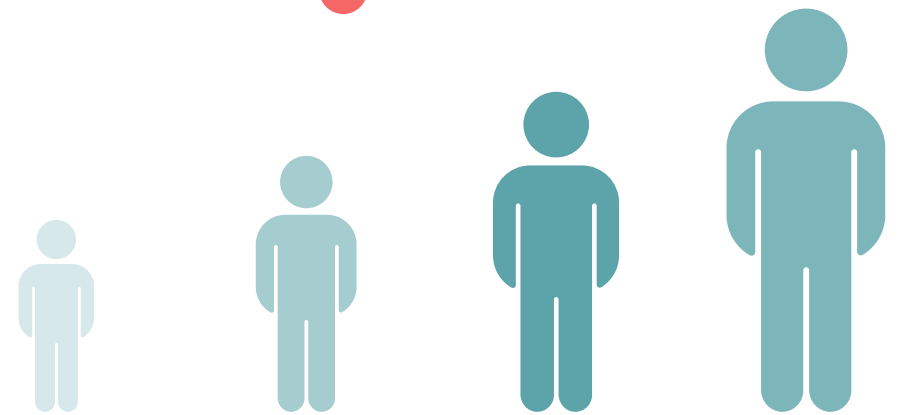


## SEXE



dones | homes  
**68,40%** | **31,60%**

## EDAT



16-34 anys | 35-49 anys | 50-64 anys | +65 anys  
**7,30%** | **22,60%** | **37,20%** | **32,90%**

