**CAPÍTULO 2. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **COMPONENTE** | **VERIFICADO** | | **OBSERVACIÓN** |
| **SI** | **NO** |
| **II** | **¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?** |  |  |  |
| **3** | Tendencia de crecimiento del mercado |  |  |  |
| **4** | Análisis de la competencia (Nombre - Localización - P/S - Precios Distribución - otros) |  |  |  |

¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

1. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

*Es esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma.*

*Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

1. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio:

Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Competencia** | | | | |
| **Descripción** | **Competidor 1** | **Competidor 2** | **Competidor 3** | **Competidor n** |
| Localización |  |  |  |  |
| Productos y servicios (atributos) |  |  |  |  |
| Precios |  |  |  |  |
| Logística de distribución |  |  |  |  |
| Otros, ¿cuál? |  |  |  |  |

*Identificar claramente el competidor a través de los criterios e información solicitada en la tabla. Con esta información podrá realizar la comparación y análisis de la competencia.*

*En la casilla otros, podrá incluir: segmento, estrategias comerciales*