

# Innovative Product Ideas Test Snacks IPIT

01 | Marzo | 2020

# Introducción

## Innovative Ideas Test

Mejora los tiempos de lanzamiento e innovación al seleccionar las ideas de nuevos productos/servicios que conectan más con el consumidor.

A través de la metodología **Choice Based** prueba múltiples conceptos de productos/servicios y selecciona aquellos con mayor potencial de éxito.



# Objetivos

## Innovative Ideas Test

### Preguntas de negocio

- 01** | Entender qué productos tienen mayor potencial de ser exitosos
- 02** | Priorizar entre múltiples ideas de conceptos
- 03** | Seleccionar los territorios/dimensiones/categorías que tienen mayor potencial hacia el consumidor



# Contenido

1

## AVS – Análisis de Viabilidad

1. AVS General
2. Disruption Quadrant
3. Porfolio Fit Quadrant

2

## Radiografía de productos

1. Productos con mejor AVS
2. Indicadores individuales
3. Aspectos positivos y negativos del producto

3

## Análisis Turf

1. Reach

4

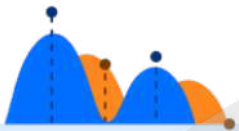
## Análisis por segmentación

1. AVS por género
2. AVS por rango de edad
3. AVS por nivel socioeconómico
4. AVS por nivel consumidores de snacks

# Ficha técnica

## Naturaleza metodológica

Cuantitativa



## Método de recolección de datos

Entrevista Personal Computer - Assisted  
Web Interviewing  
(CAWI).



## Tipo de cuestionario

Estructurado






## Ámbito geográfico del universo



CDMX

## Universo

Muestra que cumplen los siguientes criterios:

-  **Sexo:** Hombres y mujeres
-  **NSE:** Abierto
-  **Edad:** Mayores de 18 años

## Tamaño de la muestra

Unidades muestrales válidas



**Margen de error:** +- 6.2% para un Nivel de confianza de 95% (Universo >100,000)

**Filtro:** Personas que hayan consumido snacks en el último mes.

# Criterios de evaluación



## Cuestionario

- ✓ Preguntas filtro que **segmentan** al target de interés para continuar la entrevista.
- ✓ Preguntas sencillas para evitar la caída de la entrevista por **fatiga** y duración de la misma.



## Panel

- ✓ Pre-segmentación de **panel** por 60 variables **demográficas**.
- ✓ Sistema de **geoposicionamiento** para evitar que las personas registradas en una ubicación respondan desde otra.
- ✓ Sistema que **detecta respuestas repetitivas**.
- ✓ Preguntas de **control** en determinado período dentro de la encuesta para **detectar** el **nivel de atención** del encuestado.
- ✓ Sistema **antispeed**, de acuerdo a la **duración** establecida de la **encuesta**, se **detectan** a las personas que la realizan con una mayor **velocidad** y se **elimina**.



## Análisis

- ✓ Verificación de la **información** recibida, permite **eliminar respuestas** no válidas, incompletas o incoherentes para **asegurar** una **muestra** con alto índice de **calidad**.



# Mecánica



# Choice Based Methodology

Los estudios que se basan en la metodología **Adaptative Choice Based** identifican la mejor opción dentro de un conjunto de productos/servicios a evaluar. Combina diferentes técnicas de investigación para profundizar en el desempeño de cada una de las opciones.

Para calcular la preferencia de los consumidores se utiliza un análisis procedural llamado Hierarchical Bayesian multinomial logit model.

Para profundizar en los elementos que despertaron mayor interés en los consumidores, se utiliza un procedimiento adaptativo para poder enfocarse en las opciones con mejor aceptación.





# Mecánica

## Obligatorio:

Los renders de los productos deberán ser enviados en piezas individuales por el cliente a **resolución de 700 x 700**.

Cada uno deberá contar con una **descripción máxima de 300 caracteres**. Ejemplo:

★ **Almendras picante** Precio: \$12



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de las almendras y el sabor picante que tanto te gusta.

En su presentación individual de **56 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

Una vez configurado el setup: para un mejor modelado de discriminación entre conceptos, se incluye un algoritmo de diseño experimental adaptativo el cual escucha qué conceptos prefieren los encuestados y adapta el siguiente set de preguntas mostradas a otros encuestados con el objetivo de clarificar preferencias alrededor de los top conceptos.

