



Inter American University of Puerto Rico
US Small Business Administration

Investigación de Mercado

Cuando se planifica establecer un negocio se debe determinar si realmente existe demanda para el producto o servicio que usted interesa ofrecer. Es por esta razón que debe realizar la investigación de mercado.

El primer paso es conocer su producto o servicio y las necesidades que éste satisface. Debe analizar cómo compara su producto con el de la competencia, y si el precio que usted le adjudicó es justo y razonable.

En la investigación de mercado debe considerar lo siguiente:

1. ¿Cuál es la demanda actual por el tipo de producto o servicio que usted interesa ofrecer?
2. ¿Qué otros negocios existen actualmente que satisfacen esa demanda?
3. ¿La demanda de este producto es por temporadas?
4. ¿Quién comprará el producto o servicio?
5. ¿Quién hace la decisión de compra?
6. ¿Dónde se compra el producto o servicio?
7. ¿Comprará el mercado el producto nuevamente?
8. ¿Cómo se vende el producto o servicio?
9. ¿En qué momento se compra el producto y por qué?

Cuando analice a su competencia identifique qué estrategias están utilizando que los hace exitosos.

Además puede entrevistar a dueños de negocios similares fuera del área geográfica donde desea establecerse. Otra manera analizar el producto o servicio es a través de encuestas personales, correo o teléfono, entrevistas profundas y de grupos focales.

Aunque el estudio o investigación no garantizan el éxito, si puede aumentar significativamente las probabilidades de triunfo.