

PROPÓSITO:

CLASE Nº 3

Identificar el mercado potencial

MOTIVACIÓN:

El cuento de la lechera aplicado a los negocios

Una lechera iba camino a su casa con un cubo de leche recién ordeñada. Pensó que al llegar a casa podría hacer una mantequilla de buena calidad, que luego llevaría al mercado y vendería para comprar huevos. Con los huevos criaría pollitos durante un tiempo, y vendiéndoles a buen precio, se podría comprar un bonito vestido. Aquel vestido sería la envidia de las chicas del pueblo, y le permitiría captar la atención del hijo del molinero. Pero a ese no se le dejaría tan fácil invitarla a bailar, así que le haría primero no con la cabeza. Al mismo tiempo que pensaba sobre esto, se puso a mover la cabeza en señal de negación y se le cayó el cubo, perdiendo toda la leche. Se quedó sin nada.

La moraleja tradicional

Esta fábula se suele interpretar como una advertencia sobre el peligro de soñar despierto, de imaginar cómo nos cambiaría la vida con solo tomar unas pocas acciones, cuando normalmente la realidad nos impide conseguirlo. Quizás la versión moderna del cuento de la lechera sean [aquella s personas que juegan a la lotería](#).

Las moralejas para los emprendedores

Pero la conclusión tradicional me parece demasiado corta. Este cuento se puede interpretar de forma mucho más constructiva para un emprendedor. He aquí al menos tres sugerencias:

Las cosas no son tan sencillas como se imaginan. Algunos emprendedores piensan en sus negocios como la lechera. Voy a dar tal servicio o vender tal producto, a tal precio, venderé tantos al mes, me alquilo un local y después de un rato ganaré mucho dinero. La realidad es, evidentemente, que las cosas son más difíciles de conseguir. Las ventas cuestan mucho, los gastos siempre son más de lo estimado. Por lo que si la lechera no hubiese tirado su leche por descuido, se habría dado cuenta que igual tendría que haber llevado mantequilla varias veces al mercado para conseguir el dinero para los huevos, y de la misma manera, habría tardado meses o años criando los pollos para ganar el dinero para el vestido.

Pero las cosas no son imposibles. Para mí, la moraleja que falta en esta historia es que la

lechera debería volver a intentarlo el día siguiente y tener más cuidado con el cubo. A todos los emprendedores les ocurren imprevistos, todos cometen errores a un momento u a otro. Pero donde hacen la diferencia es [volviéndolo a intentar de forma más inteligente](#). En otras palabras: perseverando.

Finalmente, este cuento debería ser una llamada a actuar. No es malo soñar. Pero soñar sin actuar es vano. Cuando lo piensas, vanidad sobre el vestido aparte, las ideas de la lechera no eran malas. Tenía una estrategia empresarial muy clara, equivocada o no, demasiado optimista o no, pero una estrategia. Solamente hacía falta ponerla en marcha.

EXPLICACIÓN:

MERCADO POTENCIAL

es una oportunidad de negocio latente. Se le llama **mercado potencial** a aquel público que no consume tu producto, pero que tienen o pueden llegar a tener la necesidad de consumirlo. ... En este nuevo **mercado potencial** se han creado algunas necesidades como por **ejemplo**:- El mejoramiento del hogar.

Como analizar el mercado potencial?

El análisis del **mercado potencial** incluye, conocer a fondo nuestra oferta y servicios, el tipo de necesidades que satisface, el área de negocio, un perfil ideal de clientes, cuantificar dentro del país la cantidad de clientes que se ajustan a este perfil, ampliarlo a los países en donde tenemos viabilidad de venderlo.

La **investigación** del **mercado** es un trabajo sistemático que consiste en diseñar, indagar, recoger y analizar la información básica relacionada con los problemas de ventas de un producto o servicio.

Aprende cómo identificar tu mercado objetivo

1. Cuál es su perfil demográfico :
2. A qué grupo social pertenece
3. Cuál es su nivel educativo
4. Qué elementos culturales lo definen
5. Cuáles son sus patrones de compra
6. Qué marcas que busca
7. Qué otros recursos de compra emplea

EJERCICIOS:

1. Explique la moraleja de la motivación sobre El cuento de la lechera aplicado a los negocios
2. Cuál es el mercado potencial de su empresa
3. Que significa el mercado potencial?
4. Como identifica su mercado potencial ?

EVALUACIÓN:

El estudiante deberá ingresar a la clase de acuerdo al horario establecido prestar atención a las explicaciones del maestro desarrollar la actividad propuesta y enviar evidencia por el medio que más se le facilite (desarrollando directamente en la plataforma, enviarla por correo, enviarla por WhatsApp, o manual y dejarla en la institución)

BIBLIOGRAFÍA:

- <https://retos-directivos.eae.es/aprende-como-ident...>
<https://glosario.mott.pe/marketing/palabras/mercad...>