



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?

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 Socioprodutiva?
OFERTA TOTAL				