## PERFIL DEL RESPONSABLE DE LA COMPRA DE LA LLAR



treballa  
**40,50%**



jubilat/da  
**36,30%**



aturat/da  
**12,60%**



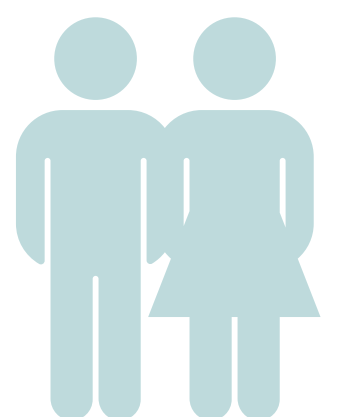
altres  
**2,30%**



mestressa de casa  
**8,30%**



exclusiva  
**48,70%**



compartida  
**51,30%**

## SITUACIÓ LABORAL

## RESPONSABILITAT COMPRES

# VALORACIÓ DE L'OFERTA COMERCIAL



horaris comercials

**8,12**



preus

**6,55**



qualitat de l'oferta comercial

**6,99**



varietat de l'oferta en oci

**4,44**



disponibilitat d'aparcament en zones comercials

**6,06**

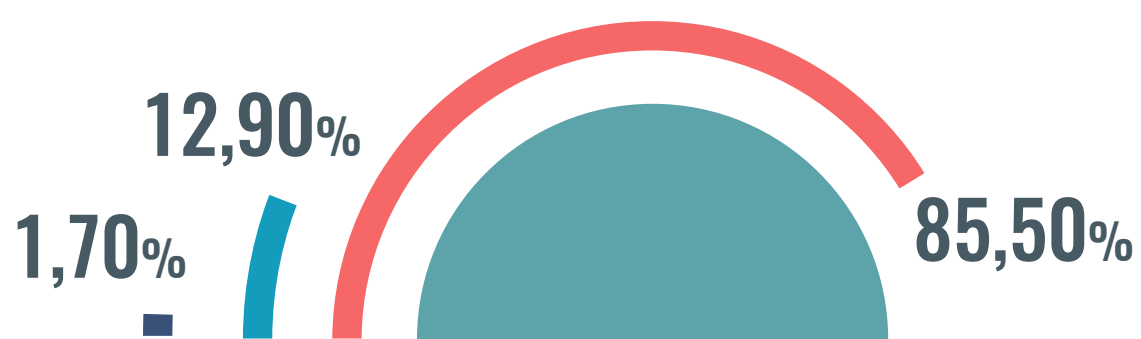


professionalitat dels comerciants

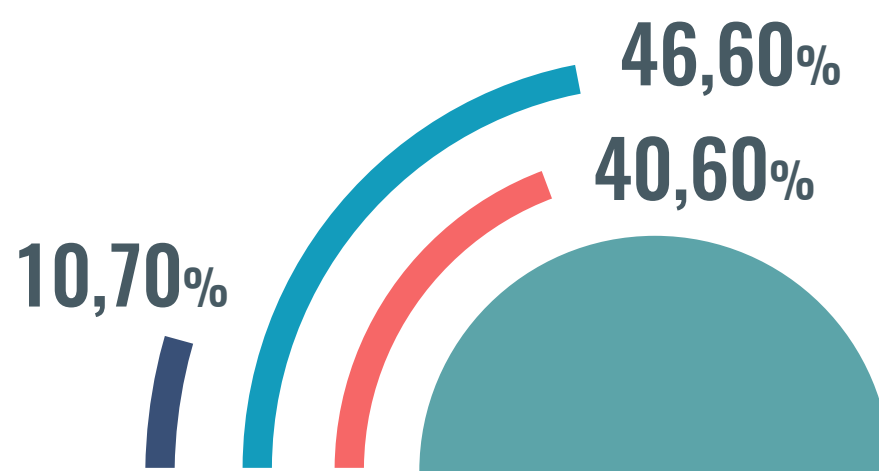