## Indicadores incluidos:

- Atractivo (Likeness)
- Innovation perceived
- Brand Fit
- Relevance
- Score Individual
- Trial Intent (intención de prueba)
- Evaluación comparativa (AVS, Atlantia Viability Score)
- Disruption Quadrant = Innovador / Relevant
- Portfolio Fit Quadrant = Brand Fit / Trial Intent (TI)

# Productos – Sobre Snacks IPIT

Los siguientes conceptos de productos fueron realizados para el reporte ejemplo:

★ Almendras picante

Precio: \$12



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de las almendras y el sabor picante que tanto te gusta.

En su presentación individual de **56 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ Pistache habanero

Precio: \$15



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los pistaches y el sabor del habanero que tanto te gusta.

En su presentación individual de **56 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ Cacahuates jalapeño

Precio: \$16



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los cacahuates y el sabor del jalapeño que tanto te gusta.

En su presentación individual de **56 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

Los productos mostrados corresponden a la presentación de **sobre de 56 gramos** en sus diferentes combinaciones: **Almendras picante, pistaches habanero y cacahuates jalapeño.**

# Productos – Bote Snacks IPIT

Los siguientes conceptos de productos fueron realizados para el reporte ejemplo:

★ **Almendras picante**

Precio: \$17



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de las almendras y el sabor picante que tanto te gusta.

En su presentación individual **de 85 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ **Pistache habanero**

Precio: \$20



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los pistaches y el sabor del habanero que tanto te gusta.

En su presentación individual **de 85 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ **Cacahuates jalapeño**

Precio: \$21



Snacks IPIT es la nueva **botana** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los cacahuates y el sabor del jalapeño que tanto te gusta.

En su presentación individual **de 85 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

Los productos mostrados corresponden a la presentación de **bote de 85 gramos** en sus diferentes combinaciones: **Almendras picante, pistaches habanero y cacahuates jalapeño.**

# Productos – Barra Snacks IPIT

Los siguientes conceptos de productos fueron realizados para el reporte ejemplo:

★ **Almendras picante**

**Precio: \$10**



Snacks IPIT es la nueva **barra** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de las almendras y el sabor picante que tanto te gusta.

En su presentación individual **de 45 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ **Pistache habanero**

**Precio: \$13**



Snacks IPIT es la nueva **barra** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los pistaches y el sabor del habanero que tanto te gusta.

En su presentación individual de **45 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

★ **Cacahuates jalapeño**

**Precio: \$14**



Snacks IPIT es la nueva **barra** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los cacahuates y el sabor del jalapeño que tanto te gusta.

En su presentación individual **de 45 gramos** obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita.

**¡Snacks IPIT es energía, nutrición y buen sabor!**

Los productos mostrados corresponden a la presentación de **barra de 45 gramos** en sus diferentes combinaciones: **Almendras picante, pistaches habanero y cacahuates jalapeño.**



