

España
Portugal

Septiembre | Octubre 2016

DBCI

The pulse of the Digital Signage
and DooH industry



Digital Signage & DooH
Business Climate Index



**DIGITAL
SIGNAGE
SUMMIT**

invidis research
2016 ES 500



invidis
CONSULTING



Fuerte sentimiento de confianza en el mercado del Digital Signage

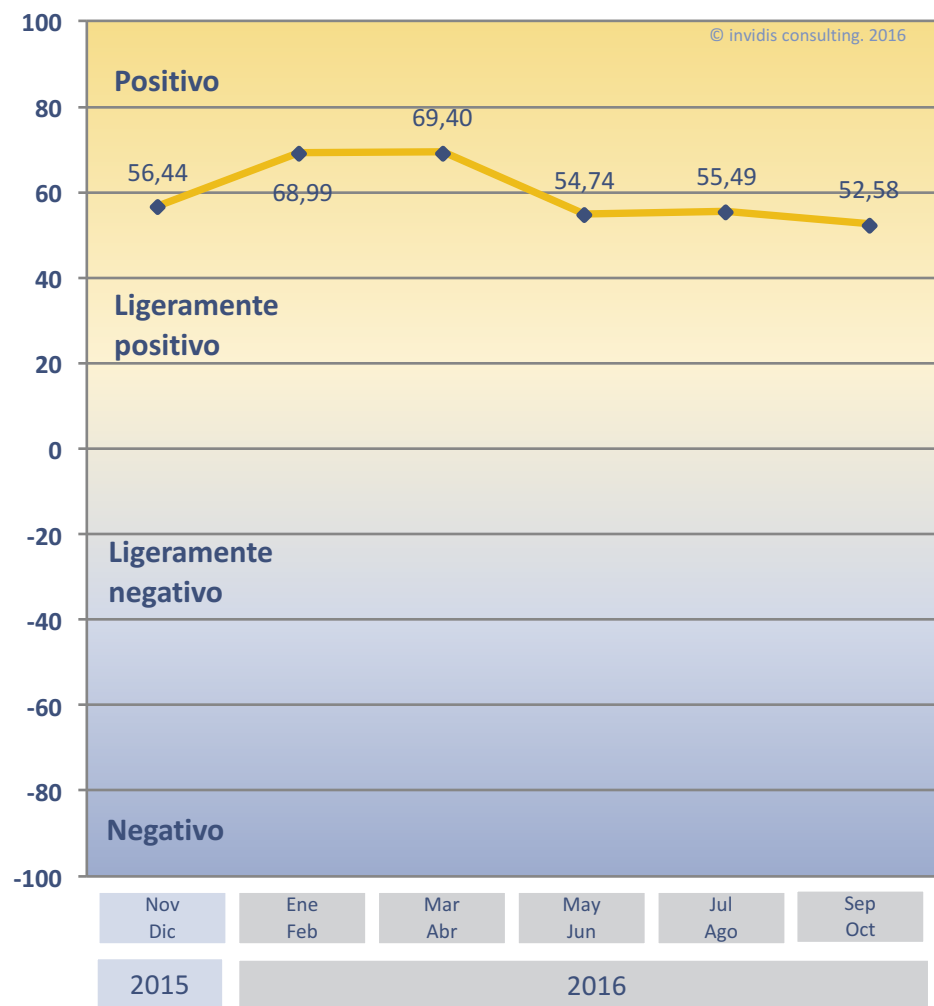


Fig. 1: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 "situación de negocio", n=19

Participants: n=19; Región: España & Portugal; Periodo: 2016 semana 38-39

- El Índice de clima de negocios de Digital Signage para España y Portugal permanece en niveles positivos este otoño de 2016. El índice ha registrado un decrecimiento nominal de 2,91 puntos base, pasando de 55,49 a 52,58 puntos.
- La actual situación de negocios muestra un consistente sentimiento de satisfacción, con puntuaciones negativas casi inexistentes.
- La previsión del futuro más cercano ha registrado un incremento de la visión más conservadora de la situación de negocio. Además, actualmente casi el 80% de las empresas encuestadas esperan una situación de negocio más favorable en los próximos seis meses para sus productos y servicios.