**7,66**

# ON ES COMPRA?

■ municipi    
 ■ fora municipi    
 ■ internet



PRODUCTES QUOTIDIANS



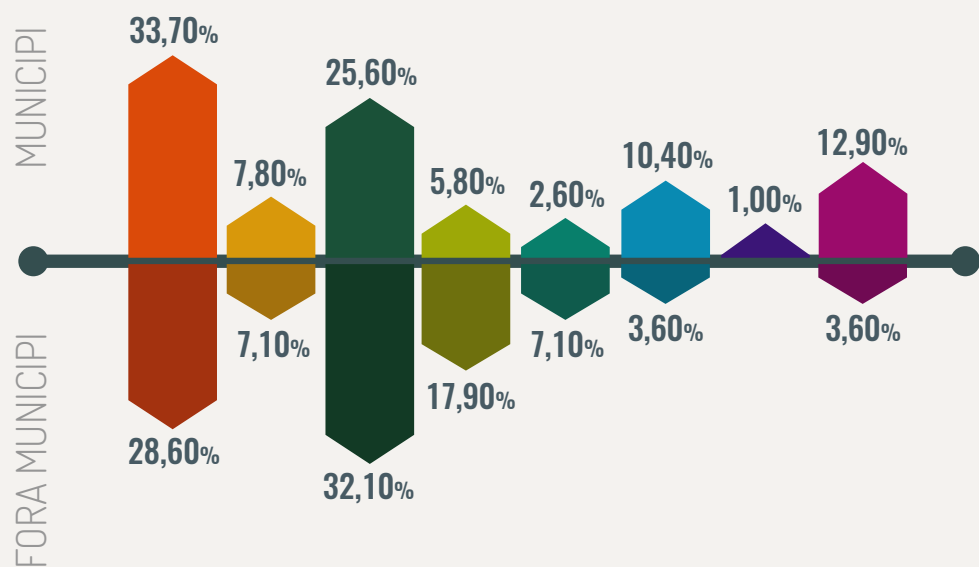
PRODUCTES NO QUOTIDIANS

# A QUINS ESTABLIMENTS?

PRODUCTES QUOTIDIANS

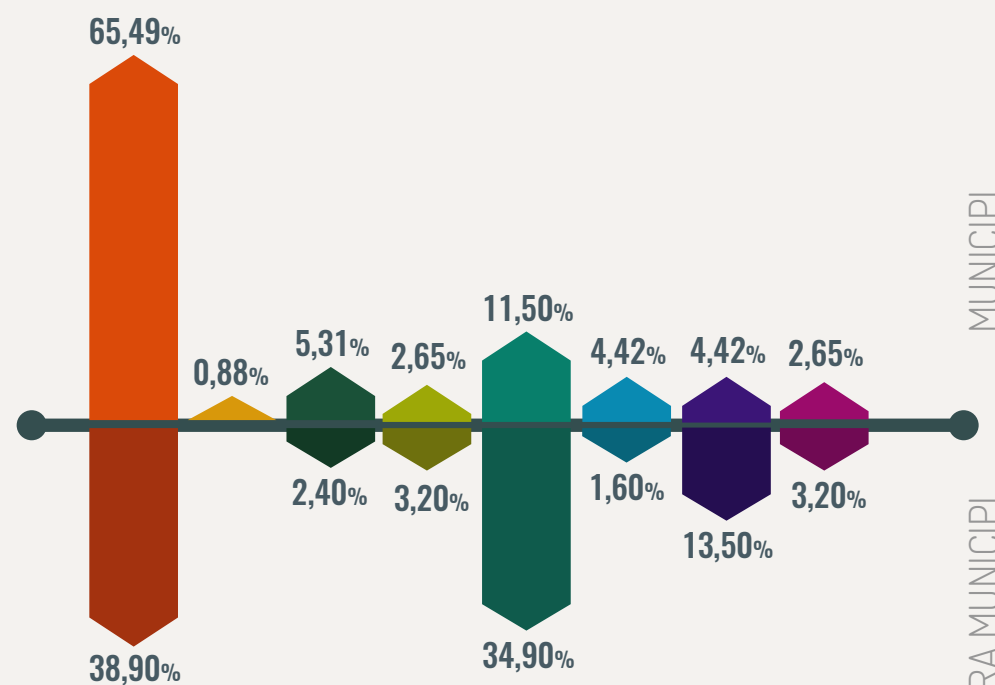


alimentació fresca



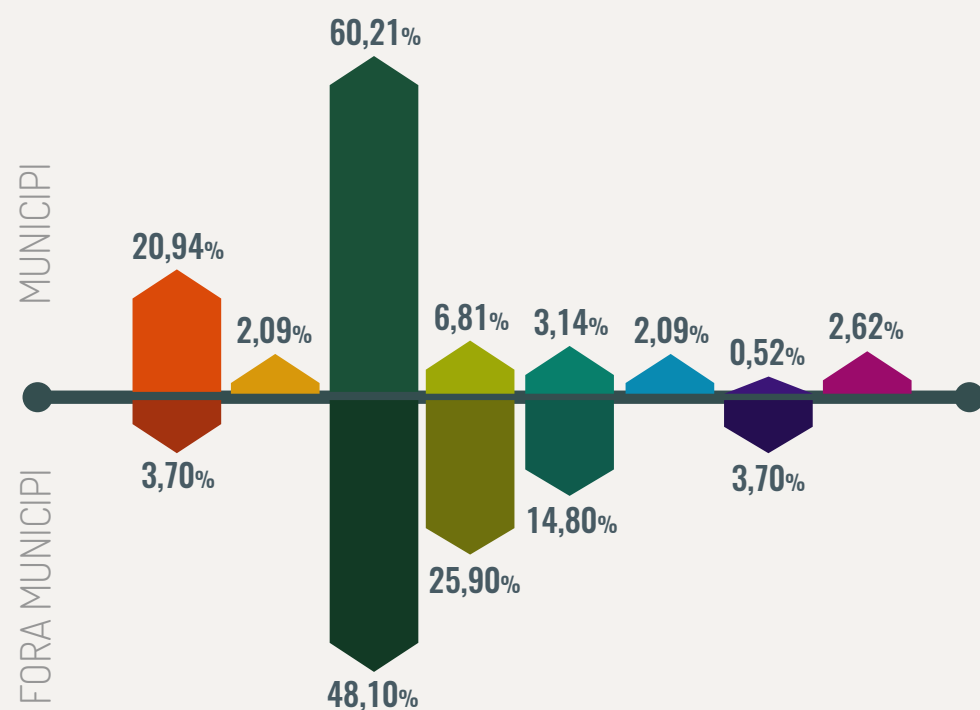
PRODUCTES NO QUOTIDIANS

