

## Como calcular el tamaño de mercado

El tamaño del mercado es la **variable clave para comprender el potencial de un proyecto**. Pero calcularlo no es en fácil: es muy complicado encontrar datos y hay varias formas de hacerlo? **¿Qué cifra podemos utilizar para evaluar cómo de grande es el mercado ?**

Hay tres enfoques para valorar el mercado y las cifras son especialmente importantes cuando vamos a presentarlo a inversores buscando financiación, dado que les permite hacerse una idea del del proyecto.

### ¿COMO MEDIR EL TAMAÑO DEL MERCADO ?

**MERCADO TOTAL (MT):** Cómo es de grande es el universo al que nos dirigimos y cómo de grande es el potencial del mercado. Para calcularlo en mercados conocidos sumamos la facturación de los competidores principales o compramos estudios existentes.

¿Mundo mundial ?

**MERCADO A ATACAR (MA):** Ofrece una idea del tamaño del mercado que podemos servir con nuestro modelo de negocio y con nuestros productos y servicios. ¿Mercado español?

**CUOTA DE MERCADO A ALCANZAR (CM):** Es el más importante, valora el trozo o porcentaje del mercado que podemos captar con los recursos de los que disponemos y con nuestra estrategia.

Si ponemos un ejemplo, como el mercado de la ortosis tendríamos



**MT:** 3.000 millones de euros /año

**MA:** 118 millones de euros/año en España

**CM:** 1 millón /año (lo que pensamos captar )

Otro aspecto tan importante es **saber en qué porcentaje crece o decrece** ya que evolucionan el tiempo? por lo que deberíamos plantear una análisis de tendencias a 3-5 años .

### ¿CÓMO CALCULAR LA CUOTA DE MERCADO QUE PODEMOS CAPTAR?

Uno de los errores más habituales a la hora de plantear cuál es el mercado a captar es pensar que vamos a poder captar entre 1% y 2% del mercado. JA!. Esta es la forma tradicional de construir el mercado de arriba a abajo.a de captación en ese mercado.

Lo mejor es construir el mercado de abajo a arriba, es decir: la captación la voy a hacer con comerciales, y si tengo 3 comerciales van a hacer una media de 4 visitas al día? es decir, en total tendremos 12 visitas/día. De esas visitas que como mucho la efectividad será del 10%, se conseguirá como máximo 1 cliente al día. En un mes podré conseguir  $20 \times 1 = 20$  clientes. En un año podría captar 200 clientes?. Y como la media de venta es de 1.000 ?, son 200.000 ? mi cuota real a captar y no el 1%.

¿ Es ahora más fácil?