ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Omnicanalitat Premium per a Perfumeries a Andorra

Com les perfumeries duty-free d'Andorra poden trencar l'estacionalitat turística i competir amb l'ecommerce espanyol construint una experiència omnicanal amb catàleg digital, fidelització VIP i click-and-collect.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un paradís fiscal del perfum, però només cinc mesos a l'any

Andorra porta dècades sent sinònim de perfum barat. La raó és matemàtica: amb un **IGI del 4,5 %** front al **IVA del 21 % a Espanya**, l'estalvi real en fragàncies de gamma alta oscil·la entre el **20 % i el 30 %** sobre el preu de retail peninsular (Govern d'Andorra, fiscalitat). Aquesta avantatge ha construït imperis locals com **Júlia**, amb més de **20 botigues** i operant des de 1939, o **Gala**, amb una xarxa de cobertura mitjana al llarg de l'**Avinguda Meritxell**, l'eix comercial principal del Principat (Visit Andorra).

El problema és que aquesta avantatge només s'activa quan el turista és físicament a Andorra. I el turisme és estacional: entre el **70 % i el 80 %** de la facturació del retail es concentra en temporada alta (esquí a l'hivern, escapades d'estiu). La resta de l'any, les botigues de Meritxell operen a mitja càrrega. Mentrestant, el **83 % dels consumidors espanyols** ha comprat o prefereix comprar perfums online, i competidors com **Druni** (amb més de **240 botigues** a Espanya i ecommerce agressiu) capturen aquesta demanda sense moure's de la península.

El client se'n va i no torna (perquè no li dones motius)

El model actual de les perfumeries andorranes és transaccional pur: el turista entra, compara preus, compra i se'n va. No hi ha base de dades de clients, no hi ha programa de fidelització documentat, no hi ha comunicació post-compra. El **0 % d'adopció omnicanal** entre les perfumeries del Principat és una dada que parla sola (Cambra de Comerç d'Andorra).

Això genera tres problemes encadenats. Primer, **zero recurrència**: cada client és un desconegut nou, tot i haver comprat cinc vegades. Segon, **vulnerabilitat a l'ecommerce**: Amazon no és especialment competitiu en perfumeria (marges estrets, problema de falsificacions), però les cadenes espanyoles amb botiga online sí que ho són, i no necessiten que el client creuï la frontera. Tercer, **falta de click-and-collect**: el turista que planifica el seu viatge no pot reservar productes online per recollir-los a la botiga, una funcionalitat estàndard en retail des de fa anys.

L'avantatge fiscal continua sent-hi, però si no la combines amb experiència digital, es converteix en el teu únic argument, i els arguments únics són fràgils.

Construir el canal propi abans que el marge s'erosioni

Catàleg digital amb estoc en temps real. El primer pas és que el teu inventari existeixi online, amb preus actualitzats, disponibilitat per botiga i fitxes de producte amb atributs reals (notes olfactives, mides, marques). No cal un marketplace: cal un catàleg consultable que el turista espanyol o francès revisi abans de creuar la frontera i que li confirmi que el producte que cerca és disponible a la teva botiga.

Programa de fidelització VIP amb wallet digital. Cada compra hauria de generar punts, historial i una relació. Un sistema de fidelització amb app o wallet permet llançar vendes privades, notificar ofertes per marca favorita i activar el client en temporada baixa amb enviament a domicili. L'objectiu és convertir una transacció turística en una relació recurrent,

especialment amb els clients espanyols i francesos que viuen a menys de tres hores.

Click-and-collect i reserva online. El client mira el perfum a la teva web, el reserva, i el recull a la botiga en arribar a Andorra. Sense cues, sense risc de trencament d'estoc, amb l'estalvi fiscal garantit. És la combinació perfecta entre avantatge fiscal i comoditat digital, i cap perfumeria andorrana ho ofereix avui.

SEO multilingüe orientat a preu. Les cerques del tipus "perfum X preu Andorra" tenen volum real des d'Espanya i França. Landings optimitzades en **ES, CA i FR** amb comparatives de preu reals capturen trànsit d'intenció alta, el trànsit que converteix.

L'avantatge fiscal no és eterna, la relació amb el client sí

Si el teu únic argument de venda és "aquí és més barat", qualsevol canvi regulatori o qualsevol oferta agressiva de Druni o Sephora et deixa fora. Si a més tens un catàleg digital, una base de dades de 10.000 clients amb historial de compra i un programa VIP que activa vendes en temporada baixa, tens un negoci resilient. A AndorraDev desenvolupem plataformes ecommerce, apps de fidelització i catàlegs connectats a ERP per al retail andorrà. Si vols deixar de dependre només del trànsit de Meritxell, parlem-ne.

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com