

3. ESTUDIO DE MERCADO. -

3.1. En Cuanto a la Demanda. -

Tomando en cuenta las necesidades reales, poder adquisitivo y preferencias, podemos decir lo siguiente:

3.1.1. Cálculo de la Demanda

Clientes o usuarios potenciales (cantidad y unidad)	Cantidad de productos que demandan c/u	Demanda	Tiempo
DEMANDA TOTAL			

3.1.2 Distribución geográfica de los Clientes o Usuarios Potenciales (Marque con una (x) la(s) respuesta(s)).

Comunal	Parroquial	Municipal	Estadal	Nacional	Otro

3.2. En Cuanto a la Oferta. -

De la competencia. -

3.2.1. ¿Qué Productos o Servicios ofrecen?

3.2.1. ¿Qué Productos o Servicios ofrecen?					
1.		4.		7.	10.
2.		5.		8.	11.
3.		6.		9.	12.
3.2.2. ¿Quiénes son?		3.2.3 ¿Cuántos clientes o usuarios atienden?	3.2.4. Cantidad de Productos que demandan c/u de los clientes o usuarios.	3.2.5. Producción actual.	3.2.6. ¿A qué distancia están de tu Organización Socioproductiva?
			OFERTA TOTAL		

