

BUENAS PRÁCTICAS

ESTUDIO DE MERCADO

EMPRENDIMIENTO RURAL



¿QUÉ ES ?

Es un proceso que consiste en recopilar y analizar información sobre el mercado en el que planeas operar.

Te permitirá conocer a fondo a tu clientela potencial, identificar a tu competencia y entender las tendencias del sector para adaptar tu producto o servicio a las necesidades del mercado y diseñar estrategias que maximicen tus oportunidades de éxito.

¿QUÉ ELEMENTOS INCLUYE?

ANÁLISIS DE LA CLIENTELA	Recoge datos demográficos, comportamiento de compra, necesidades, deseos y qué factores influyen en sus decisiones de compra.
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	Identifica tu competencia directa e indirecta y busca oportunidades para diferenciarte. Analiza sus fortalezas y debilidades.
ANÁLISIS DEL ENTORNO	Realiza un análisis PESTEL (P olítico, E conómico, S ocial, T ecnológico, E cológico y L egal) para ver cómo estos factores influyen en tu mercado y en tu estrategia empresarial.
TAMAÑO Y CRECIMIENTO DEL MERCADO	Te permitirá evaluar el potencial de tu negocio y determinar si es un buen momento para entrar en el mercado.
TENDENCIAS DEL MERCADO	Actuales y futuras. Pueden incluir cambios en las preferencias de la clientela, avances tecnológicos, nuevas regulaciones... Entenderlas te permitirá anticiparte y adaptar tu estrategia de negocio

¿CÓMO REALIZARLO?

DEFINE LOS OBJETIVOS

Decide qué quieres lograr con este estudio para centrarte en la información más relevante.



RECOPILA INFORMACIÓN

Consigue datos primarios a través de encuestas, grupos focales... o datos secundarios de informes o estudios ya existentes.

ANALIZA LOS DATOS

Busca patrones y tendencias que te ayuden a entender mejor el mercado y a tomar decisiones informadas.



ELABORA UN INFORME

Organiza la información en un informe claro y conciso que incluya tus hallazgos principales, conclusiones y recomendaciones estratégicas.

CONCLUSIÓN



El estudio de mercado es una **herramienta indispensable** para cualquier negocio que quiera asegurar su éxito en un **entorno competitivo**.

Conocer a tu mercado te permitirá **tomar decisiones** basadas en datos concretos y adaptar tu estrategia para satisfacer mejor las necesidades de tu clientela.

¡No subestimes la importancia de esta herramienta en el desarrollo de tu negocio!