Investigación avanzada

- Los participantes del mercado han destacado de nuevo la importancia del mercado de PYMES para Digital Signage, que supone el 75% de los beneficios generados en el sector.
- La industria DooH prevé un crecimiento potencial en la compra programática hasta 2020.

alteración
DBCI 2016 #5

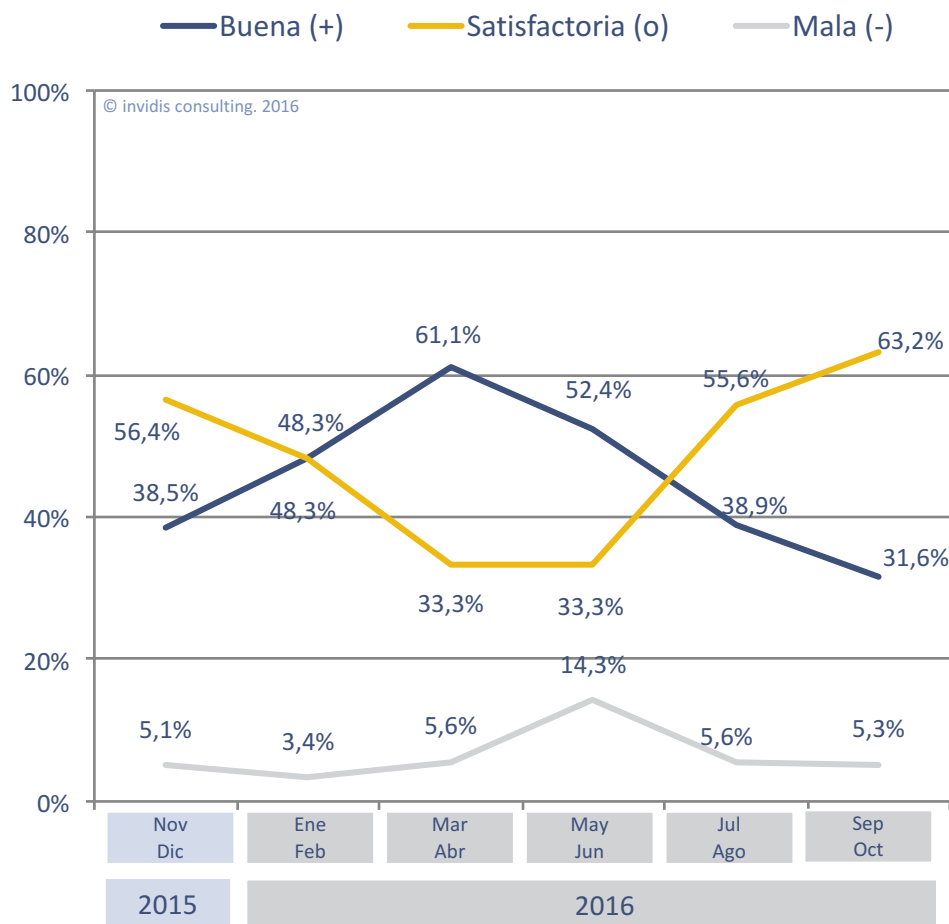
Anual
-22,1%

Encuesta previa
-5,2%



Situación de negocios actual más conservadoras, pero con muy buenas expectativas

Situación actual de negocios | ES | Septiembre/Octubre 2016



Expectativas | ES | Septiembre/Octubre 2016

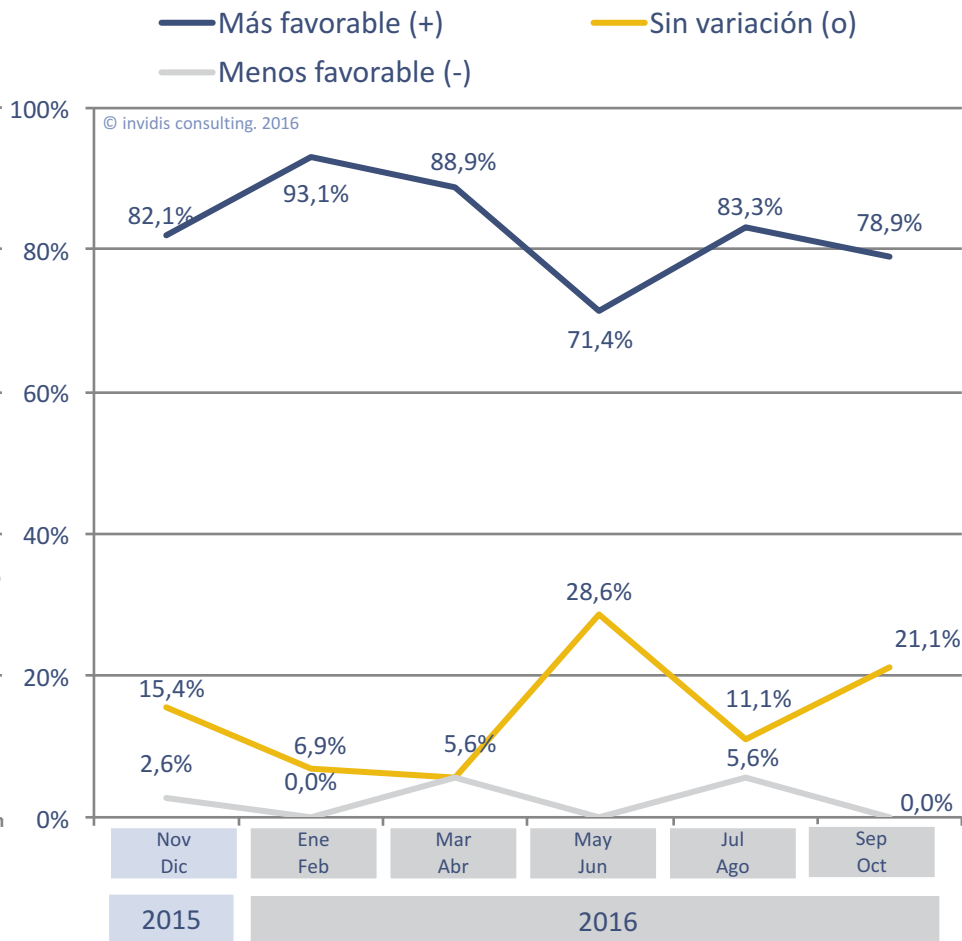


Fig. 2: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 "situación actual de negocios", n=19

Fig. 2: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 "Expectativas", n=18



Investigación avanzada | El sector de PYMES proporciona beneficios en digital signage

