



Emprendimiento

¿Cuál es el **potencial** de tu empresa? ¿Cómo **estimar la facturación** de un futuro negocio?
¿Cómo estimar una **cifra de facturación potencial** a corto/medio plazo sin haber empezado la compañía?
3 cifras a tener en cuenta: **TAM, SAM y SOM**



TAM

(TOTAL ADDRESSABLE MARKET)

Analiza tu sector tanto a nivel mundial como tu mercado para tener una perspectiva completa. Incluye la evolución de los últimos años y las tendencias en cuanto a la progresión de ventas y facturación

- Calcula el **volumen de negocio** de tu sector
- Puedes sacar estos datos de **manera gratuita** en internet
- Considera tanto el **mercado online** como **offline**



SAM

(SERVICEABLE AVAILABLE MARKET)

Analiza tu potencial de venta:

- En tu **mercado** en concreto (**nacional o local**)
- En tus **condiciones de lanzamiento** (online)
- Con esta cifra puedes obtener tu **límite de crecimiento**



SOM

(SERVICEABLE OBTAINABLE MARKET)

Analiza tu capacidad de conseguir facturación de forma realista en base a tus recursos:

- Calcula tu **capacidad de invertir** en publicidad online
- **Plataformas** en las que comercializas: Magento, Shopify, Prestashop...
- Otros factores que afectan a las **ventas en ecommerce**

Ejemplo:

Negocio de venta online de zapatillas

- El **TAM** de ese **negocio** es la cifra total de ventas de zapatillas deportivas
- El **TAM mundial** es de 100 millones (cantidad no real)
- El **TAM** en **España**, online y offline, es de 8 millones

- Nuestro **SAM** será de 1,6 millones. Ya que el 20% de las ventas en España se realizan online

- Nuestro **SOM** será de 300 unidades de zapatillas al mes el primer año, con un ticket medio de 35€ (dada nuestra capacidad para invertir en publicidad y unido a las ventas posibles en un famoso Marketplace)



La facturación no lo es todo

- No olvides conocer las necesidades reales de tus clientes.
- Sé innovador. No solo emprendedor