# Categorías – Snacks IPIT

## Sobre



Almendras picante

Pistache habanero

Cacahuates jalapeño

## Bote



Almendras picante

Pistache habanero

Cacahuates jalapeño

## Barra



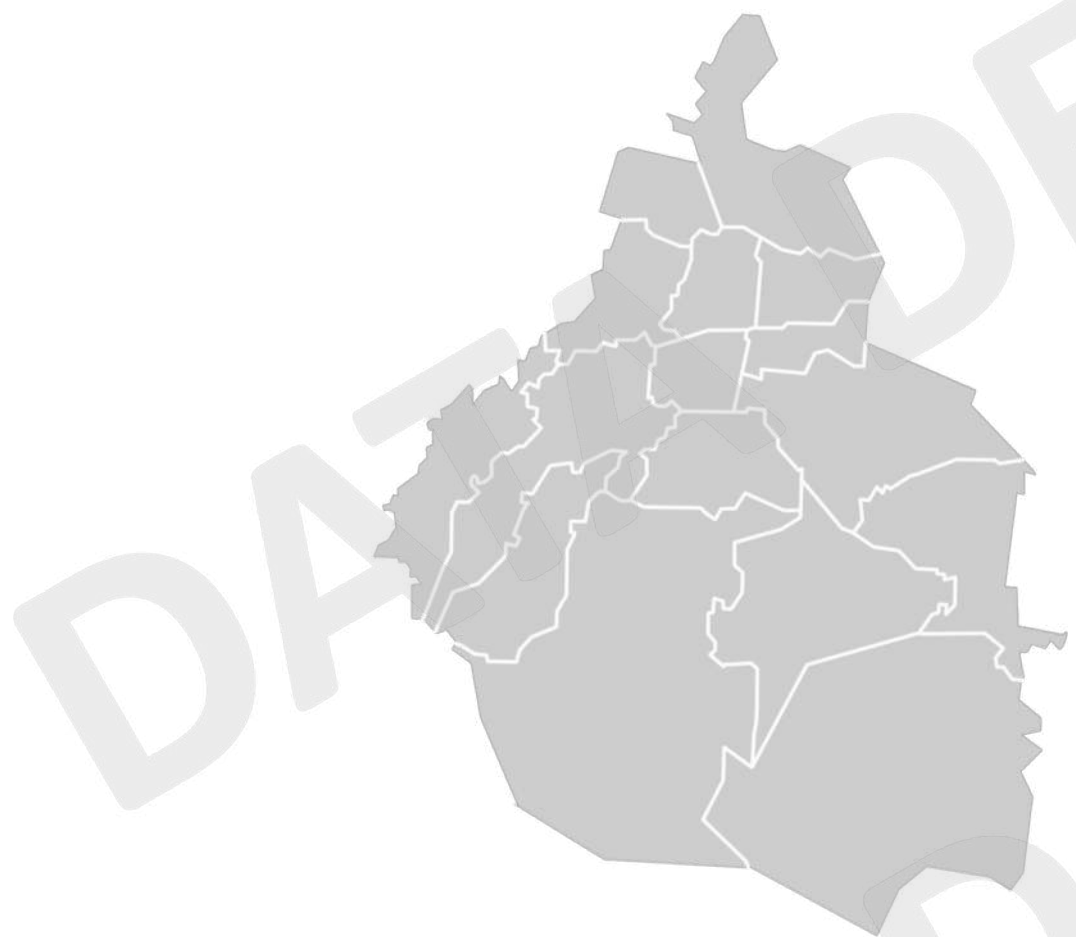
Almendras picante

Pistache habanero

Cacahuates jalapeño

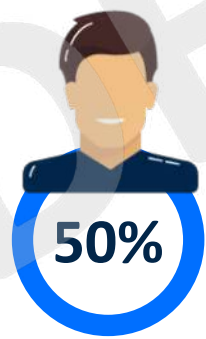
Los productos mostrados corresponden a las presentaciones de **sobre, bote y barra** en sus diferentes combinaciones: **Almendras picante, pistaches habanero y cacahuates jalapeño.**

# Muestra geográfica

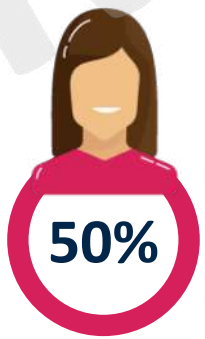


CDMX

100%



Masculino



Femenino

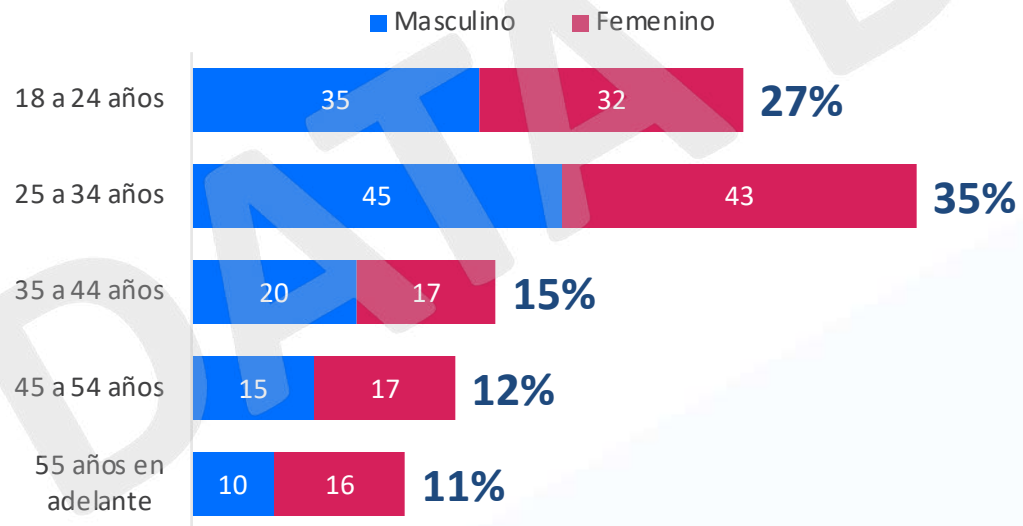


# Encuesta demográfica



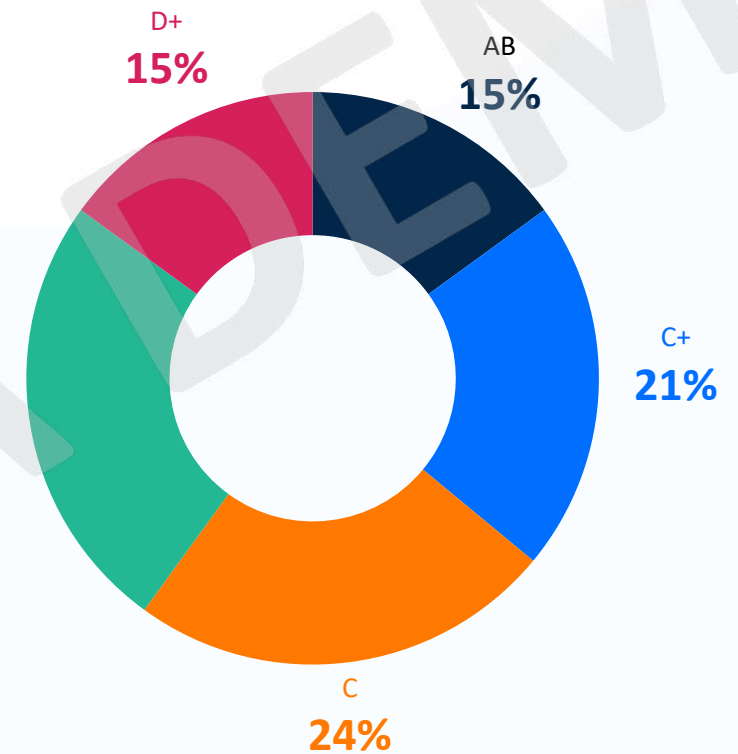
## Distribución de la muestra por sexo y edad

Dentro del análisis los rangos de edad se agruparon de la siguiente manera: **18 a 24 años, 25 a 34 años, 35 a 44 años, 45 a 54 años y 55 años en adelante.**