Pregunta: ¿Cuántos proyectos llevó a cabo tu empresa en las siguientes categorías en el 2015?

- En torno al 75% de los proyectos de DS en 2015 fueron pequeñas y medianas instalaciones hasta los 50 displays.
- Pequeños proyectos tienen un mayor margen y pueden llevarse a cabo satisfactoriamente con la mayoría de los players.
- La caída de precios en HW han creado una mayor demanda de soluciones de DS easy-to-use para Pymes.
- Las redes de DS con más de 100 players suponen menos del 10% del total.
- Grandes proyectos generan altos beneficios, pero los descuentos aumentan con el volumen del HW usado lo que ajusta el margen. Además, solo algunos participantes del mercado pueden llevar a cabo proyectos con más de 100 displays de forma sostenible.

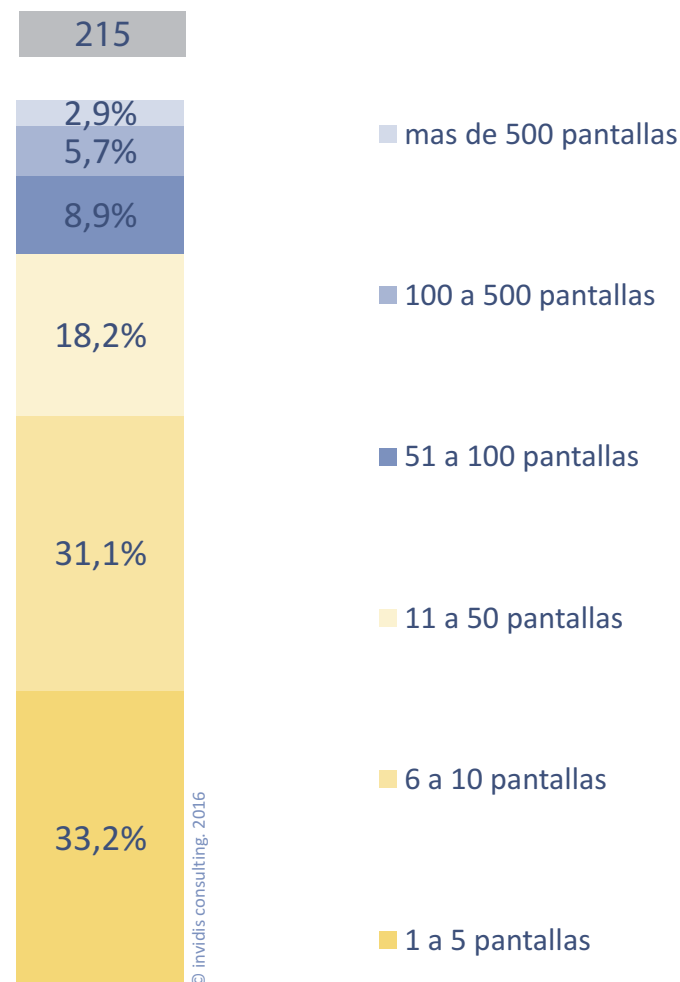


Fig. 4: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 „tamaño de proyectos 2015“, n=14



Investigación avanzada | Expectativas de crecimiento medio para la compra programática en DooH

