

Estudios de Mercados Digitales.

Identifica, valida y encuentra oportunidades
para tu negocio o emprendimiento.

Una guía para evitar la improvisación en tu negocio

Montar un negocio a ciegas o emprender puede ser un viaje lleno de **incertidumbre y desafíos**. Las primeras preguntas que surgen ¿Cómo asegurarnos de que nuestras ideas de negocio sean viables y rentables? ¿Cómo evitar las pérdidas en nuestro negocio? ¿Invierto en marketing digital, pero no tengo resultados, o por lo menos no los que quiero... que estoy haciendo mal y como me aseguro de obtener buenos resultados? La respuesta es simple: **a través de un estudio de mercado digital**.

Si estás leyendo esta guía, es probable que estés en uno de estos tres escenarios:

- 1** Quieres montar un negocio o emprender en algo, pero aún **NO** tienes una idea.
- 2** Tienes una idea, pero no estás seguro de su potencial y **no deseas arriesgar tu inversión sin garantías**. ¡te felicitamos por eso!
- 3** Ya tienes un negocio en marcha y buscas orientación para **crecer y detectar nuevas oportunidades de mercado** para vender más.

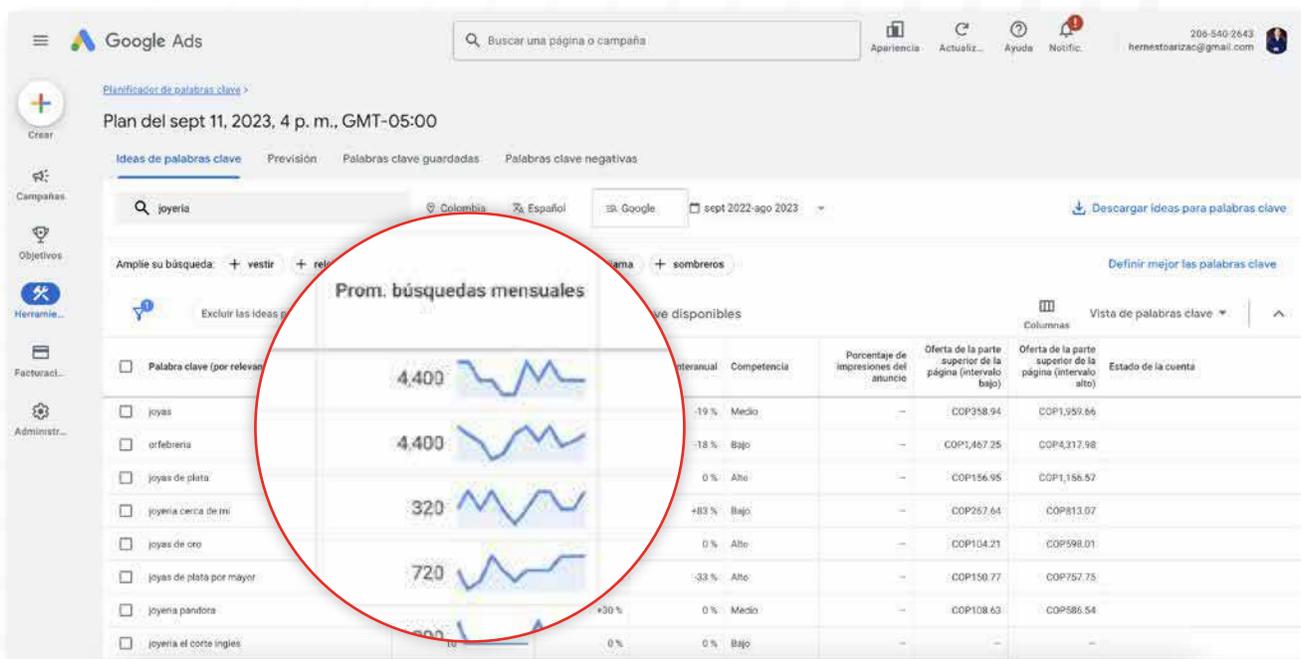
No importa en qué punto te encuentres, es fundamental contar con **herramientas** que te permitan navegar con confianza y conocimiento en el mundo del emprendimiento digital.

En las próximas páginas, exploraremos cómo un estudio de mercado digital puede ayudarte a enfrentar los retos más comunes en el mundo del emprendimiento, en el camino de montar un negocio rentable o de seguir por el camino del éxito encontrando nuevas oportunidades si ya tienes un negocio andando...

El Poder del Estudio de Mercado Digital

La **gran ventaja del mundo digital** y característica más importante es su capacidad de medición. Un estudio de mercado digital permite analizar en **tiempo real** el **volumen** de búsquedas y la competencia en distintos nichos. Esta información es crucial para validar la viabilidad y demanda de tu idea de negocio, identificar oportunidades de crecimiento y evaluar tu posición competitiva.

Montar o crear un negocio en la actualidad es más fácil que nunca gracias a herramientas gratuitas que brindan datos valiosos y precisos, 100% acertados. ¡Imagínate intentar emprender sin ellas y tener que invertir grandes sumas de dinero en publicidad en televisión, periódicos o radio! Eso para la mayoría de los negocios hoy por hoy es **IMPOSIBLE**.



