



Proyecto Empresarial

Investigación Comercial de mercado.



# Proyecto Empresarial

## 4. Investigación comercial del mercado.

Vamos a continuar con la elaboración del Plan Empresarial. Después de haber analizado el entorno de la empresa y haber realizado el análisis DAFO, en este apartado te proponemos que trabajamos sobre los siguientes puntos:

1. **Analiza los objetivos a estudiar.** Tendrás que definir, según hemos visto en la unidad 4, el mercado objetivo y tus clientes potenciales. Podrás hacer una primera segmentación del mercado.
2. **Fuentes de información.** Para la realización del Estudio de Mercado tendrás que hacer una relación de las fuentes de información que vas a consultar. Para eso es importante que previamente definas la información, los datos que vas a necesitar. Te recomendamos que clasifiques tus fuentes de información secundarias y primarias. Documenta el origen de la infomación. Recuerda que cuentas con muchas posibilidades de encontrar la información que necesitas acudiendo a fuentes oficiales y que cuanto más estén centradas en tu territorio y en el sector en el que tu empresa se encuadre más útiles te serán.
3. **Técnicas de recogida de información.** Diseña un plan de recogida de la información que necesitas y señala que técnicas utilizaras. Razona tu respuesta y justifica porque son las más apropiadas para tu proyecto empresarial.
4. **Realización de un cuestionario para hacer entrevistas en profundidad.** Esta es una técnica que va a proporcionarte mucha información y de mucha calidad para poder adoptar decisiones respecto a la configuración de la empresa. Elige 3 ó 4 informantes



claves, personas expertas, conocedoras del sector, con experiencia que puedan orientarte en tus decisiones futuras. Estructura bien el cuestionario.

5. **Realización de una encuesta.** Como hemos visto en el tema, la encuesta es una técnica que te va a permitir conocer profundamente a tus clientes y a los consumidores de tus productos o servicios. Sigue las indicaciones propuestas y señala que formato tendrá. Puedes realizarla personalmente, pero también puedes elegir hacerla en formato electrónico. Piensa en las posibilidades que las redes sociales (encuestas a través de twitter, facebook, linkedin) y multitud de herramientas gratuitas (los formularios de google o microsoft por ejemplo) que te facilitarán la recogida de información y la tabulación de los datos.
6. **Evaluación de los datos obtenidos.** Es el momento de poner en orden toda la información y los datos recopilados. Estructura la información de forma clara, centrándote en lo importante y destacando aquellos datos que sean claves en la posterior toma de decisiones y que te permitan adoptar las estrategias necesarias para crear con éxito tu empresa.
7. **Conclusiones del estudio de mercado y propuestas de mejora.** Para finalizar este apartado, tendrás que exponer las conclusiones a las que has llegado. Y exponer las propuestas de mejoras en base a toda la información recopilada.