



DATOS INICIALES:

Los costes y el precio los tienes que haber calculado en apartados anteriores:

PRODUCTO:	
COSTES FIJOS	
COSTES VARIABLES UNITARIOS	
PRECIO UNITARIO	

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA:

TAM-TOTAL ADDRESSABLE MARKET

- Busca datos de las ventas de tu producto o servicio, o productos o servicios que sean similares o cubran la misma necesidad en el último año, para ello puedes basarte en estudios sectoriales.

○ **TAM=**

SAM-SERVICEABLE AVAILABLE MARKET

- Indica los recursos con los que cuentas y haz una estimación de lo que eres capaz de vender en un día, una semana o un año
- Rellena la siguiente tabla:

PRODUCTOS CAPACES DE VENDER EN UN DÍA	PRODUCTOS CAPACES DE VENDER EN UNA SEMANA	PRODUCTOS CAPACES DE VENDER EN UN MES	PRODUCTOS CAPACES DE VENDER EN UN AÑO

• **SAM ANUAL =**



SOM-SERVICEABLE OBTAINABLE MARKET

SAM=		TAM=	
ESCENARIOS	SOM	INGRESOS	
SOM PESIMISTA (20% SAM)			
SOM NEUTRO (50% SAM)			
SOM OPTIMISTA (80% SAM)			

ESTIMACIÓN BENEFICIOS

ESCENARIOS	INGRESOS	COSTES FIJOS	COSTES VARIABLES	COSTES TOTALES	BENEFICIO
SOM PESIMISTA (20% SAM)					
SOM NEUTRO (50% SAM)					
SOM OPTIMISTA (80% SAM)					