

Negocio:	Nombre:	Fecha:
-----------------	----------------	---------------

Qué debo saber para iniciar mi investigación de mercado de mi emprendimiento	Algunas preguntas que pueden ayudarme a tener más claridad
¿Quién es mi cliente?	¿Quién va comprar mi producto? ¿cuales son las costumbres y preferencias de mi cliente?
¿Existe una demanda de mi producto o servicio?	Mi producto o servicio satisface las necesidades de mis clientes.
¿Quién es mi competidor?	Tengo claridad de cuáles son mis competidores, directos e indirectos, sus puntos fuertes y débiles
¿Dónde están ubicados mis clientes?	Se donde están ubicados, sirve para saber que tipo de lenguaje usar, promociones lanzar y qué relación puedes establecer.
¿Cuánto voy a cobrar por mi producto o servicio?	Establecer el precio correcto, validando la oferta actual del mercado y evaluando por cuánto tiempo podré tener ese precio en el mercado.
¿Cómo puedo promocionar mi producto o servicio?	Asegurarse de utilizar los medios más eficaces para promocionar su negocio, tomando en cuenta cual es el medio más adecuado para el cliente potencial.