Previsión de cuota de mercado de compra programática para DooH en 2017

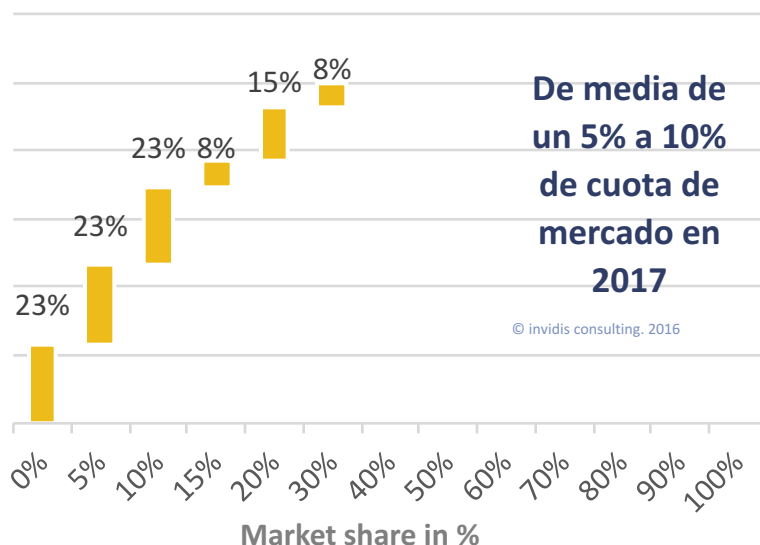


Fig. 5: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 "cuota de mercado programático 2017", n=12

Previsión de cuota de mercado de compra programática para DooH en 2020

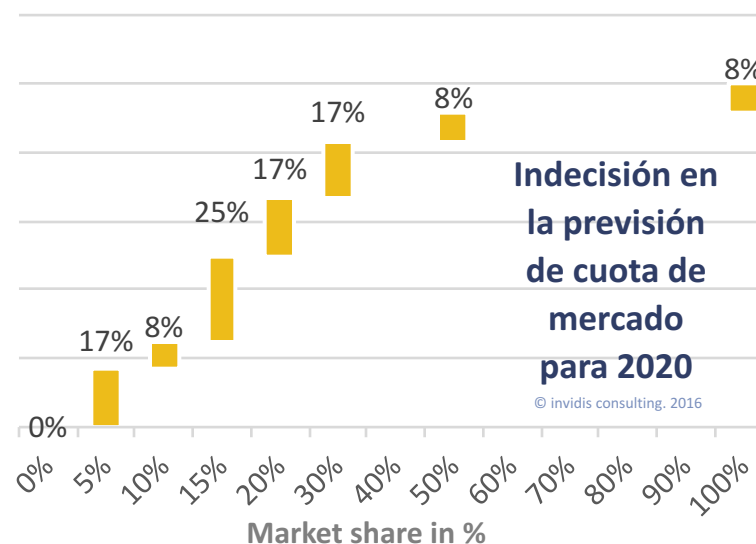


Fig. 6: DBCI ES/PT Septiembre | Octubre 2016 "cuota de mercado programático 2017", 2020", n=13

Pregunta: ¿Cuán alto crees que será el porcentaje de beneficios generado por la compra programática en comparación con el total?

- Los agentes de mercado ven un potencial de crecimiento medio en compra programática en DooH. Esperan que el mercado alcance entre del 5 al 10% en 2017. La previsión para 2020 es menos clara ya que los participantes aun no han decidido sus evaluación.
- En general, las empresas encuestadas se muestran optimistas sobre el potencial de la compra programática en DooH. Sin embargo, mientras que el concepto de negocio tiene un potencial definido, todavía hay muchas cuestiones técnicas que hay que resolver.



DBCI | Roadmap 2016 y contacto

2016

Enero

Febrero

Marzo

Abril

Mayo

Junio

Julio

Agosto

Septiembre

Octubre

Noviembre

Diciembre

DBCI Nov./Dic. | S49

OVAB Europa será renombrado como **Digital Signage Federation Europe** a partir del 1 de abril de con el año 2016

- La próxima encuesta tendrá lugar en la semana 47-48 de 2016
- La próxima publicación se realizará la semana 49
- La DBCI es realizada por Invidis Counselling y publicada en cooperación con DSF Europa.
- Si no has formado parte de la encuesta de DBCI, por favor contáctanos para más información.
- DBCI se extenderá a otros mercados en 2016. Para más información, contacta con:

Contact

Daniel Russell | Research Analyst
invidis consulting GmbH
Rosenheimer Str. 145e
81671 München
Daniel.Russell@invidis.com
Phone: +49 89 2000416-21
Mobile: +49 151 62438503
Fax: +49 1805 5224 301

DSS | The Digital Signage Summit eventos



- «Digital Signage Summit» nueva marca para una serie de eventos.
- DSS es una plataforma dedicada a eventos confex (conferencia y exhibición) que ofrece digital signage y asuntos DooH.
- Cada evento ofrece visionario y las mejores presentaciones prácticas, así como paneles de discusión acerca del más reciente estado en la técnica de proyectos, las tendencias y los motores de la industria.
- Todos los eventos tienen también un espacio de exposición dedicado a la presentación de productos y oportunidades de networking.