

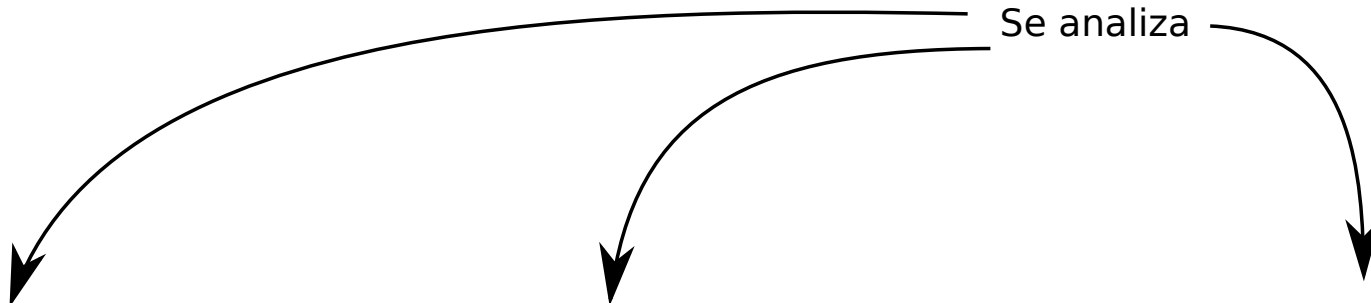
# Área de Mercado



Zona geográfica en la que se vende un producto.



Se analiza



## Tamaño del Mercado

cuantos clientes posibles puede tener tu empresa

## Consumo aparente

Consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece

## Demanda potencial

Determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa

