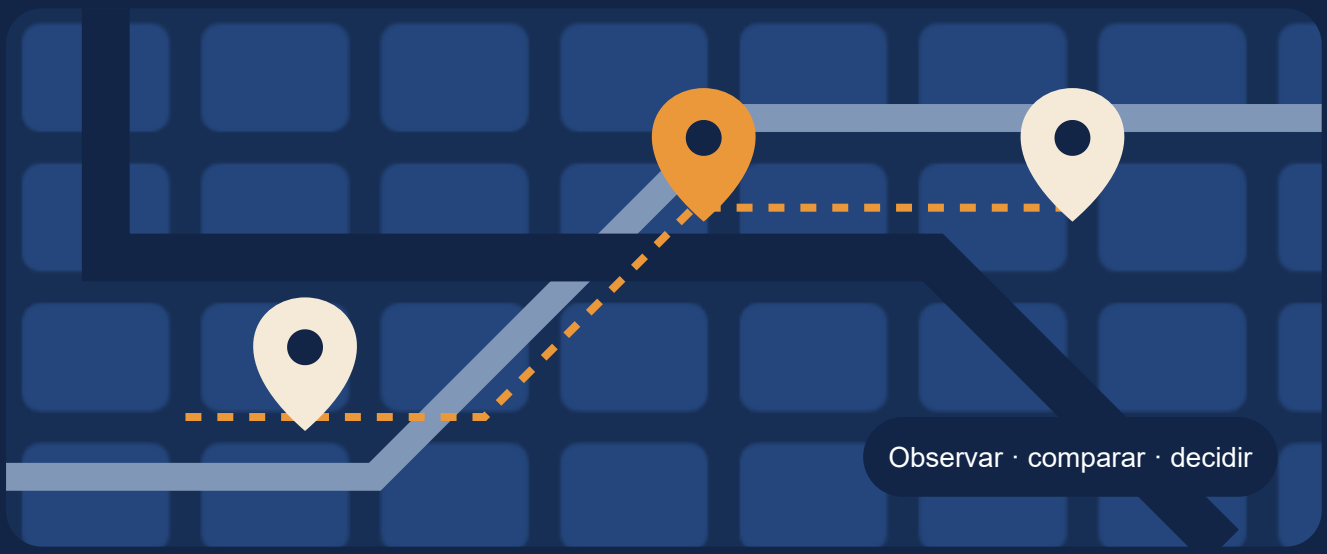
CRITERIOS PARA TU PRÓXIMA UBICACIÓN

Los 5 errores que pueden convertir tu próximo local en una apuesta

Cómo evitar decisiones apuradas al evaluar ubicaciones para tu negocio.



Un inmueble atractivo puede dejar preguntas comerciales sin responder. Reconocer estos errores ayuda a convertir impresiones aisladas en comparaciones más consistentes.

Para cadenas gastronómicas en expansión, franquicias y grupos multimarca.

01 / OBSERVAR

Que una buena impresión no cierre las preguntas.

Reconocé los atajos más frecuentes y reemplazalos por observaciones que puedas contrastar.

1

Mirar solo el alquiler

El precio de alquiler es importante, pero no refleja por sí mismo la conveniencia comercial de la ubicación.

> **QUÉ REVISAR**
> Contrastá el costo con demanda, competencia y capacidad de atraer clientes.

2

No medir la competencia

Una calle conocida puede tener demasiada oferta similar o una combinación de comercios que no acompaña tu propuesta.

> **QUÉ REVISAR**
> Mapeá competidores y analizá cómo se diferencia tu formato.

3

Confundir tránsito con demanda

Ver mucha gente pasar no significa que esas personas formen parte de tu público ni que estén dispuestas a comprar.

> **QUÉ REVISAR**
> Diferenciá flujo, perfil del público y oportunidades concretas de consumo.

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

Ignorar accesibilidad y visibilidad

La facilidad de llegada y la exposición del local también forman parte de su propuesta comercial.

> **QUÉ REVISAR**
> Verificá transporte, accesos, señalización y visibilidad peatonal.

5

No documentar los criterios

Sin reglas de comparación claras, cada visita deja impresiones distintas y resulta difícil explicar por qué un local ganó.

> **QUÉ REVISAR**
> Usá puntajes comparables y acompañalos con observaciones verificables.

APLICACIÓN PRÁCTICA

Una regla sencilla para tu próxima búsqueda

Antes de visitar cada local, prepará una matriz con los mismos criterios. Completala siempre del mismo modo y dejá constancia de qué información verificaste.

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 podés evitar

Comparar con un método ayuda a reconocer qué sabés de cada ubicación y qué necesitás validar antes de avanzar.

- ↗ Comparar opciones con reglas distintas.
- ↗ Perder tiempo con locales poco convenientes.
- ↗ Sobrevalorar indicadores aislados.
- ↗ Tomar decisiones difíciles de justificar.

Antes de negociar

Documentá los datos, dejá visibles los supuestos y registrá las preguntas pendientes antes de negociar.

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