equipament per la persona



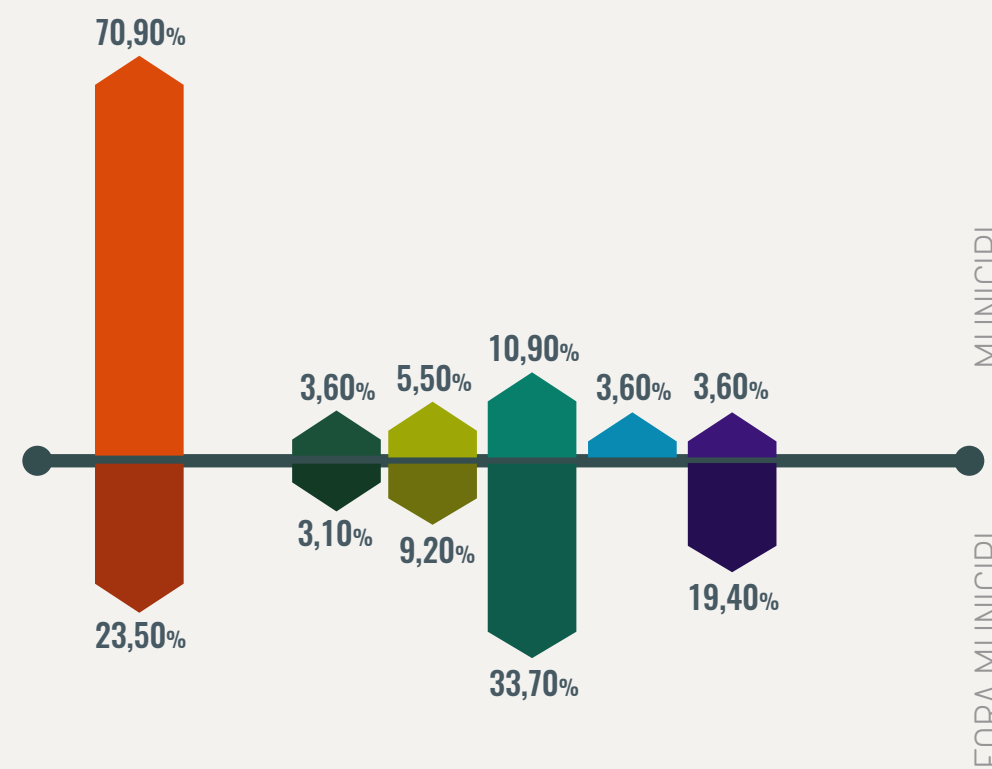


### resta d'alimentació

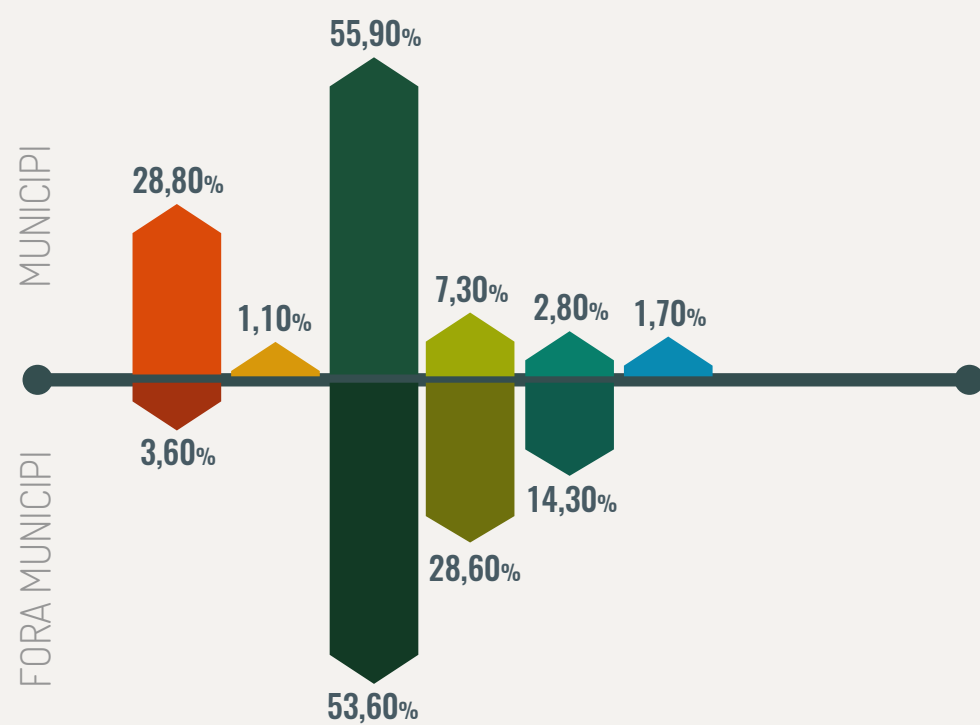


- botiga de barri/eix comercial
- mercat municipal
- supermercat
- hipermercat
- centres comercials
- mercat de venda no sedentària
- gran magatzem
- pagès productor

