



PREPA MÉXICO

ADMINISTRACIÓN

MODULO 2. ANÁLISIS DE MERCADO

El análisis de mercado es una recopilación de datos sobre clientes, competidores, y el mercado en el que nos queremos desarrollar, en general, que servirá para su posterior estudio.

2.1. COMPETENCIA

- **Directa:** Venden un producto igual o casi igual
- **Indirecta:** La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos

¿Es buena o mala?

→ ¿Cómo asignar correctamente el valor a un producto o servicio?

→ ¿Cuál es el objetivo de toda empresa?

Tipos de Clientes: Reales y Potenciales

→ Presupuestar Gastos Controlables e Incontrolables

- **Análisis FODA:** Áreas de Oportunidad, Debilidades de los competidores

¿Qué es lo que los clientes desean?

¿Cuál es la cultura, el contexto de esa área?

Ubicar a los líderes del mercado

- **El liderazgo** es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.
- **Eficacia:** Capacidad para producir el efecto deseado o de ir bien para determinada cosa.
- **Eficiencia:** Capacidad de lograr ese efecto en cuestión con el mínimo de recursos posibles o en el menor tiempo posible.

