

POTENCIAL DE MERCADO

El mercado potencial está compuesto por un grupo de personas que podrían estar interesadas en comprar los productos o contratar los servicios de una empresa, de manera que podrían convertirse en sus clientes.

Como su nombre lo indica, el mercado potencial tiene por objetivo ayudar a encontrar posibles clientes potenciales con el fin de adaptar tus productos o mercadotecnia en dirección hacia dichos consumidores y, así, lograr convencerlos de que eres la mejor opción.

Aquí se muestra un posible potencial de mercado. Estas serían las ganancias suponiendo que vendemos 1066 unidades, obtendremos un margen de beneficio por unidad 600€ y un potencial de mercado de 640.000€.