### equipament de la llar



### productes quotidians no alimentaris

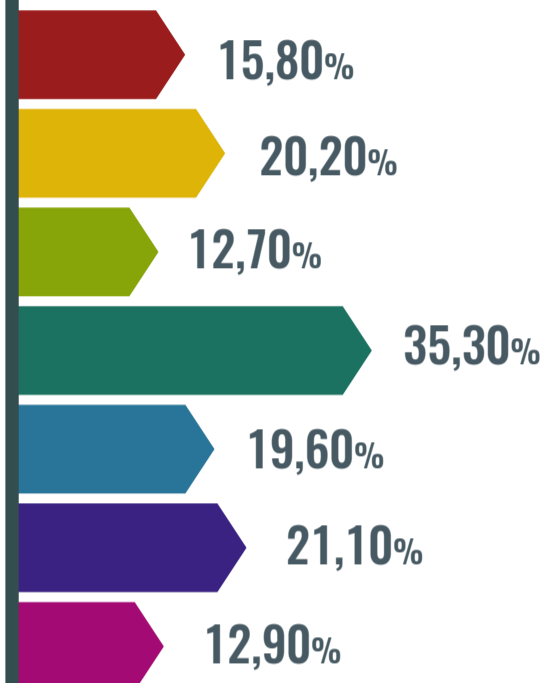


# MOTIUS DE COMPRA FORA DEL MUNICIPI

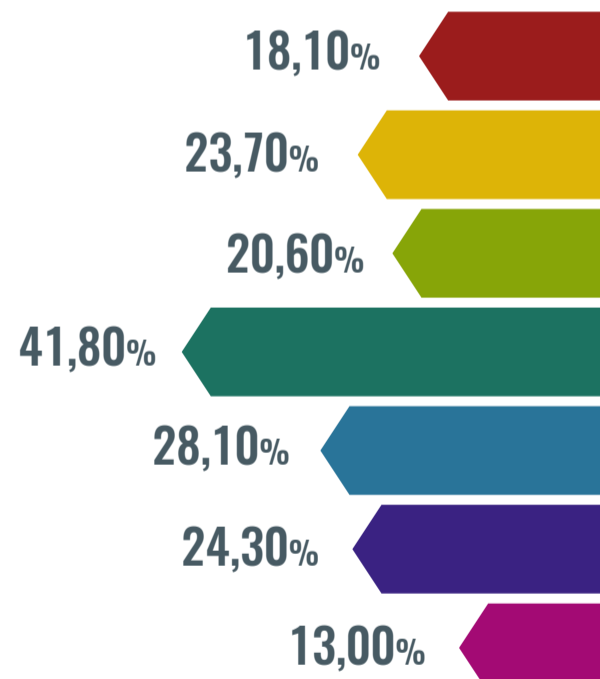
- quantitat oferta
- varietat de productes
- preu (més econòmic)
- proximitat
- comoditat/costum/li agrada
- per les grans superfícies/centres comercials
- botiga/producte concret



