

ESTUDIO DE MERCADO

UNIVERSIDAD DEL SURESTE
EVALUACION DE PROYECTOS DE
INVERSION
Estudios de mercado
Lic. Yaneth Del Rocio Espinosa
Espinosa
Manolo Enrique Rivera Escobar
LAEN 9o
Comitan De Dominguez, Chiapas a
12/06/2020

Segmentacion del mercado

¿Que es?

Se refiere al proceso de division de consumidores en grupos menores basandose en sus características o necesidades

categorias de los clientes de acuerdo a sus características

Factores

Geograficos

Demograficos

Sexo
Edad
Estado civil
Ingresos, educacion, ocupacion

Segmentacion psicologica

Segmentacion psicografica

Relacionados con el uso

De uso- situacion

De beneficios deseados

Formas hibridas de segmentacion

Analisis de factibilidad

¿En que consiste?

Forma parte del ciclo que es necesario seguir para evaluar un proyecto.

El modelo recoge los siguientes elementos de análisis:

- Información General del Proceso Inversionista.
- Identificación del Mercado Potencial y los Segmentos que se trabajarían.
- Análisis de las Demandas y Ofertas que se Originan por la Inversión.
- Valoración de la Competencia Existente.
- Especificaciones del Proyecto de inversión.
- Elaboración del Cronograma de Ejecución de la Inversión.
- Evaluación Económica Financiera.
- Criterios Cuantitativos.
- Criterio Cualitativo.
- Conclusiones de Factibilidad Económica.
- Análisis de Riesgo o de Incertidumbre en la evaluación de Proyectos.

Objetivos

- Saber si podemos producir algo.
- Conocer si la gente lo comprará.
- Saber si lo podremos vender.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Definir en qué medida y cómo, se integrará a la mujer en condiciones de equidad.
- Definir si contribuirá con la conservación, protección y/o restauración de los recursos naturales y el ambiente.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aprovechar al máximo los recursos propios.
- Reconocer cuáles son los puntos débiles de la empresa y reforzarlos.
- Aprovechar las oportunidades de financiamiento, asesoría y mercado.
- Tomar en cuenta las amenazas del contexto o entorno y soslayarlas.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.