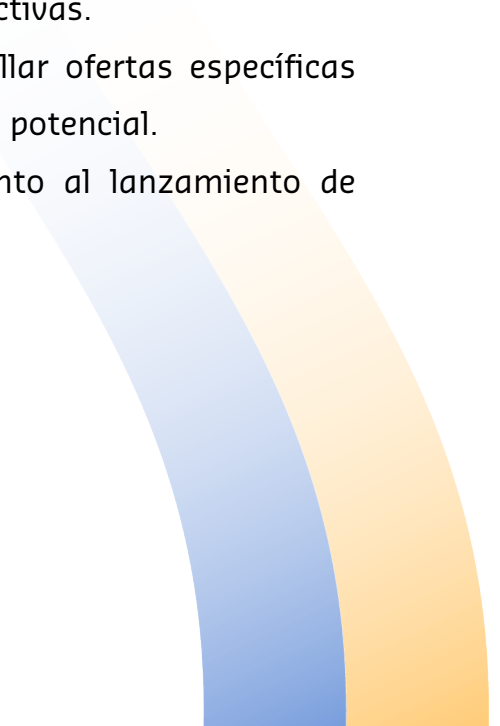


¿CUÁL ES EL GRUPO DE POSIBLES CLIENTES?

Se denomina **mercado potencial** al grupo de consumidores que podrían tener la necesidad o el deseo de adquirir un determinado producto o servicio. Este grupo debe ser:

- **Concreto:** Se centra en el público objetivo de un proyecto, es decir, en aquellos clientes que tienen una necesidad específica que puede ser satisfecha por el producto o servicio ofrecido.
- **Medible:** Se puede medir el tamaño del mercado potencial de forma cuantitativa, a través de investigaciones de mercado, encuestas y análisis de datos.
- **Dinámico:** Puede cambiar con el tiempo, lo que implica que la empresa debe mantenerse actualizada sobre las tendencias y necesidades del mercado para poder adaptarse a los cambios.
- **Segmentable:** El mercado potencial se puede dividir en diferentes segmentos o subgrupos, de acuerdo con distintas características, como la edad, género, ingresos, ubicación geográfica, entre otros.

Identificar el mercado potencial de nuestro emprendimiento o negocio es importante porque:

- Posibilita el desarrollo de estrategias de marketing efectivas.
 - Permite la segmentación del mercado, para desarrollar ofertas específicas enfocadas en las necesidades y preferencias del cliente potencial.
 - Facilita la toma de decisiones estratégicas en cuanto al lanzamiento de nuevos productos, inversión en publicidad, etcétera.
 - Permite analizar a la competencia.
- 

El **mercado potencial** hace referencia a la cantidad total de clientes que tendrían interés en el producto o servicio que ofrece una empresa. Es decir, es el universo de personas que podrían potencialmente comprar el producto o contratar el servicio.

Por otro lado, el **mercado objetivo** alude a aquel segmento del mercado seleccionado por la empresa para enfocar sus esfuerzos de mercadotecnia. Por tanto, es aquella parte que se considera más relevante o rentable para la empresa.

En términos generales el mercado potencial es más grande que el mercado objetivo, pero es de gran utilidad conocer ambos al pensar en nuestro proyecto de emprendimiento.

Referencia:

Redacción (s.f.) ¿Qué es el mercado potencial? Características, importancia y ejemplos. CEUPE. European Business School. Recuperado de: <https://www.ceupe.com/blog/mercado-potencial.html>

