

Los españoles continúan confiando en el PAE Cuidado del Cabello



Las ventas del PAE continúan creciendo año tras año. El PAE Cuidado del Cabello representa un 20% de las ventas totales del Pequeño Aparato Electrodoméstico.

Liso, rizado, ondulado todo lo que puedas imaginar para peinar tu cabello es posible gracias a todos los pequeños electrodomésticos que los fabricantes han puesto al alcance de las manos de los consumidores. Las mujeres son las principales beneficiadas de toda la innovación que ofrecen secadores, planchas, rizadores... Aunque, ni mucho menos, los fabricantes se han olvidado de los hombres. Ellos tienen un amplio abanico de posibilidades para cortar, retocar o pulir la barba o el cabello.

Sin duda, los reyes de la categoría, por peso dentro del Pequeño Aparato Electrodoméstico (PAE) y por número de ventas, siguen siendo los secadores. Actualmente la mayoría de fabricantes ofrece productos altamente competitivos que además cuidan el cabello.

La sobreexposición del calor al cabello siempre ha sido una de las principales preocupaciones de usuarias, y usuarios, al usar un secador. Someter el cabello a altas temperaturas pone en riesgo la salud capilar de nuestro cabello. El calor lo deshidrata tornándose frágil y quebradizo y tiende a caerse mucho más. El cabello pierde brillo, se ve opaco y las puntas se abren o se parten. Además, al dejar el pelo más debilitado, se vuelve más sensible ante cualquier agresión externa. Vamos, una auténtica tortura para nuestro cabello. Pero, es aquí donde entra el esfuerzo que hacen los fabricantes para que a la vez que secamos nuestro cabello, lo cuidemos y lo protejamos.

Actualmente hay modelos que son capaces que proteger la queratina y mantener sana la estructura del cabello, además –por norma general- también emiten iones negativos para conseguir un efecto antiestático.

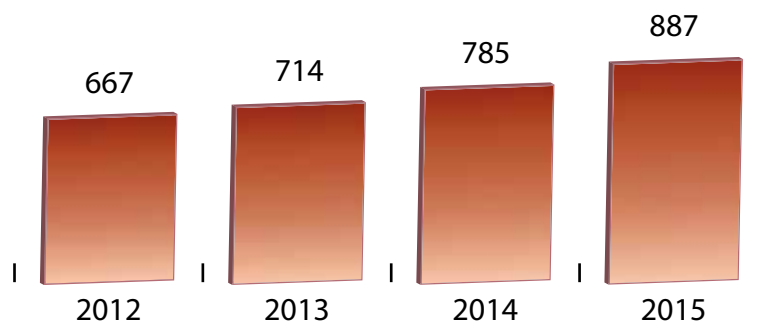
Más innovación

Podríamos pensar que en secadores “está todo inventado”, pues nos equivocamos. La compañía británica Dyson, que conocemos por sus potentes aspiradores, ha conseguido darle una vuelta de tuerca. En la pasada edición de la IFA pudimos conocer el secador Supersonic, un secador que destaca por su enorme ligereza –pesa únicamente 600 gramos- y su potencia. Y, ¿cuál es la clave del Supersonic? Pues que el motor está alojado en el mango del secador y no en su cuerpo, por lo que lo hace mucho más ligero y manejable. Pero sin duda, lo primero que llama la atención de este modelo es su diseño. La verdad es que cuando lo miras por primera vez –y no sabes lo que es-, parece una lupa llegada del futuro. Desde luego el diseño no pasa desapercibido.

Los secadores siguen siendo los protagonistas del PAE Cuidado del Cabello

Además del diseño y de la ubicación del motor, el nuevo secador de Dyson mide la temperatura 20 veces por segundo, lo que ayuda a mantenerla controlada y a evitar los daños producidos por el calor extremo y proteger el brillo natural. Sin duda una auténtica revolución en el mercado de secadores, así que si pensabas que ya lo habías visto todo, te equivocas.

Mercado español del PAE. Millones de euros.



Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket

Las ventas del Pequeño Aparato Electrodoméstico no han parado de crecer desde 2012

Los fabricantes se encargan de ello, por eso invierten año tras año muchos recursos para poder seguir innovando.

