

ANALISIS DEL MERCADO

Lopez, Juan

[NOMBRE DE LA EMPRESA] [Dirección de la compañía]

ANÁLISIS DEL MERCADO

<https://www.notastransformaciondigital.com/MercadeoEstrategico/Analisis-del-mercado.php>

Mercado Potencial: Aquí se define la totalidad de prospectos que hacen parte del mercado potencial por producto o servicio.

MERCADO POTENCIAL	MERCADO POTENCIAL CLIENTES	CONSUMO ANUAL PERCAPITA	PARTICIPACION MERCADO (MERCADO OBJETIVO)
Producto 1: Certificación CAPM	1	60% Incremento de ingreso	100%
Producto 2: Certificación PMP	1	180% Incremento del ingreso	100%
Producto 3: Certificación PMI-ACP	1	144% Incremento del ingreso	100%
Producto 4: Tener las tres certificaciones anteriores	1	360% Incremento del ingreso	100%

Mercado Objetivo: Aquí se define la totalidad de prospectos que hacen parte del mercado objetivo por producto o servicio.

MERCADO OBJETIVO	MERCADO OBJETIVO CLIENTES	CONSUMO ANUAL PERCAPITA
Producto 1: Certificación CAPM	Empresas que requieren coordinador de proyectos	60% Incremento de ingreso
Producto 2: Certificación PMP	Empresas que requieren gerente de proyectos	180% Incremento del ingreso
Producto 3: Certificación PMI-ACP	Empresas que requieren Agile Coach o Scrum Master	144% Incremento del ingreso

Producto 4: Tener las tres certificaciones anteriores	Empresas que requieren Project Managment Agile	360% Incremento del ingreso
---	--	-----------------------------

Justificación del mercado objetivo: Aquí se expone los argumentos que soportan la decisión del mercado objetivo definido.

La necesidad de las organizaciones de alcanzar sus objetivos a partir de la implementación de proyectos.

Estimación del mercado potencial: Aquí se expone los argumentos que soportan la decisión del mercado potencial definido en el ítem (mercado potencial).

Tendencia mundial la dirección de proyectos y acogida por parte de las organizaciones de ajustar sus procesos para direccionar el logro de los objetivos a partir de proyectos.

Consumo aparente: Aquí se define el consumo de los clientes en un escenario pesimista.

MERCADO OBJETIVO	MERCADO OBJETIVO CLIENTES	CONSUMO APARENTE
Producto 1: Certificación CAPM	Empresas que requieren coordinador de proyectos	5% Incremento de ingreso
Producto 2: Certificación PMP	Empresas que requieren gerente de proyectos	15% Incremento del ingreso
Producto 3: Certificación PMI-ACP	Empresas que requieren Agile Coach o Scrum Master	12% Incremento del ingreso
Producto 4: Tener las tres certificaciones anteriores	Empresas que requieren Project Managment Agile	30% Incremento del ingreso

Consumo Per Cápita: Aquí se expone los argumentos que soportan la decisión del consumo per cápita anual definido en el ítem (mercado potencial).

Mejorar los resultados de los proyectos a partir de la dirección con profesionales certificados.

Magnitud de la necesidad: Aquí se expone las necesidades de los consumidores que motivaran adquirir los productos o servicios establecidos en el plan de negocios.

El alto volumen de proyectos en el mercado que fracasan por una deficiente dirección en los proyectos.

Perfil del consumidor: Aquí se expone las características mínimas que debe cumplir el consumidor, las demás características se definen en el ítem (Nicho de mercado).

Tener los procesos de la organización orientados alcanzar los objetivos a partir de proyectos.

Nicho de mercado: Aquí se define las características de cada nicho asociado a un segmento de mercado.

SEGMENTO DE MERCADO	NICHO DE MERCADO	CARACTERISTICAS
Grandes empresas	Empresas que requieren coordinador de proyectos	CAPM
	Empresas que requieren gerente de proyectos	PMP
	Empresas que requieren Agile Coach o Scrum Master	PMI-ACP
	Empresas que requieren Project Managment Agile	CAPM – PMP – PMI-ACP

Productos complementarios: Aquí se define el listado de productos que extienden el beneficio que ofrece los productos y servicios definidos en el plan de negocio.

PRODUCTO O SERVICIOS PLAN DE NEGOCIO	PRODUCTOS O SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	BENEFICIOS QUE OTORGA UNIR PRODUCTOS O SERVICIOS DEL PLAN DE NEGOCIO CON LOS COMPLEMENTARIOS
Coordinador de proyecto	Apoyo a la gerencia	Distribución de responsabilidades

Gerente de proyecto	Gestión de proyectos predictivos	Apoyo al área comercial
Project Management Agile	Gestión proyectos predictivos, híbridos y adaptativos	Capacidad holística para direccionar cualquier proyecto desde la óptica de arquitectura empresarial, enfoque del proyecto y ciclo de vida de desarrollo y producto

Productos sustitutos: Aquí se define el listado de productos que pueden suplir los productos o servicios definidos en el plan de negocios.

PRODUCTO O SERVICIOS PLAN DE NEGOCIO	PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS	¿PORQUE REEMPLAZA LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DEL PLAN DE NEGOCIOS?
Coordinador de proyecto	Técnico en administración de empresas	Porque tienen conocimientos similares, pero con menor grado de especialización
Gerente de proyecto	Especialista en gerencia de proyectos	Porque tienen conocimientos similares, pero con menor grado de especialización
Project Management Agile	Especialista en Scrum Master y Agil Coach	Porque tienen conocimientos similares, pero con menor grado de especialización