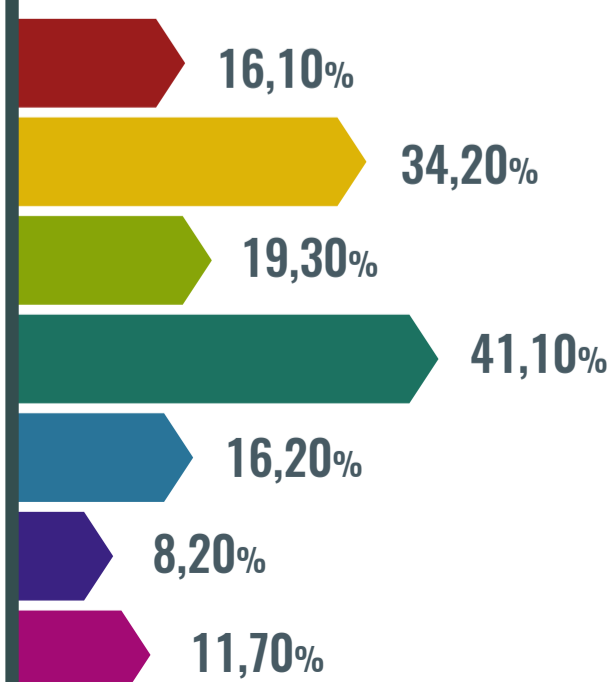
## alimentació fresca



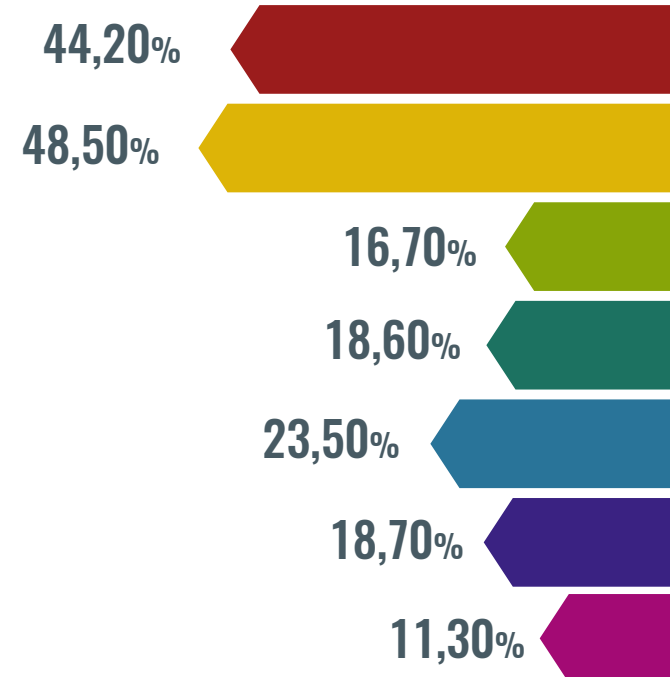
## resta d'alimentació



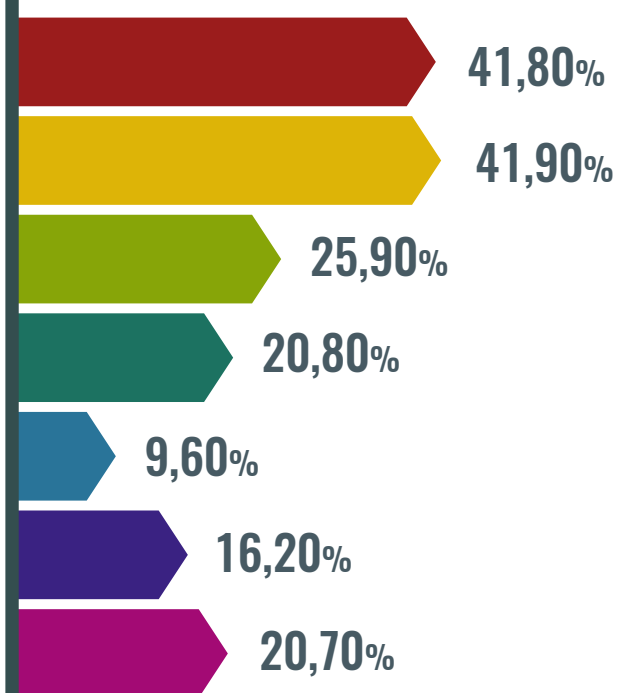
## productes quotidians no alimentaris



equipament de la persona



equipament de la llar



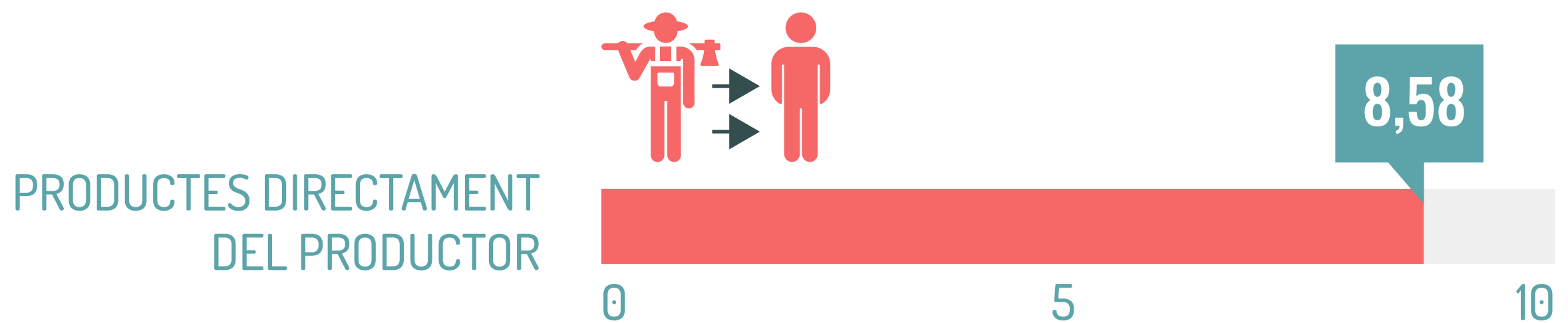
! Multi resposta (els percentatges sumen més del 100%)

# MAPA DE FUGUES COMERCIALS



100% indica que el territori no presenta ni guanys ni pèrdues de compradors.  
Valors superiors a 100% indiquen guanys i els inferiors pèrdues.

