

# Marketing 101: la hoja de trabajo de su empresa

---

**Pregunta 1:** Escriba el tipo de empresa que tiene y hasta tres de sus objetivos empresariales.

---

**Piense quiénes son sus clientes potenciales. Luego, descríbalos en cada una de las siguientes áreas.**

**Pregunta 2.1.** ¿Quiénes son (p. ej., edad, sexo, idioma, intereses y aficiones, como calzado, comida, etc.)?

**Pregunta 2.2.** ¿Qué buscan (p. ej., "libros usados" pero no "libros electrónicos")?

**Pregunta 2.3. ¿Dónde están (p. ej., ciudades, estados, países)?**

**Pregunta 2.4. ¿En qué momento buscan sus productos y servicios (p. ej., horarios, días, meses)?**

---

**Pregunta 3. Escriba hasta tres de sus productos y servicios. Para cada uno, indique los puntos de venta que pueden hacerlos atractivos para los clientes potenciales.**