**Anexo 2: Análisis de Empresa (Mercado)**

1. ¿Cuál es mi universo? ¿De dónde proviene mi negocio?
Por sector industrial, área geográfica, nivel económico, historia:

A. ¿Qué necesito saber acerca de este negocio? Ciclo del negocio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ventas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ¿Quién toma las decisiones? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Número de Empleados: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ¿Representa un buen riesgo de crédito? ¿Cuál es su clasificación?

2. ¿En que área me gustaría operar? ¿La duración del viaje implicará un costo elevado en términos de tiempo y dinero?

Localidad \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Distancia recorrida\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Tiempo \_\_\_\_\_\_\_ $\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Localidad \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Distancia recorrida\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Tiempo \_\_\_\_\_\_\_ $\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Localidad \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Distancia recorrida\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Tiempo \_\_\_\_\_\_\_ $\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Localidad \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Distancia recorrida\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Tiempo \_\_\_\_\_\_\_ $\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿Qué áreas económicas desearía operar?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Históricamente, ¿tengo control sobre los antecedentes de mi negocio?
3. ¿Quiénes son mis principales competidores?
4. ¿Qué participación de mercado estamos obteniendo?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ¿Los competidores? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. ¿Cuál es la participación de los Competidores?

A. Firma establecida desde hace tiempo\_\_\_\_\_\_\_ B. Buen Servicio\_\_\_\_\_\_\_\_

C. Producto de calidad \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ D. Garantía especial \_\_\_\_\_\_\_

E. Precio, ¿son los más baratos? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ F. Otros. \_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿Cuáles son los puntos fuertes de mis competidores?
2. ¿Cuáles son los puntos débiles de mis competidores?

10.¿Por qué mis prospectos habrían de comprar el producto o servicio que ofrezco?