Planificador de palabras clave de Google.
Herramienta gratis para hacer estudios de mercado

El poder de la palma de tu mano - El Smartphone

La gran ventaja del mundo digital es que todo está al alcance de tu mano. Cada aplicación, cada página web que visitas, cada mensaje que envías, cada compra que realizas, genera datos.

Gigantes tecnológicos como Google y Meta (Facebook - Instagram - WhatsApp) recogen y analizan estos datos para identificar comportamientos e intereses. Tú puedes usar esa información para tomar decisiones informadas y basadas en datos, nosotros somos el producto que ellos venden (nuestra información), entonces tenemos que aprovecharlo.

Si dominas el uso de las herramientas digitales (muchas de las cuales son gratuitas) podrás:

- 1** Identificar oportunidades de negocio y de mercado.
- 2** Adaptar tu negocio a las demandas cambiantes en tiempo real, lo que la gente busca es la ley y en digital lo sabes de una.
- 3** Asegurar el crecimiento sostenible de tu negocio e identificar nuevas oportunidades.

Si no estás considerando un estudio de mercado digital en tu plan de negocio, estás perdiendo una gran oportunidad, dinero y tirando esfuerzos a la basura.

El volumen de Búsqueda - Cuántos buscan y dónde compran

El volumen de búsqueda es el principal indicador para determinar si un negocio tiene futuro. Saber cuántas personas están buscando un producto o servicio en específico y su comportamiento de compra es vital.

Por ejemplo, el método MarketEase te permite aprender a utilizar herramientas digitales para saber que un producto como "Pulseras en Oro Laminado" tiene al menos **27.000 personas al mes buscándolo y comprándolo**, eso es mucha gente dispuesta a comprar y que sabes que puedes aprovechar.

Si tuvieras acceso a estos datos para tu negocio, ¿no crees que podrías adaptar tu estrategia para captar un porcentaje de esos potenciales clientes?

¡Claro que sí!

The screenshot shows a Google search for 'joyeria' with a search volume of 27,100. A red circle highlights the 'Keyword ideas' section, which lists several related search terms and their percentages:

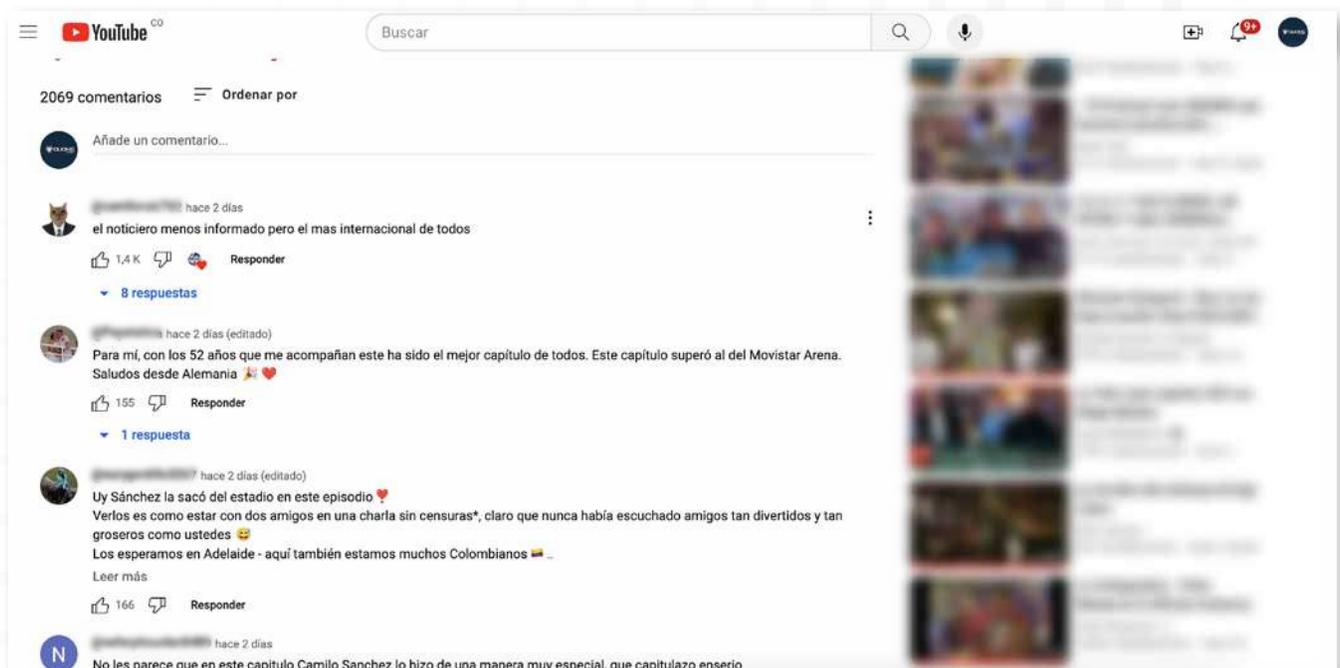
Keyword	Percentage
Keyword	13%
joyas >	38%
joyeria en bogota >	30%
joyerias en bogota >	35%
joyerias bogota >	33%

Entendiendo la Demanda del Mercado

Un estudio de mercado digital te permite entender la demanda existente de tu idea de negocio o de tu negocio que tienes andando. Al analizar el **volumen de búsqueda de palabras clave** relevantes, puedes descubrir qué están buscando tus clientes potenciales.

