

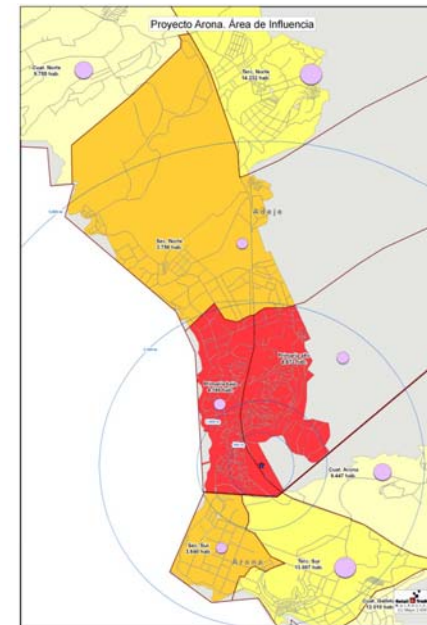
Cliente:

DinoSol
supermercados

Objetivo: Estimación inicial del potencial de ventas de una ubicación para supermercado.

Soluciones: Análisis zona de influencia, consumidor, gasto, accesibilidad y competencia.

Resultado: Estimación, a 3 años, del potencial de ventas y resumen DAFO de la ubicación.



Área de influencia y mercado potencial.								
Proy. Ejemplo	Pop. Total	Potencial total (euros)	Cuota %		Mercado Captable		Mix Vtas	
			H. alta	H. baja	H. alta	H. baja	Alta	Baja
Zonas de influencia								
Primaria	1.519	2.424.529	32	30	775.849	727.359	24	26
Secundaria Oeste	1.371	2.133.870	17	16	362.758	341.419	11	12
Secundaria Sur	1.933	3.319.546	20	17	663.909	564.323	20	20
Total Secundaria	3.304	5.453.416	19	17	1.026.667	905.742	32	33
Terciaria Barranco Grande	974	1.554.189	12	10	186.503	155.419	6	6
Terciaria Este	2.046	3.232.325	9	7	290.909	226.263	9	8
Terciaria La Laguna	1.821	2.914.463	10	8	291.446	233.157	9	8
Terciaria Sur	974	1.554.189	8	6	124.335	93.251	4	3
Crec. Resid.	960	1.531.850	6	4	91.911	61.274	3	2
Terciaria Veredillas	2.206	3.799.344	12	10	455.921	379.934	14	14
Total Terciaria	8.981	14.586.361	10	8	1.441.026	1.149.299	44	41
Cuaternaria	1.511	2.351.771	3	2	70.553	47.035	2	2
Total AI	15.315	24.816.078	13	11	3.243.542	2.782.399	100	100