

Investigar si una alternativa de negocio es atractiva para la comunidad
Actividad para el portafolio. Análisis de posibilidades de negocio

Instrucciones:

1. Elabora una descripción de tus alternativas de servicios o productos.

--

2. Elabora una encuesta para cada producto o servicio y acude a buscar respuestas en tu comunidad, acercándote a las personas que serán posibles compradores. Recuerda distinguir a tu audiencia del resto de la comunidad (Te sugerimos anexar las encuestas en este documento para que las conserves).
3. Analiza la información recopilada, estableciendo claramente cuál fue la opción en la cual los compradores mostraron más interés, así como las cualidades que más valoraron.

Opción de más interés:
Cualidades más valoradas:

4. Elabora un resumen con los resultados de tus encuestas y los posibles cambios a tus productos.

Resumen:
Posibles cambios:

--

5. Entrevista a tres posibles clientes, de preferencia los más experimentados. Muéstrales tu resumen y escucha atentamente sus observaciones. Con este paso, decide cuáles productos lanzarás al mercado.

Observaciones más importantes:

Producto(s) que lanzaré al mercado:
--