

2. Validación

2.2 Solicitar opiniones a los primeros usuarios

Soluemprendedores tiene como objetivo que los emprendedores comprendan la importancia de las opiniones de sus clientes. Aunque puede parecer irrelevante, recuerda que la información te da poder, especialmente en tu negocio.

Existen diversas maneras de obtener información de los clientes; puedes apoyarte en herramientas accesibles, como las que ofrece Google. Aquí tienes un ejemplo de un formulario: <https://docs.google.com/forms/d/11dm-zQJS6aDgm2Z68OcrIZ2X-J4hUYYpqBr-WvVbAHQ/edit>. Este formato es amigable y fácil de interpretar para los clientes. Lo más importante es alinearlos con los objetivos de tu empresa.

Invita a tus primeros clientes; nunca sabemos si ellos también están construyendo sus sueños y metas a través de los tuyos.

También puedes guiarte de estos consejos

CONSEJOS PARA USAR HERRAMIENTAS ONLINE



 QuestionPro

Ejemplo de contenido de una encuesta
¡Ayúdanos a crecer contigo! Tu voz es esencial

"Tu experiencia es fundamental para nosotros. Cada respuesta que compartas nos ayudará a entender mejor tus necesidades y a ofrecerte un apoyo más personalizado en tu camino como emprendedor. Valoramos enormemente tu tiempo y opinión, y estamos ansiosos por conocer tus pensamientos. Juntos, podemos seguir construyendo una comunidad sólida y enriquecedora. ¡Gracias por ser parte de este viaje!"

* Indica que la pregunta es obligatoria

Disfrutaste de la experiencia de compra con nosotros *

Si

No

¿Qué posibilidades hay de que vuelva a comprar nuestros productos / servicios?*

Muy improbable

Improbable

Neutral

Probable

Muy probable

¿Tiene algún otro comentario / sugerencia sobre el servicio que se le brindó durante el proyecto?*

Tu respuesta

Queremos agradarte, para complacerte, cuéntanos qué te gustaría ver en una próxima ocasión en nuestro servicio: los unicornios no existen*

Tu respuesta

Teniendo en cuenta su experiencia completa con nuestra empresa durante el proyecto, ¿qué tan probable sería que la recomendaría a un amigo o colega? 0 Muy improbable to 10 Muy probable*

10

2

3

4

5

6

7

8

9

1

Teniendo en cuenta el valor global del proyecto que pagó, fue lo*

un valor excepcional vale más de lo que pagó por ella

un buen valor, un valor aproximado de lo que pagó por ella

un valor pobre vale menos de lo que pagó por ella

Porque medio te enteras de nuestros servicios

chat

correo electrónico

red social

Referida Voz a Voz

otro

En caso de que la respuesta sea otro, por favor describe en qué canal te enteras de SoluEmprendedores

Tu respuesta

Enviar

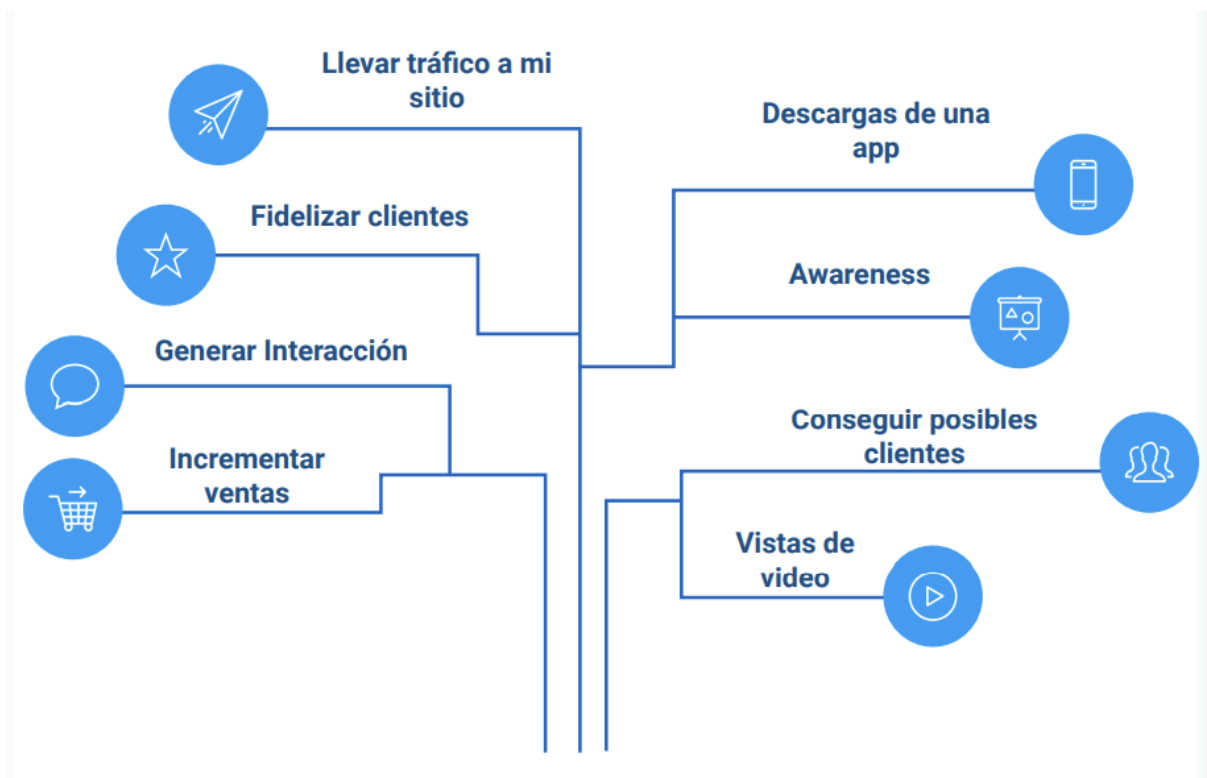
Investigación de Mercados objetivos

Administrativos: Ayudar al desarrollo de la empresa o negocio mediante una correcta planeación, organización y control del recurso tanto material como humano, para así poder cubrir las necesidades específicas dentro del mercado en el tiempo exacto.

Sociales: Satisfacer las necesidades específicas del cliente mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos del cliente cuando sea utilizado.

Económicos: Determinar el grado económico del éxito o fracaso que pueda tener una empresa al ser nueva en el mercado, o en su defecto introducir un nuevo producto o servicio para así poder saber con seguridad las acciones que se deben implementar.

Beneficios



Bibliografía

<https://platzi.com/clases/2890-introduccion-marketing/50653-bases-para-comenzar-tu-estrategia-de-marketing/>

Investigación de mercados:

<https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-mercados.html>

Preguntas para una encuesta:

<https://www.questionpro.com/es/survey-templates/client-evaluation-of-company-services/>

<https://www.questionpro.com/es/herramientas-para-hacer-encuestas-online.html>