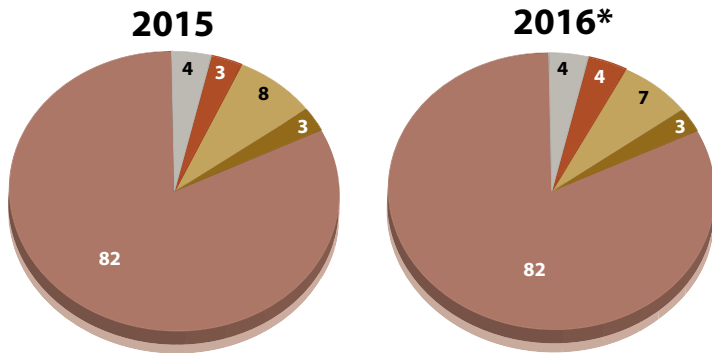
Buenos resultados

En los años en que las cifras del Hiper Sector Electro Hogar se teñían de un intenso rojo, el Pequeño Aparato Electrodoméstico era el pequeño remanso de paz. Sí es cierto que las ventas sufrieron pero año tras año, pasito a pasito, el Pequeño Aparato Electrodoméstico se ha ido haciendo mayor. Las ventas no han dejado de crecer desde 2012. Y desde ese año hasta el cierre del año pasado, las ventas han crecido 220 millones de euros, situando la facturación del subsector en los 887 millones de euros. La clave del éxito de estos pequeños electrodomésticos reside en que son muy prácticos y se tornan esenciales en muchos casos. Probablemente son muchas las mujeres que no se imaginan en casa sin un secador, sin una plancha o unas tenacillas.



MERCADO ESPAÑOL DEL PAE CUIDADO PERSONAL

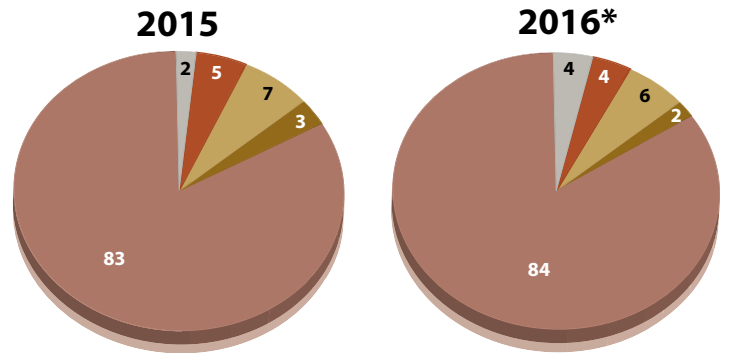
Peso por producto • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio

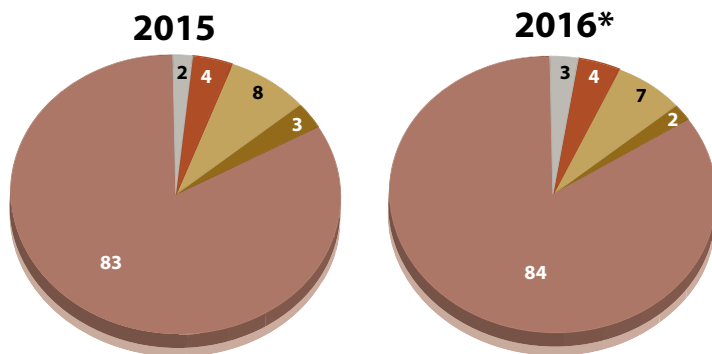
Peso por producto. Hipers • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio

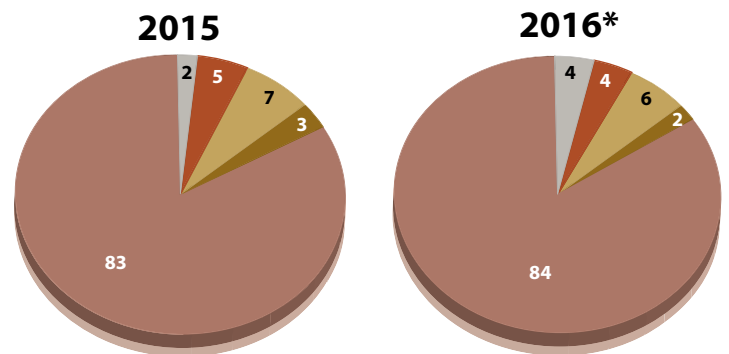
Peso por producto. Cadenas • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio

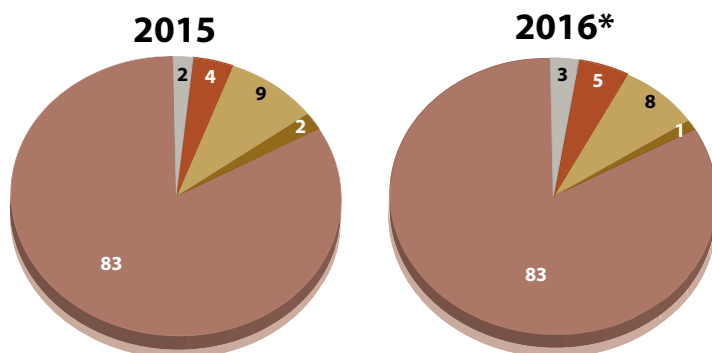
Peso por producto. Asociados • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio

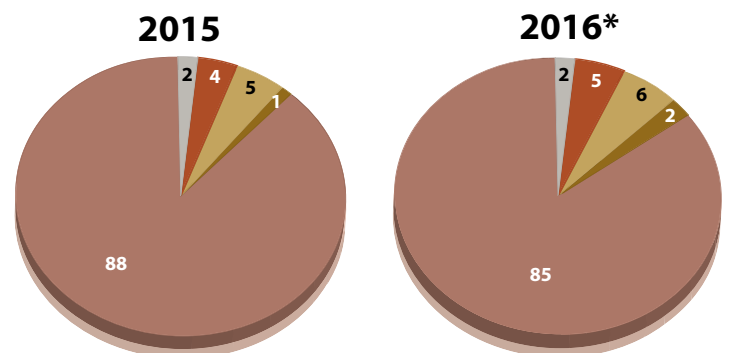
Peso por producto. Independientes • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio

Peso por producto. Online • (Valor)



Secadores Moldeadores Afeitadoras masculinas Cortapelos Resto PAE

Fuente: Consuloras Elaboración: Electromarket
*De enero a julio



Los hombres tampoco están exentos de usarlos. Muchos usan secador, y cada vez son más los que se afeitan con máquina o se cortan el cabello con cortapelos. Además de su utilidad tienen una ventaja más; por norma general, tienen un precio comedido. Si tenemos un secador en casa y si nos estropea preferiremos cambiarlo por uno nuevo que repararlo. Teniendo en cuenta que podemos tener un secador de calidad desde los 25 euros, sería un poco absurdo no comprarse uno nuevo. Además, con estos precios, si te hace falta poco hay que meditar la compra.

Un buen regalo de Navidad

Tradicionalmente los Pequeños Aparatos Electrodomésticos han sido una buena opción para hacer un regalo para Navidades. Como ya hemos comentado, son prácticos, sus precios son contenidos y pueden hacer las delicias de padres, madres, hermanos,...

En Navidades las ventas de PAE Cuidado del Cabello también se animan. Este año, como ya lo hiciera en el pasado, el

pistoletazo de salida ha sido con el Black Friday. El *viernes negro* que llegó hace escasos años a España ha explotado en 2016. Los anuncios de super descuentos para el Black Friday inundaron las televisiones, radios, prensa y medios online.

Las ventas del Back Friday de este año han aumentado un 24% respecto al 2014

Y el bombardeo parece que ha surgido efecto. Según datos de la consultora GfK, las ventas del Back Friday de este año han aumentado un 24% respecto al 2014. Para que nos hagamos a la idea de lo que han crecido la importancia de esta semana de descuentos, GfK asegura las ventas del Black Friday de 2013 representaron un 13% en toda la campaña, un 14% en 2014 y un 18% en 2015, y estiman que para este año sea más del 20%.

Las categorías más demandadas en el Black Friday son los televisores, smartphones y portátiles. Los primeros representan un 24% de las ventas. Los smartphones se quedan con el 21% y los portátiles con el 17%. Según la consultora el destacado incremento de las ventas en las semanas del Black Friday y del Cyber Monday hacen que la segunda, tercera y cuarta semana de diciembre tengan este año menos importancia. Si se compara con años anteriores, estas tres semanas representaban un 45% de las ventas totales de la campaña navideña en 2013, un 43% en 2014 y un 39% en 2015. Con estos datos, se observa que cada vez más el Black Friday anticipa parte de las ventas de Navidad y cambia el hábito de los consumidores ante sus compras esta temporada. Sin embargo, el análisis de GfK proyecta que el período de Reyes seguirá siendo, al menos todavía este año, el más fuerte de todas las navidades, con un volumen de ventas entre el 30 y 35%. En suma, se espera un crecimiento del 5% de las ventas en toda la campaña. ▸