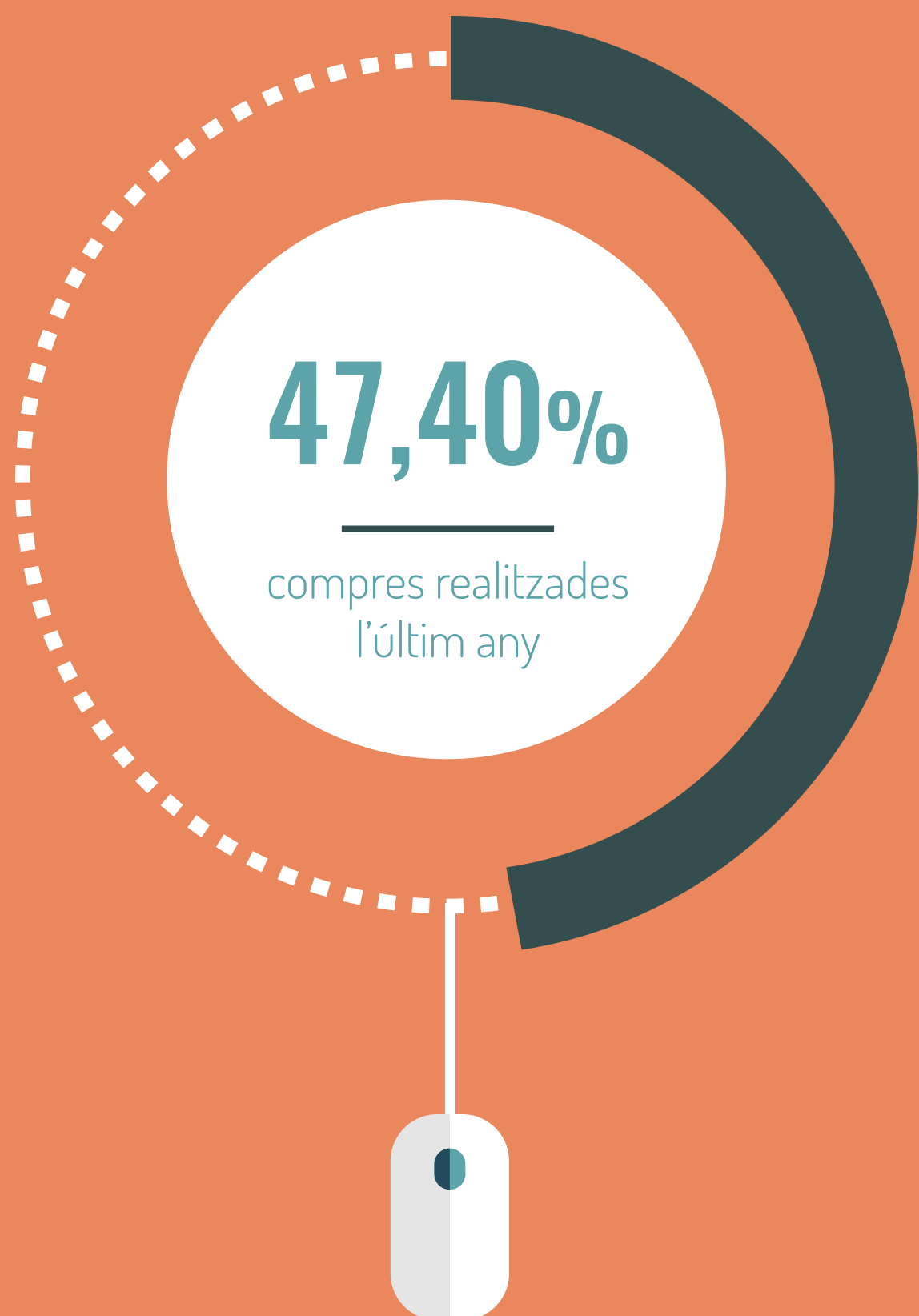
# IMPORTÀNCIA DELS PRODUCTES A L'OFERTA DELS COMERÇOS



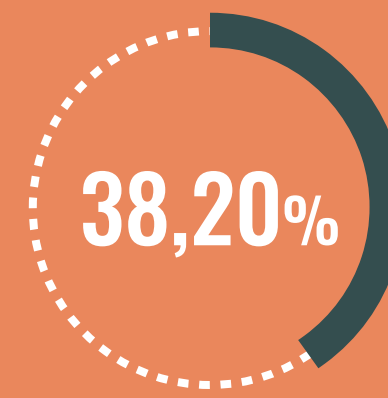
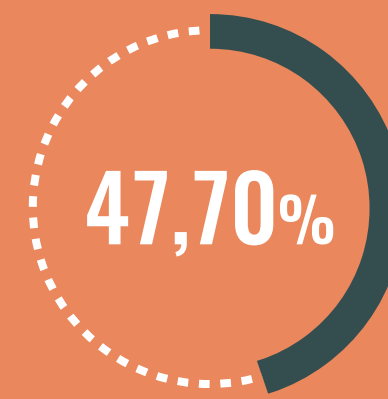
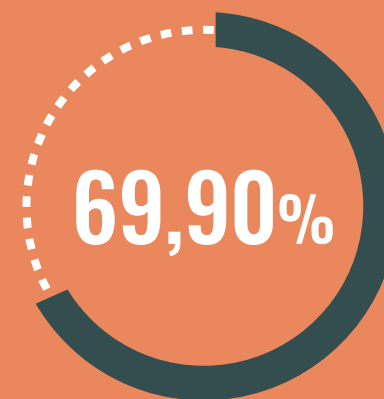
\* Puntuació mitjana



## COMPRES PER INTERNET



## ÚLTIMA COMPRA PER INTERNET



! Multi resposta (els percentatges sumen més del 100%)