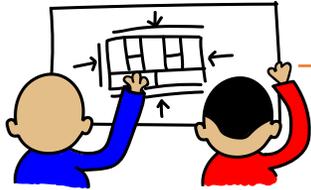
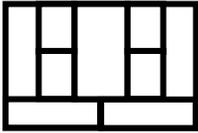




## CUESTIONARIO FUERZAS DEL MERCADO (instrucciones)

### FUERZAS DEL MERCADO



### Fuerzas del mercado

Vamos a cumplimentar el cuestionario sobre las *Fuerzas del Mercado* del entorno para contextualizar nuestro proyecto

#### CUESTIONES DE MERCADO

Identificamos los aspectos que impulsan o transformar el mercado desde el punto de vista del cliente y la oferta

- ¿Hacia dónde va el mercado?
- ¿Cuáles son las cuestiones que tienen más impacto en los clientes?
- ¿Qué cambios se están produciendo?

#### SEGMENTOS DE MERCADO

Identificamos con detalle los diferentes segmentos de mercado, sus motivaciones, limitaciones y relaciones

- ¿Cuáles son los segmentos de mercado más importantes?
- ¿Qué segmentos tienen mayor potencial de crecimiento?
- ¿Qué segmentos están decayendo?
- ¿A qué segmentos deberíamos prestar más atención?

#### NECESIDADES Y DEMANDAS

Identificamos las necesidades del mercado y el grado en el que la oferta actual las atiende

- ¿Qué necesitan los clientes?
- ¿Cuáles son sus necesidades menos atendidas?
- ¿Dónde está creciendo y decayendo la demanda?

#### COSTES DE CAMBIO

Describimos los elementos relacionados con el cambio de los clientes a la competencia

- ¿Qué vincula a los clientes con nuestra empresa y su oferta?
- ¿Cuáles son los costes de cambio?
- ¿Los clientes tienen a su alcance ofertas similares?

#### CAPACIDAD GENERADORA DE INGRESOS

Identifica los elementos relacionados con la capacidad de generación de ingresos y la fijación de los precios

- ¿Por qué están dispuestos a pagar los clientes?
- ¿Dónde podemos conseguir un mayor margen de beneficio?

Vamos a poner en esta columna las respuestas a las preguntas que aparecen en las columnas anteriores. A veces, hacemos esto con post its. La clave es que tengamos las respuestas organizadas y ordenadas para poder trabajar más fácilmente con ellas.