

Investigamos cuáles son las necesidades y demandas de los posibles compradores

Propósito:

Identificar las necesidades de los posibles compradores y la demanda sobre algunos productos y servicios.

Las necesidades de los posibles compradores...

Lee los siguientes casos:

Juan el niño de aprendo en casa nos cuenta que su papá le habló de un vecino, que antes trabajaba en construcción y que debido a que estaba sin trabajo por la pandemia y nadie le ofrecía un trabajo. Se vio obligado a crearse su propio trabajo así que viendo el entorno en donde vivía y observando que sus vecinos cuando querían fruta tenían que tomar un autobús u otra movilidad que los lleve al mercado para comprarla, y como él tenía una movilidad (mototaxi) entonces pensó que sería buen negocio acercar los productos que ellos necesitaban convirtiendo su mototaxi en una tiendita de frutas móvil y vendiendo de puerta en puerta. De esta manera el vecino de Juan al cubrir la necesidad de sus vecinos originó un nuevo negocio.



La demanda

Hay otros negocios nuevos por ejemplo el alquiler de bicicletas que ha aprovechado las zonas turísticas, ya que los turistas que llegan desean conocer el lugar y que mejor forma de conocerlo que recorrer sus calles en bicicleta de una manera ecoamigable, pero este negocio aprovecha la demanda, y ¿Qué es la demanda?

La demanda es la cantidad de productos y servicios que las personas están dispuestas a comprar o adquirir.

Como decíamos, hay temporadas donde llegan más turistas, por ejemplo en días de fiestas, en feriados largos, en las vacaciones, etc. En esos días la demanda es decir la cantidad de bicicletas que necesitan los turistas sube y en cambio cuando hay menos turistas entonces la demanda de las bicicletas baja.

Si identificamos las necesidades de los posibles compradores y que demanda tienen esos productos y servicios, entonces las familias podremos plantear nuevas actividades económicas, eso ayudará mucho, ya que así sabremos lo que requieren las familias para satisfacer sus necesidades.

Recuerden que **las necesidades son las carencias, lo que el consumidor aún no tiene** y por ello necesita buscar un producto o servicio para satisfacerlas.

Por lo tanto **las personas trabajan para poder tener dinero que les permita cubrir sus necesidades.**

Y teniendo en cuenta las carencias o necesidades de una comunidad se podrían pensar en diferentes oportunidades de negocio.

Un producto exitoso. Todo producto exitoso es aquel que cubre de mejor manera las necesidades del consumidor

Las empresas y los productos

Debemos ser capaces de imaginar que toda empresa antes de lanzar un producto nuevo al mercado hace todo un proceso complejo de investigación para conocer cuales son las necesidades insatisfechas del consumidor que se conoce como "Estudio de mercado" asegurando así que su producto sea exitoso.

¿Cómo se hace un estudio de mercado?

Muchas veces se hace a través de encuestas cuyas preguntas buscan averiguar cuales son las preferencias y necesidades del consumidor y como reaccionaría este ante un producto determinado.

Qué necesidades son las más frecuentes en los consumidores

Los consumidores tienen muchas necesidades en su vida cotidiana que necesitan ser cubiertas y podrían darnos un indicio de negocio entre las más frecuentes tenemos:



a) Las necesidades de salud. Últimamente y debido a la pandemia se han originado muchos negocios. Como el negocio de las mascarillas ya que es una gran necesidad llevarlas puestas y así evitar el poder contagiarnos del virus del covid-19. antes de la pandemia las puertas de los supermercados estaban vacías y hoy podemos ver como hay un montón de vendedores ofreciendo mascarillas de distintos colores y modelos.

b) Las necesidades de alimentación. Es una necesidad básica e importante pues no se puede vivir sin comer, es por ello que vemos muchos restaurantes y mercados, algunas veces no solo comemos para alimentarnos, sino también para disfrutar es el caso de los helados, raspadillas, cremoladas, dulces, postres, por ejemplo en verano sube la demanda de alimentos helados y frescos lo que podría darnos un buen inicio de negocio, además hay personas que cuidan su físico y les gusta asistir a los gimnasios por lo que su alimento es balanceado a ellos podríamos venderles bolsitas de frutas secas como nueces, pecanas, maní y pasas que son muy nutritivas y sanas.

c) Las necesidades de recreación. Todo ser humano tiene necesidades de descanso y recreación, y esto nos puede permitir dar una nueva forma de negocio.

