

Sindicado *De* TENDEROS

Fecha de levantamiento: 6 de noviembre de 2019

Número de entrevistas: 420 de un universo de alrededor de 1 millón.
Error muestral de 4.8% a 95% de confianza.

El estudio cuenta con la siguiente información:

- 1.** Segmentación de tenderos. Esta sección permitirá cortar un universo tan complejo de tiendas en partes más fáciles de entender y abordar. El alcance de esta sección es:
 - a. Segmentación por categorías de productos de mayor enfoque;
 - b. Segmentación actitudinal o psicográfica;
 - c. Descripción de segmentos por demográficos del dueño, infraestructura de tienda, formas de cobro, ticket promedio y total facturación;
 - d. ¿Qué quieren? Ranking de servicios deseados.

- 2.** Cadena de suministro por categoría. Aquí podremos conocer cómo y dónde se surten de productos las tiendas.
 - a. Incidencia y lugares de suministro, por categoría;
 - b. Frecuencia y tiempo de suministro;
 - c. Tiempo de acomodo de productos.

- 3.** Mapas de oportunidades por categoría (58 categorías incluidas). A diferencia de otros estudios enfocados en una categoría específica, este estudio nos permite entender cada categoría en el contexto de todo lo demás que vende el tendero. Los mapas de oportunidades y los análisis de regresión señalan las categorías que están fuera del esperado en ventas, margen, incidencia, etc.
 - a. Número de SKU's por categoría;
 - b. Ranking de categorías por ventas, por tráfico generado, por margen de ganancia;
 - c. Ranking de categorías en las cuales desean más innovación y categorías donde más quieren tamaños específicos para su formato.

- 4.** Equity e Imagen de grandes empresas. Ranking de preferencia y mapas perceptuales. ¿Qué representa cada empresa en la mente del tendero?

COSTO PRESENTACIÓN ESTÁNDAR Y BASE DE DATOS: \$78 mil pesos

COSTO PRESENTACIÓN ENFOCADA EN UNA CATEGORÍA ESPECÍFICA: \$98 mil pesos

COSTO PRESENTACIÓN + WORKSHOP PARA IDEACIÓN DE ESTRATEGIAS: \$138 mil pesos

ESTUDIO AD-HOC CON NUESTRO PANEL ON-LINE DE TENDEROS (40,000 TENDEROS EN NUESTRA BASE): Se cotizará de acuerdo con el alcance