**F3.E4.H4 Lista de verificación para una evaluación inicial del contexto empresarial**[[1]](#footnote-1)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. El negocio** | | | | | | | | | | | | | |
| **Nombre de la persona emprendedora:** | | | | | | | | | | | | | |
| **Descripción del negocio:** | | | | | | | | | | | | | |
| **2. Principales empresas de la competencia**  *Apunte las empresas de su competencia y aporte una descripción detallada de los bienes o servicios que venden.* | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre de empresa de la competencia | | | Ubicación y dirección | | | | | Bienes o servicios ofrecidos | | | | | |
| Competencia 1 | | |  | | | | |  | | | | | |
| Competencia 2 | | |  | | | | |  | | | | | |
| … | | |  | | | | |  | | | | | |
| Competencia n… | | |  | | | | |  | | | | | |
| **3. Comparativa de las principales empresas de la competencia** | | | | | | | | | | | | | |
|  | **NOMBRE DE SU NEGOCIO** | | | | | **NOMBRE EMPRESA DE LA COMPETENCIA 1** | | | | **NOMBRE EMPRESA DE LA COMPETENCIA 2** | | | **NOMBRE EMPRESA DE LA COMPETENCIA ...** |
| **Precios** | Producto/Servicio 1: \_\_\_\_ $  Producto/Servicio 2: \_\_\_\_ $  …  Producto/Servicio n: \_\_\_\_ $ | | | | | Producto/Servicio 1: \_\_\_\_ $  Producto/Servicio 2: \_\_\_\_ $  …  Producto/Servicio n: \_\_\_\_ $ | | | | Producto/Servicio 1: \_\_\_\_ $  Producto/Servicio 2: \_\_\_\_ $  …  Producto/Servicio n: \_\_\_\_ $ | | | Producto/Servicio 1: \_\_\_\_ $  Producto/Servicio 2: \_\_\_\_ $  …  Producto/Servicio n: \_\_\_\_ $ |
| **Calidad** | 🞏Alta 🞏Media 🞏Baja | | | | | 🞏Alta 🞏Media 🞏Baja | | | | 🞏Alta 🞏Media 🞏Baja | | | 🞏Alta 🞏Media 🞏Baja |
| **Servicio**  *(es decir: in situ, reparto, para llevar, entrega domiciliaria, etc.).* |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Experiencia**  *Tiempo que se lleva ofreciendo este tipo de bienes o servicios* |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Ubicación**  *En relación con el punto de venta (p. ej., 2 minutos a pie del mercado, en el propio mercado, etc.).* |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Método(s) de pago**  **(varias opciones son posibles)** | 🞏 En efectivo  🞏 Pago por móvil  🞏 Tarjeta de crédito/débito  🞏 Transferencia bancaria  🞏 Otros (especifique cuáles:\_\_\_\_\_\_\_) | | | | | 🞏 En efectivo  🞏 Pago por móvil  🞏 Tarjeta de crédito/débito  🞏 Transferencia bancaria  🞏 Otros (especifique cuáles:\_\_\_\_\_\_\_) | | | | 🞏 En efectivo  🞏 Pago por móvil  🞏 Tarjeta de crédito/débito  🞏 Transferencia bancaria  🞏 Otros (especifique cuáles:\_\_\_\_\_\_\_) | | | 🞏 En efectivo  🞏 Pago por móvil  🞏 Tarjeta de crédito/débito  🞏 Transferencia bancaria  🞏 Otros (especifique cuáles:\_\_\_\_\_\_\_) |
| **Publicidad**  *(p- ej., folletos, cartelería, redes sociales, ofertas especiales, puerta a puerta, etc.).* |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Número estimado de clientes por día** |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Gasto estimado por cliente** |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **Observaciones** |  | | | | |  | | | |  | | |  |
| **4. Clientela**  *Describa los segmentos específicos de su mercado y cómo va a hacer llegar sus productos a la clientela de cada uno de dichos segmentos. Intente estimar cuánto puede vender en un determinado período de tiempo. Si es posible, intente estimar qué cantidad de clientela suele tener un negocio como el suyo. ¿Se dan cambios estacionales en la demanda?* | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Descripción** | | | | | **Tipo de servicio preferido**  *(es decir: in situ, reparto, para llevar, entrega domiciliaria).* | | | **Motivación para acudir a su negocio**  *(es decir: precios, calidad, ubicación, entorno, accesibilidad, etc. ).* | | | **Comentarios** | |
| <Segmento de clientela 1> |  | | | | |  | | |  | | |  | |
| <Segmento de clientela 2> |  | | | | |  | | |  | | |  | |
| <Segmento de clientela 3> |  | | | | |  | | |  | | |  | |
| **5.** **Estimación de ventas**  *Estime cuánto puede vender en un determinado período de tiempo. Considere los cambios en la demanda según la estación del año o el día de la semana.* | | | | | | | | | | | | | |
| **Producto/Servicio** | | **Períodos de la semana/Ventas por tipo de servicio** | | | | | | | | | **Otras consideraciones** | | |
| ***Ejemplo:***  *Menú del día* | | |  |  | | --- | --- | | *De lunes a viernes* | *In situ: \_\_\_\_\_\_\_ menús*  *A domicilio: \_\_\_\_\_\_\_ menús* | | *Sábados (día de mercado)* | *In situ:\_\_\_\_\_\_\_\_\_menús* | | *Domingo (mercado cerrado)* | *A domicilio: \_\_\_\_\_\_\_ menús* | | | | | | | | | | * *En el mes de ramadán, las ventas de menús del día se reducen un xx%.* * *De lunes a viernes, el precio del menú del día es xx% más alto/bajo* | | |
| Producto/Servicio 1: | |  | | | | | | | | |  | | |
| Producto/Servicio 2: | |  | | | | | | | | |  | | |
| … | |  | | | | | | | | |  | | |
| Producto/Servicio n | |  | | | | | | | | |  | | |
| **6. Proveedores de equipos, material, suministros e infraestructura**  *Describa a los proveedores de los principales insumos que necesita para que el negocio funcione. Describa la calidad de sus productos, apunte sus precios y valore su fiabilidad.* | | | | | | | | | | | | | |
| **Nombre e información de contacto**  *(Nombre, número de teléfono principal, número de teléfono alternativo, correo electrónico, ubicación, etc.)* | | | | | **Productos/Servicios** | | **Descripción de su calidad, precios y fiabilidad** | | | | | | |
|  | | | |  | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | |  | | | | | | |
| **7.** **Normas y regulaciones**  *Describa las normas y regulaciones que rigen el acceso al mercado y apunte sus eventuales costes (p. ej., tarifas, licencias, impuestos).* | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | |
| **8.** **Otras observaciones** | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | |

1. Adaptado de ICRC. *Business Skills: Training Course for Beneficiaries of Microeconomic Initiatives*, octubre de 2014. [↑](#footnote-ref-1)