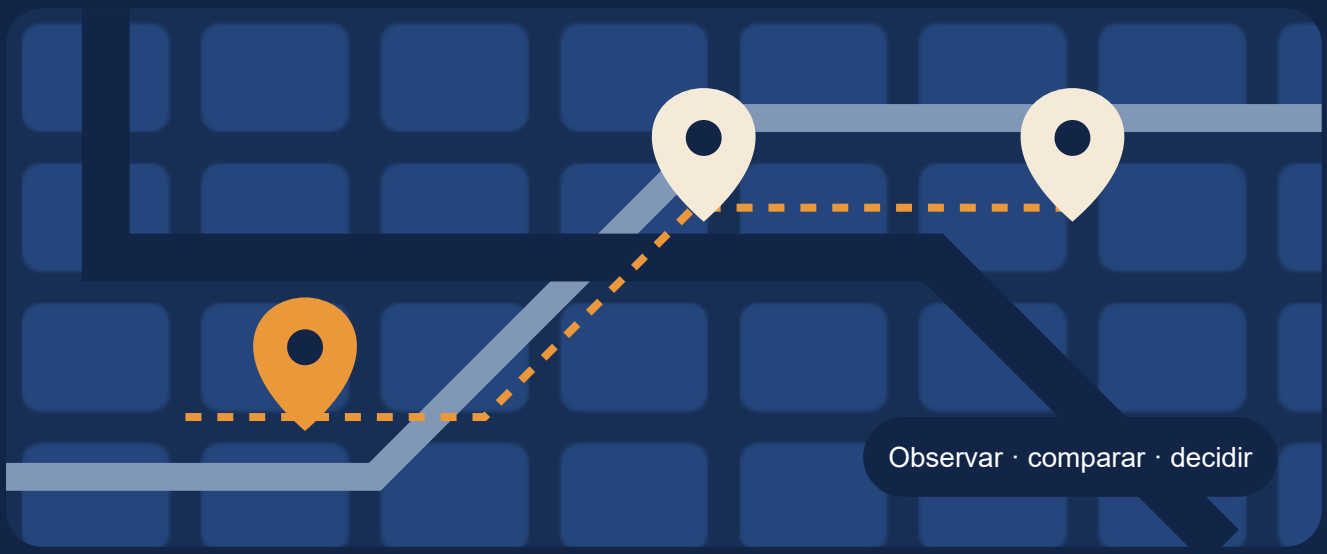
CRITERIOS PARA TU PRÓXIMA UBICACIÓN

5 datos que conviene mirar antes de abrir una sucursal en CABA

Una guía para comparar ubicaciones con más criterio antes de comprometer tu inversión.



Abrir una sucursal implica tiempo, capital y decisiones difíciles de revertir. Estas cinco preguntas te ayudan a mirar más allá de la dirección y el precio.

Para cadenas gastronómicas en expansión, franquicias y grupos multimarca.

01 / OBSERVAR

Leé el entorno antes de elegir la dirección.

La información es más útil cuando responde a una pregunta concreta sobre tu formato y tu público.

1

Demanda potencial

Una zona muy transitada no necesariamente concentra al público que tu negocio busca. Mirá quién vive, trabaja y consume alrededor.

> **QUÉ REVISAR**
> Perfil demográfico, actividades cercanas y afinidad con tu público objetivo.

2

Movilidad

La circulación cambia por horario, día y medio de transporte. No todos los flujos se traducen en oportunidades de compra.

> **QUÉ REVISAR**
> Transporte, horarios, recorridos y puntos de atracción de la zona.

3

Competencia cercana

La presencia de otros negocios puede generar atracción, pero también mayor presión competitiva. Importa su tipo, cantidad y cercanía.

> **QUÉ REVISAR**
> Competidores directos, propuestas similares y concentración del rubro.

Un dato aislado cuenta una parte de la historia. Contrastalo con el contexto de tu propuesta comercial.

02 / CONTRASTAR

Del recorrido a una comparación útil.

4

Accesibilidad y visibilidad

Un local atractivo debe poder encontrarse y alcanzarse con facilidad. La esquina, la vereda y los accesos pueden hacer una diferencia.

> **QUÉ REVISAR**
> Conectividad, transporte, estacionamiento y exposición desde la calle.

5

Riesgos y cambios del entorno

Obras, vacancia, seguridad o transformaciones del barrio pueden alterar el contexto y la experiencia de los clientes.

> **QUÉ REVISAR**
> Cambios urbanísticos, señales de riesgo y condiciones que exijan validación.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Hacé la misma pregunta para cada local

Asigná una valoración a cada criterio y explicá por qué. Si el dato todavía no está disponible, registralo como una pregunta abierta en lugar de adivinar.

1

Relevá

Reuní información comparable.

2

Contrastá

Aplicá los mismos criterios.

3

Priorizá

Justificá las alternativas.

Para tu matriz: criterio · valoración · evidencia y fecha · pregunta pendiente.

03 / PRIORIZAR

Qué está en juego

Una evaluación ordenada no garantiza resultados comerciales, pero ayuda a reducir incertidumbre y fundamentar la expansión.

- ↗ Priorizar una zona sin comparar alternativas.
- ↗ Subestimar competidores relevantes.
- ↗ Destinar visitas a opciones poco convenientes.
- ↗ Defender una elección solo por intuición.

Antes de negociar

Documentá los datos, dejá visibles los supuestos y registrá preguntas pendientes antes de negociar. Una matriz compartida facilita conversaciones claras dentro del equipo.

EL SIGUIENTE PASO, CON RADIX

Conocé el potencial de cada ubicación, en un solo lugar.

Radix reúne y analiza información del entorno, la movilidad y la competencia para ayudar a comparar oportunidades comerciales.

Agendá una demo ↗

radix-location.com.ar

Elegir un local deja de ser una apuesta cuando tenés toda la información para tomar la mejor decisión