Con esta información, puedes diseñar productos y servicios que **satisfagan sus necesidades**, prever la demanda futura observando las tendencias de búsqueda y adaptar tu oferta a lo tú clientes potenciales andan buscando.

Como puedes ver, un estudio de mercado digital solo tiene ventajas...



Los usuarios te dicen: Qué, Cómo y Cuándo necesitan lo que necesitan.

Evaluando la Competencia

La **competencia** siempre está presente en el mundo de los negocios, alguien ya lo ha hecho o lo está haciendo... Un estudio de mercado digital te ayuda a entender quiénes son tus competidores, qué ofrecen, y **cómo puedes diferenciarte para destacar en el mercado.**

Además, te permite conocer qué empresas son tu competencia directa, en qué redes sociales están presentes, si colaboran con influencers, si tienen una página web y cuántas visitas reciben al mes... las posibilidades son infinitas, puedes conocer todo lo que quieras y mejorarlo.

El **Benchmarking (estudio de competencia y referentes)** es algo que sí o sí debemos conocer, saber como hacerlo y ejecutarlo para encontrar puntos para usarlos a nuestro favor.



Tomando Decisiones Estratégicas

¿Es el momento de lanzar un nuevo producto? ¿Deberías expandirte a un nuevo mercado? ¿Cuál será la estrategia de marketing más efectiva? ¿Mis clientes están satisfechos?

Gracias a la información que proporciona un estudio de mercado digital, puedes responder a estas preguntas **con confianza y tomar decisiones estratégicas basadas en datos, no suposiciones.**

“Yo creo que si vendo camisetas me va bien”...
Quien sabe... **es momento de dejar de suponer.**

Con la información adecuada, podemos tomar decisiones estratégicas para nuestro negocio. Ya sea que estemos decidiendo sobre un nuevo producto, una expansión de mercado o una estrategia de marketing, un estudio de mercado digital puede proporcionar los insights (datos) que necesitamos para tomar la mejor decisión.



Pasos para Realizar un Estudio de Mercado Digital

Con el método MarketEase, puedes realizar un estudio de mercado digital de manera rápida y sencilla.

- 1 Definición del objetivo del estudio:** Identifica en qué escenario te encuentras para saber qué quieres lograr con este ejercicio.
 - ¿Quieres entender mejor a tu público objetivo?
 - ¿Estás buscando identificar oportunidades de mercado sin explotar?
 - ¿Quieres evaluar la competencia?
 - ¿Quieres saber si una idea que tienes puede generar ventas?
- 2 Selección de las herramientas:** Existe una gran variedad de herramientas disponibles para el estudio de mercado digital. Algunas son gratuitas, otras requieren una suscripción. Elige las que se ajusten a tus necesidades y presupuesto.
- 3 Recopilación de datos:** Una vez seleccionadas las herramientas, es hora de recoger los datos. Esto puede incluir información de redes sociales, análisis de palabras clave, evaluación de la competencia y más.
- 4 Análisis de datos:** Una vez recopilados los datos, debes analizarlos. Esto puede incluir la identificación de tendencias, la comparación de tus resultados con los de tus competidores y la identificación de oportunidades y amenazas.
- 5 Interpretación de los resultados:** El último paso es interpretar los resultados de tu análisis. Esto te permitirá tomar decisiones informadas sobre la dirección de tu negocio.

Conclusiones

Un estudio de mercado digital es una herramienta poderosa que puede ayudarte a dirigir tu negocio hacia el éxito. Al entender a tu público objetivo, la competencia, y las tendencias del mercado, puedes tomar decisiones estratégicas informadas que te permitan destacar en un mercado cada vez más competitivo.

Con las herramientas y técnicas adecuadas, puedes convertir los datos en acciones y orientar tu negocio hacia el éxito.

Si estás listo para tomar acción, inscríbete en nuestro taller MarketEase y aprende a hacerlo ya. En solo 4 horas aprenderás a realizar un estudio de mercado digital que te permitirá:

- 1** Identificar una idea de negocio basada en tus conocimientos o pasiones para decidir si puede ser rentable o no.
- 2** Montar tu negocio basado en datos reales, no en suposiciones.
- 3** Identificar oportunidades que estés dejando pasar y adaptarte al mercado para generar ingresos adicionales.

Sí te gusto este ebook, NUESTRO CURSO

de estudios de mercados con una metodología
accionable y **100%** de ejecución



➤ **TE VA A
ENCANTAR**

**Únete a
MarketEase**

Oferta exclusiva solo para ti por haber leído este ebook:

\$ 35 USD

Comprar con descuento

Escríbenos por WhatsApp si necesitas ayuda con la compra al:

+57 300 222 5006