

## MARKET FEASIBILITY STUDY

A. Market Description – tukuyin ang mga mamimili at gumagamit ng iyong produkto o serbisyo at kung saan sila nanggagaling o tumitira tulad ng mga sumusunod:

1. Geographical location i.e. Brgy. A, City A, Metro Manila, Central Luzon, etc.
2. Age
3. Sex
4. Income Bracket (A,B,C)
5. Educational Attainment
6. Religious Affiliation
7. A combination of some of the above

B. Demand – mahalagang malaman ang mga sumusunod:

1. Gaano karami ang consumption o gamit sa produkto o serbisyo sa loob ng isang buwan o sa isang taon?
2. Sino ang pangunahing gumagamit ng iyong produkto?

C. Supply

1. Gaano karami ang supply ng produkto sa loob ng isang buwan o isang taon?
2. Saan galing o sinong nag-susupply? Ito ba ay “imported” o gawa sa atin? Anong ang presyo o brand ng mga produkto?
3. Ano ang mga bagay na nakakaapekto ng supply ng produkto?

D. Competitive Position

1. Ilan ang kakumpentisya mo?
2. Ilang taon na siyang nag-ooperate at gaano kalaki ang kanyang kapital?
3. Gaano karami ang kanyang suki?
4. Saan nanggagaling ang kanyang produkto?
5. Paano ibinebenta ang kanyang produkto? anong promotional strategies ang ginagamit?
6. Pag-aralan o ikumpara ang presyo ng iyong produkto sa kanya?
7. Mayroon bang kalidad (quality) ang iyong produkto kumpara sa kanya?