

EL MERCADO

El mercado es el encuentro entre oferta (productores o proveedores) y demanda (clientes o consumidores) donde se venden bienes, productos y/o servicios. El conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta de un producto o servicio, es decir, la comercialización, se ocupa de aquello que los clientes desean. Para las empresas de menor tamaño, encontrar y mantener clientes es un desafío constante.

- **CONOCER EL MERCADO**

¿Cómo se sabe que los clientes van a comprar los productos o servicios que la empresa ofrece? Hacer un estudio de mercado permite conocer la oferta y demanda existente en un determinado territorio.

Conocer el mercado es fundamental para cualquier empresa y en su estudio se analiza como mínimo:

- 1. ANALIZAR EL MERCADO**

- ✓ ¿Quién constituye el mercado: consumidores, empresas, al nivel local, nacional, internacional?
- ✓ ¿Está creciendo o disminuyendo el mercado?
- ✓ ¿Hay estacionalidad en el mercado?
- ✓ ¿Está bien desarrollado el mercado o están entrando productos nuevos?
- ✓ ¿Está volátil el mercado? ¿Es probable que nueva tecnología vaya a cambiar el mercado?

- 2. ANALIZAR AL CONSUMIDOR**

- ✓ ¿Quiénes son sus clientes actuales y potenciales?
- ✓ ¿Cuántos son?
- ✓ ¿Cuáles son las características de los distintos grupos?
- ✓ ¿Cuáles son sus hábitos de compra y consumo?

3. ANALIZAR LA COMPETENCIA

- ✓ ¿Quiénes son sus competidores?
- ✓ ¿Qué tipos de productos ofrecen?
- ✓ ¿A qué precio?
- ✓ ¿La competencia es sobre todo por precio, por calidad o por otros aspectos del producto?

• ESTUDIO DE MERCADO

Existen varias maneras de obtener información relevante del mercado:

Pedir información que tienen, por ejemplo, los centros de emprendimiento, las universidades o los departamentos de fomento productivo de la Municipalidad. Buscar información en Internet y a través de redes sociales. Complementar esta información con entrevistas con clientes y competidores.

Una vez analizado el mercado y antes de empezar con un nuevo negocio o para mejorar el existente, es fundamental pensar en su modelo de negocios.



MUNICIPALIDAD
LOS ANGELES