

MIT

Global Startup Labs

México 2013

Lección 7 de Emprendimiento

Investigación de Mercado

Entender el Dolor



5 errores del First Hand Market Research (Investigación de Mercado)

- Tu haces preguntas a gente que te responde con las respuestas que ya estás esperando.
- Tu investigación esta basada en tus “amigos” y no se puede replicar
- Tu tamaño de muestra o metodología esta mal
- Tu usas tus preferencias y prejuicios en tu investigación para que te den las respuestas que quieres.
- Tu ignoras el valor de la marca, servicio de cliente, etc.

Investigación de Mercado

- Si la misma investigación fuera llevada a cabo por un equipo competente pero desinteresado, tendrías el mismo resultado?
- Ejemplo:
 - Tu: “Abuela, comprarías una procesadora de comida de \$1400 para mí?”
 - Ella: “Claro que sí mijo, te lo doy para Navidad”



En realidad

- Solo 2% de Abuelas de 65-70 años comprarían ese regalo y nadie lo daría como regalo de navidad.



First Hand Market Research

- No es necesario gastar dinero en investigaciones formales para entender el dolor! Investigaciones de primera mano te dejan probar tus suposiciones.
- Ejemplo: Un inversionista escuchará a tu investigación de mercado ... si el esta convencido que sí hay dolor ... el gastaría para hacer una investigación formal

Probar

- No puedes probar todo, tienes que enfocarte.
- Ejemplo:
 - Un app para gente que no les gusta ir al doctor. (No puedes identificar y hablar con toda la población, tienes que escoger una muestra)

Producto que no existe

- Es casi imposible probar un producto que no existe y obtener resultados con confianza.
- Ejemplo:
 - Un ipod que pueda leer tu cerebro para determinar que canciones quieres oír después.

- Lo mejor que puedes hacer es obtener una analogía con halgo que el cliente ya conoce y empezar con eso.
- Ok como comienzas?



Empieza definiendo el mercado más probable

- Ejemplo: Gerente de restaurantes de comida Francés que tiene ventas de más de 100.000 pesos al mes.
 - Cuantos hay en tu “target market” mercado objetivo.
 - 1000 restaurantes que pertenecen a esa criteria

Ventas

3. Cual es el proceso de compras y la autoridad para equipos/productos?

Ejemplos: – vender a negocios: 1 año y 100.000 pesos

– vender a gente que usa metrobus: 1 dia y gratis (modelo freeium)



Proveedor

- Quienes son los favoritos proveedores para este mercado?
 - Ejemplo: Samsung, equipos de IT a restaruentes GE, etc,...

Producto

- Puedes darme un modelo/descripción que me puede decir que hace el producto/servicio? Lo puedes describir en una manera que una persona competente pueda entender inmediatamente?
 - “Nuestro Producto combina GPS y señales de WiFi para determinar las locaciones de metrobuses”

Punto de precio

- 25% de Mexico tiene acceso a tarjeta de credito (~ 25 millones de gente)
- Unica manera de comprar Apps en Google Play
- Para vender a negocios si pueden cobrar pero para Apps seria mejor ganar usuarios (freeium)
 - Ejemplo:
 - Vender tablet app para restaurantes 5.000 pesos mensuales...

Preguntas para definir el dolor

Usando sus recursos traten de entrevistar por lo menos 15 clientes. Qué quisieran que el producto haga? Qué no les importa? En este momento no estas vendiendo, estas acumulando información.

Por Ejemplo:

“ 8 de 15 personas dijeron que si les encanta el App. Pagarían en promedio 20 pesos. Estaban preocupados por la habilidad de detectar las rutas de transporte en tiempo real.”

Actividad

- Industrias
 - Transporte
 - Seguridad
 - Salud
 - Turismo
 - Comercio
 - Redes Sociales / Comunicación
 - Educación
 - Entretenimiento

Actividad

- Juntense con el Punto de contacto de las industrias que te interesan más.
- Grupos de 3 o 4.
- Piensen que el grupo va ser la fundación de la compañía que van a crear en esta clase.
- La Actividad, pensar en un mínimo de 10 preguntas para definir los dolores y los problemas en tu industria y como se pueden resolver con tecnología de Web/Móvil.

Actividad

- Ejemplo: Transporte
 - Dolor de llegar a tiempo porque no sabes cuando los buses vienen.
 - Solución: Un tracking app para los buses con GPS.
 - Preguntas:
 - Cuanta gente toma este tipo de transporte? 30 millones
 - Cuanto pagan para el transporte? 20 pesos
 - Cuantos tienen smartphones? 10% de 30 million
 - Android? 9% Iphone? 1%
 - Cuantos tienen tarjeta de credito?
 - Cuanto dinero tienen para gastar al mes que no sea comida?
 - Cuales son las retas para convencer la gente que use el App?