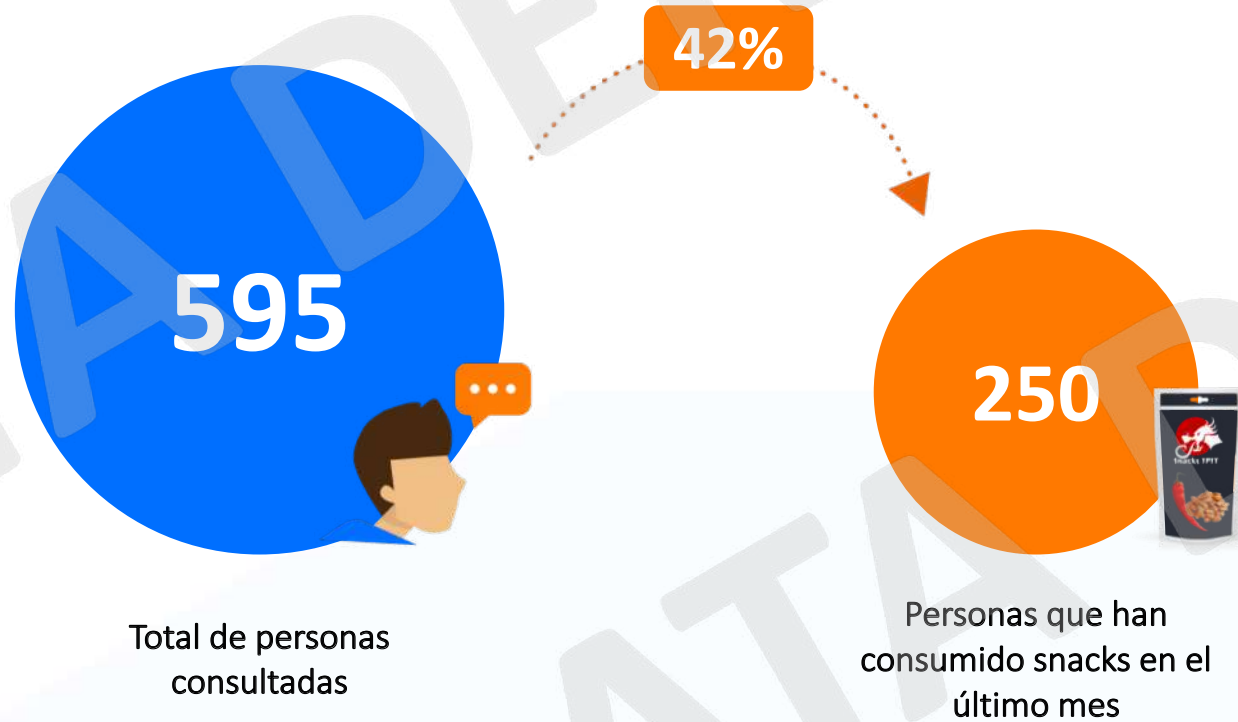


## Distribución de la muestra por nivel socioeconómico

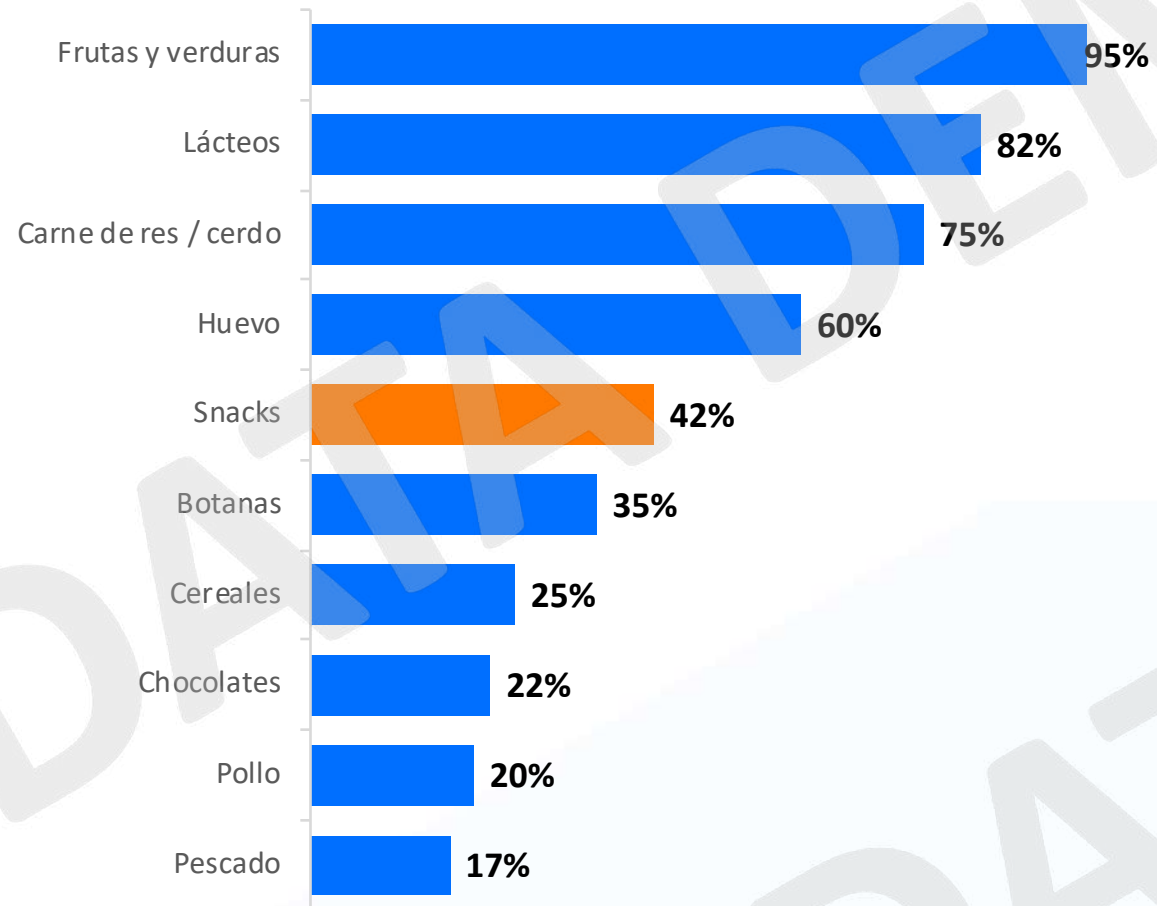
La muestra se compone de **250 encuestados**, de los niveles socioeconómicos **AB, C+, C, C- y D+** distribuidos de la siguiente manera:



