



## **CAPITULO V: Los aspectos comerciales & Valoraciones**

(Conteste con un Sí o un No)

- 77.- ¿Ha definido a su cliente? es decir, ¿sabe por qué y cómo compra un cliente?
- 78.- ¿Necesitarán sus clientes potenciales un producto como el suyo?
- 79.- ¿Ha contactado con clientes potenciales y estimado sus posibilidades en el mercado?
- 80.- ¿Ha analizado las últimas tendencias de las ventas en su sector?
- 81.- ¿Conoce usted a sus futuros competidores, sean nacionales o extranjeros?
- 82.- ¿Sabe si hay algún competidor con un volumen importante de ventas?
- 83.- ¿Está al tanto de las condiciones de venta de su sector y ha decidido la forma o formas de venta a crédito?
- 84.- ¿Conoce los márgenes con que se vende en el sector?
- 85.- ¿Tiene copias de los anuncios de sus competidores en los últimos meses. Es decir, ¿ha observado lo que hacen las empresas similares para animar a la gente a comprar?
- 86.- ¿Ha seleccionado las características principales y beneficios que ofrece su empresa para poder promocionarlas?
- 87.- ¿Ha considerado el medio y el mensaje que influirán en los hábitos de

compra de su cliente?

88.- ¿Tiene una lista con los medios concretos de comunicación y métodos más asequibles para anunciar su empresa?

89.- ¿Conoce el coste de estos medios de publicidad?

90.- ¿Sabe calcular el precio de cada artículo que pretende vender y sabe los precios de otras empresas semejantes a las suyas?

91.- ¿Ha decidido el precio de su producto o servicio? ¿Ha calculado esto sobre la base del coste del producto o sobre lo que la competencia carga por el producto?

92.- ¿Ha considerado las reacciones de la competencia a cualquiera de sus políticas de precios?

93.- ¿Ha considerado la relativa importancia de cada segmento del mercado y las diferentes políticas de precio?

94.- ¿Ha investigado las normas sobre precios para comprobar que no viola ningún código?

95.- ¿Es su precio suficiente para obtener un beneficio en cada uno de los productos que usted vende?

96.- ¿Sabe cuál es su margen en cada producto?

97.- ¿Conoce cuáles serán sus canales de distribución del producto: mayoristas, minoristas, venta directa, etc.?

98.- ¿Ha diseñado una estrategia de ventas?, es decir, ¿tiene pensado de que forma comercializará su producto en el mercado local, nacional e incluso extranjero?

99.- ¿Ha comentado las estrategias de marketing básicas para su empresa con un experto en marketing?

100.- ¿Ha diseñado el sistema de garantías sobre el producto o servicio, y el

servicio posventa o de mantenimiento?

### **Valoración de las respuestas de los apartados B, C, D y E**

Como ya se ha indicado, las preguntas de los apartados b, c, d y e se debían contestar con un "SI" o "NO". Por cada pregunta contestada con un "SI" anótese un punto. Cuente cuántos puntos ha conseguido.

- Si no ha llegado a 25 más le vale desechar su idea, ya que no tiene usted una idea muy clara de la misma, y va a incurrir en un riesgo demasiado alto.
- Si está entre 26 y 40, ¡espere! Tiene usted algunas lagunas que no ha solucionado. Piénselo de nuevo y complete su información antes de empezar.
- Entre 41 y 60, ¡adelante!, empiece pero no olvide que le faltan cabos por atar. Tenga usted que es mejor prever ahora los acontecimientos, antes de que se conviertan en problemas desagradables.
- Si ha obtenido más de 60 puntos, es usted un máster entre los empresarios. ¡Enhorabuena!, su empresa tiene muy buena pinta. Siga así, genere riqueza, todos la necesitamos.