**Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.[[1]](#endnote-1)

Mercado Objetivo Femcal: Niños y niñas de 7 a 11 años

**Paso 1: Responde como compañía**

Junto con tus socios del proyecto empresarial, responde las siguientes preguntas, teniendo en cuenta la relación que pueden llegar a tener los clientes con la compañía.

¿Qué intereses pueden tener mis clientes entorno al producto?

¿A quiénes debo encuestar?

¿Tengo competencia?

¿Cuál es la reacción del cliente con mi producto?

**Paso 2: Encuesta a clientes potenciales**

Diseña, imprime y multicopia una encuesta corta, dirigida a los clientes que posiblemente pueden comprar tu producto, usa el prototipo para influenciar su respuesta. Debes tener un mínimo de 10 encuestas aplicadas para analizar los resultados. Algunas preguntas clave pueden ser:

1. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este producto?
	1. Menos de $1
	2. Entre $1 y $5
	3. Más de $5
2. ¿Qué te gusta mi producto?
	1. Funcionamiento
	2. Colores
	3. Estilo
3. ¿Qué no te gusta mi producto?
	1. Acabados
	2. Funcionamiento
	3. Materiales

**Paso 3: Analiza los resultados**

¿A cuántos encuesté? ¿Cómo son los gráficos?

**Paso 3: Conclusiones**

¿Es un buen negocio? ¿Se puede mejorar algo?

1. http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/ [↑](#endnote-ref-1)