

MARKET SIZING

Market Sizing: Estimar el potencial de ingresos de tu solución



Market Sizing: Estimar el potencial de ingresos de tu solución

1. Comprador

Grupo de personas que comprarán tu solución (puedes medir o estimar)

2. Usuario

Grupo de personas que utilizarán tu solución (puedes medir o estimar).

y/o

3. Frecuencia

¿Con qué frecuencia se vende tu solución? ¿Mensual? ¿Anual?

x

4. Potencial

¿Con qué frecuencia se vende tu solución? ¿Mensual? ¿Anual?

x

5. Valor

Precio al cual será vendido tu producto, servicio o experiencia.

x

6. Potencial de Ingresos

Anual

=