

Del servicio.-

Calidad: es un indicador que mide la capacidad que posee un servicio para satisfacer las necesidades de un usuario.

Precio: Valor que expresa el costo de producir el servicio, así como una ganancia que justifica la acción de producir.

Comodidad: Se refiere a las condiciones del servicio prestado. Ejem: Amplitud, luminosidad, higiene, ventilación, entre otros.

Confiabilidad: Sentido de seguridad que ofrece el servicio en cuanto a dar la misma calidad permanentemente.

Atención: forma en que se establece la comunicación y la resolución de problemas e inquietudes entre el que ofrece el servicio y los usuarios de este.

Puntualidad: (medida cronológica) Consistencia en la hora en que se ofrece el servicio.

Horario: Cantidad de horas en que se ofrece el servicio en un día.

Imagen del Local: Decoración y presencia del sitio en donde se ofrece el servicio.

3.2.9. **Describa brevemente ¿Cómo comercializan o comercializarán los bienes o servicios?:** Contiene la misma explicación del punto 3.2.7 pero orientada a los canales de distribución, condiciones de venta, distribución y mecanismos de promoción que utilizan de la actividad socio-productiva del solicitante del crédito.

3.2.10. **¿Cuántos clientes o usuarios estiman atender?:** Es una proyección de cuantos clientes va a tener la actividad socio-productiva cuando esta se encuentre en funcionamiento. Este dato se expresa en números.

3.2.11. **Cantidad de Productos que demandan c/u de ellos:** número de bienes y/o servicios que consumen las personas de la mancomunidad de la producción propia en un tiempo determinado.

3.2.12. **Producción Estimada:** Se calcula multiplicando cada fila de los clientes o usuarios que se estiman atender por la cantidad de productos que demandan cada uno de ellos.

$$\text{Producción Estimada} = \text{Clientes o usuarios potenciales} \times \text{Cantidad de productos que demandan c/u}$$

OFERTA PROPIA: Es la suma de la producción estimada de cada grupo de clientes o usuarios.

3.3. En Cuanto al Mercado Potencial.-

3.3.1. **¿Cuál es la Demanda Insatisfecha actual?:** Es una resta que indica si lo producido por los oferentes competidores alcanza a cubrir los requerimientos del mercado, si no alcanza significa que hay chance para que la actividad socio-productiva se desarrolle, en caso contrario no es recomendable la puesta en marcha de la actividad. Su cálculo es el siguiente:

