



**Asignatura: Educación Tecnológica 3º Año**  
**Profesor: Alcides Verdún**

Siguiendo con la secuencia de desarrollo de un producto una vez terminado el diseño se continua con una nueva etapa.

### **La Prueba**

*Una vez logrado el prototipo y previo su lanzamiento al mercado, se estudian las reacciones del producto en los consumidores.*

### **¿Qué es una prueba de mercado?**

Una prueba de mercado es un instrumento que permite evaluar si la estrategia de marketing para un producto o servicio fue exitosa. El test consiste en lanzar una campaña a un grupo reducido, pero representativo, de personas en un contexto muy similar al que se enfrentará y conocer sus reacciones sobre el producto con el propósito de obtener información sumamente importante antes de su lanzamiento oficial.

### **Características de un estudio de mercado**

*Entre las características más importantes de un estudio de mercado se encuentran:*

- Se encarga de identificar las necesidades de los consumidores y la forma en la que puede satisfacerlas.
- Ofrece productos y servicios ya existentes pero que cumplen funciones que los otros no.
- Calcula la cantidad de productos que son tendencia en el mercado.
- Define los mejores canales para de distribución y venta de productos, de manera que sea más fácil para los consumidores.
- Identifica los riesgos que enfrenta el producto cuando ya no sea algo que demanden los usuarios.
- Permite conocer las características de los productos que son competencia.

*La información que se obtiene en una prueba de mercado es útil para:*

- Comprobar que la estrategia de marketing esté marchando de forma adecuada.
- Analizar que el precio de los productos sea el indicado.
- Conocer qué tan satisfechos se encuentran los clientes con un producto.
- Pronosticar las ventas de un producto.
- Analizar las funciones y utilidad de un producto.

### **Tipos de pruebas de mercado**

**Pruebas de conceptos:** Consiste en verificar si el producto tiene un nombre adecuado y relacionado con su concepto. Otra de sus pruebas es verificar las características de su empaque y definir elementos que puedan utilizarse como publicidad.

**Pruebas de producto:** Esta prueba consiste en evaluar las características, calidad y funcionalidad del producto en comparación con el de la competencia.

**Pruebas de mercado:** Permite conocer factores como la segmentación de mercado, si la publicidad es clara y los medios son los adecuados.

**Prueba de verificación:** Esta prueba de mercado consiste en simular el lanzamiento del producto y nivel de ventas. Además, verifica su ciclo de vida y viabilidad.

### **Pasos para realizar una prueba de mercado**

*Para realizar un estudio de mercado es necesario realizar los siguientes pasos:*



- Establecer los objetivos del estudio: Es posible que los análisis de mercado tengan el objetivo de verificar qué tan viable es un producto. Sin embargo, no es igual a lanzar algo nuevo al mercado o comenzar un nuevo negocio. Cada situación es diferente y la información que requieren también varía. Al llevar a cabo una [encuesta de mercado](#) se debe considerar el público objetivo y la competencia.
- Recolección de datos: Al definir los objetivos y la información que requiere el estudio, lo que sigue es definir la [técnica de recolección de datos](#). Entre las fuentes más utilizadas se encuentran las entrevistas, los cuestionarios, la observación directa, grupos de enfoques, etc.
- [Análisis de datos](#): El último paso en la prueba de mercado es el análisis de información obtenida con el propósito de valorar si la campaña es viable. Para esto, es necesario que los resultados obtenidos sean claros.

## Importancia de realizar una prueba de mercado

Una prueba de mercado ayuda a las empresas a reducir el riesgo de lanzar un mal producto al mercado. A pesar de que este estudio requiere dinero, es importante para saber si la campaña será exitosa.

Además, una prueba de mercado permite conocer qué opinan las personas, específicamente el target al que nos estamos dirigiendo, sobre las funciones, precio y distribución del producto.

Una prueba de mercado es esencial para el lanzamiento de un producto o servicio. Solamente de esta forma las empresas podrán conocer la viabilidad y reducir los niveles de riesgo. La opinión del target permite analizar factores importantes como el precio de los productos, funciones, campaña de publicidad o distribución.

### *Actividades:*

¿Qué es una prueba de mercado?

¿Qué características tiene el estudio de mercado?

¿Qué tipos de pruebas se mencionan?

¿Cuáles son los pasos para realizar una prueba de mercado?

¿Qué importancia tiene realizar una prueba de mercado?

*Aclaración: Todas las actividades deben estar en sus carpetas, las mismas serán retomadas y trabajadas cuando nos reintegremos a las actividades áulicas.*

**Por consultas 0453-480851**

**#Nos-cuidamos-entre-todos.**

Saludos Alcides.