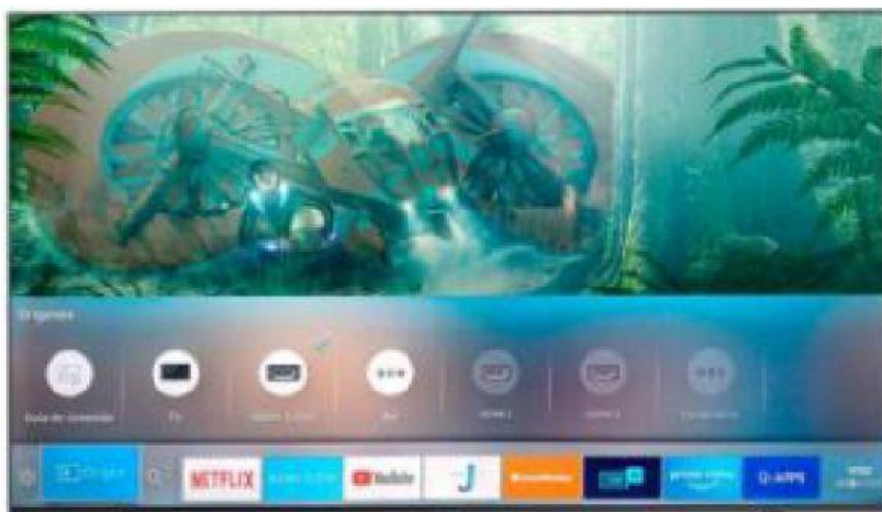
Por ejemplo: muchos gimnasios y academias de baile cerraron sus puertas debido al covid-19 pero después de un tiempo descubrieron nuevas formas y estrategias para seguir con su negocio como dar clases de baile o gimnasia por plataformas como zoom, google meet, video llamadas del WhatsApp. Y así nacieron estos nuevos negocios virtuales que tuvieron que adaptarse a la nueva situación, reinventándose.

Crear la necesidad

Recordemos que hay algunos casos donde las personas no necesitan ver que haya una necesidad para iniciar un negocio sino que crean una necesidad. Por ejemplo cuando vas caminando en el supermercado y encuentras a una señorita dando muestras (pedacitos) gratis de un producto para que lo pruebes, en ese caso tú no tenías la necesidad de comprarlo, pero como ya te gustó entonces te han creado la necesidad de comprarlo. Esto también es lo que hacen los comerciales y medios publicitarios ellos te crean la necesidad de querer algo aunque verdaderamente no lo necesites.

Reflexionemos sobre: Investigamos cuáles son las necesidades y demandas de los posibles compradores

Mira el programa de televisión que te facilitará el profesor para poder responder en los casilleros



Si estás haciendo la practica de manera virtual puedes ver el programa tocando el televisor

1 ¿En el primer caso, el vecino de Juan pudo observar alguna necesidad de las personas que le sirviera para iniciar un negocio? Escribe "si" o "no" en el recuadro.

¿Cuál fue esa necesidad?



2 Ahora que ya conoces lo que es la demanda marca con un

a) solo los productos o servicios que tienen mayor demanda en el verano.

Un negocio de venta de raspadillas.

Un negocio de venta medias.

Un negocio de caldo de gallina calentito.

Un negocio de alquiler de sombrillas en la playa.

Ahora hazlo tú y escribe un negocio que tenga demanda en verano.

b) solo los productos o servicios que tienen mayor demanda en el invierno.

Un negocio de cafecito caliente

Un negocio de venta cremoladas

Un negocio de emoliente

Un negocio de venta de chompas y poleras.

Ahora hazlo tú y escribe un negocio que tenga demanda en invierno.

3 ¿Qué es un producto exitoso?



4 Menciona otros ejemplos de negocios que satisfagan las necesidades en:

Salud:

alimentación:

Entretenimiento

5 Menciona como crearías la necesidad en algún negocio: