**MIT GSL México 2013**

**Marketing Analysis**

**Industria:**

**Miembros del equipo:**

**Resumen - 3 oraciones por pregunta**

Cuál es el dolor (problema)?

Cuál es la idea?

Cuál es la propuesta de valor?

**Análisis 3 C’s**

Cliente - Quién es el cliente? Quién pagará por el servicio?

Quién es el consumidor final? (Edad, Género, Gustos/Intereses, Estado Socioeconómico)

Competencia - Cuál es la competencia directa, indirecta, y potencial?

Capacidades- Qué ofrece tu producto o servicio que no existe aún en el mercado? Cuál es el valor agregado?

**Modelo de Negocios**

Cuál es el mercado objetivo? (D.F., México, Latinoamérica, Estados Unidos, Global?)

Cuál es el tamaño del mercado objetivo para esta idea? (Número de gente, Valor en pesos)

Cuál es el modelo de ingresos para esta idea?

**Estudio del Mercado**

Cuales son las preguntas más importantes que deben preguntar al cliente?

Cómo llevaron a cabo el estudio del mercado? (Encuesta, entrevistas, etc.)

Cuales son los resultados del estudio del mercado?

Qué tanto está dispuesto a pagar el cliente por su producto o servicio? Qué tan útil es para el cliente?