# Segmentación del mercado



# Incidencia de categorías



En promedio, las personas entrevistadas **han consumido en el último mes 5 de los productos enlistados.**

Al realizar la pregunta filtro **únicamente avanzaron con la entrevista quienes indicaron haber consumido snacks en el último mes,** lo cual ocurrió en 4 de cada 10 casos.



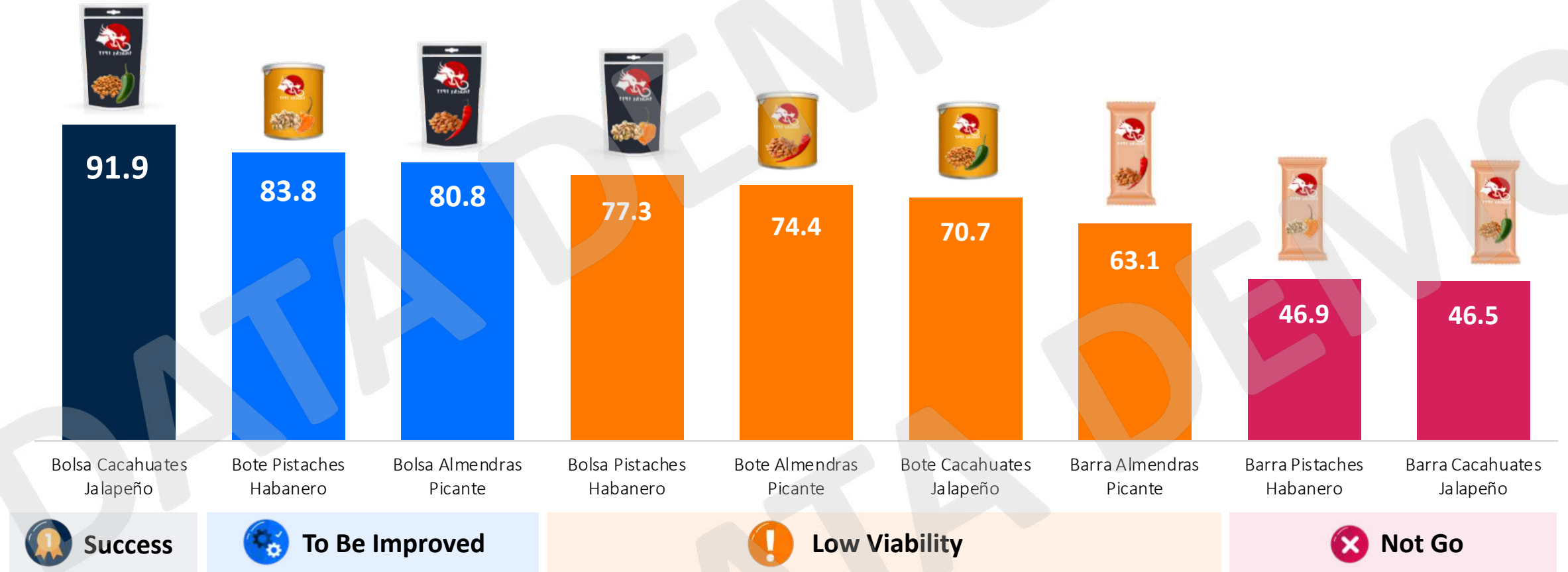
# AVS

El AVS es un **indicador de la viabilidad de desarrollo de producto**. Toma en cuenta la preferencia de mercado que obtuvo cada uno de los productos (Normado con la opción: “Ninguno de los anteriores”) y las variables: Atractivo, Innovación, Relevancia para el consumidor, Brand Fit y Trial.

Según la puntuación final los productos se pueden ubicar en una de las siguientes 4 zonas:

- **Success**  $AVS > 90$
- **To be Improved**  $90 > AVS > 80$
- **Low Viability**  $80 > AVS > 60$
- **Not Go**  $60 > AVS$

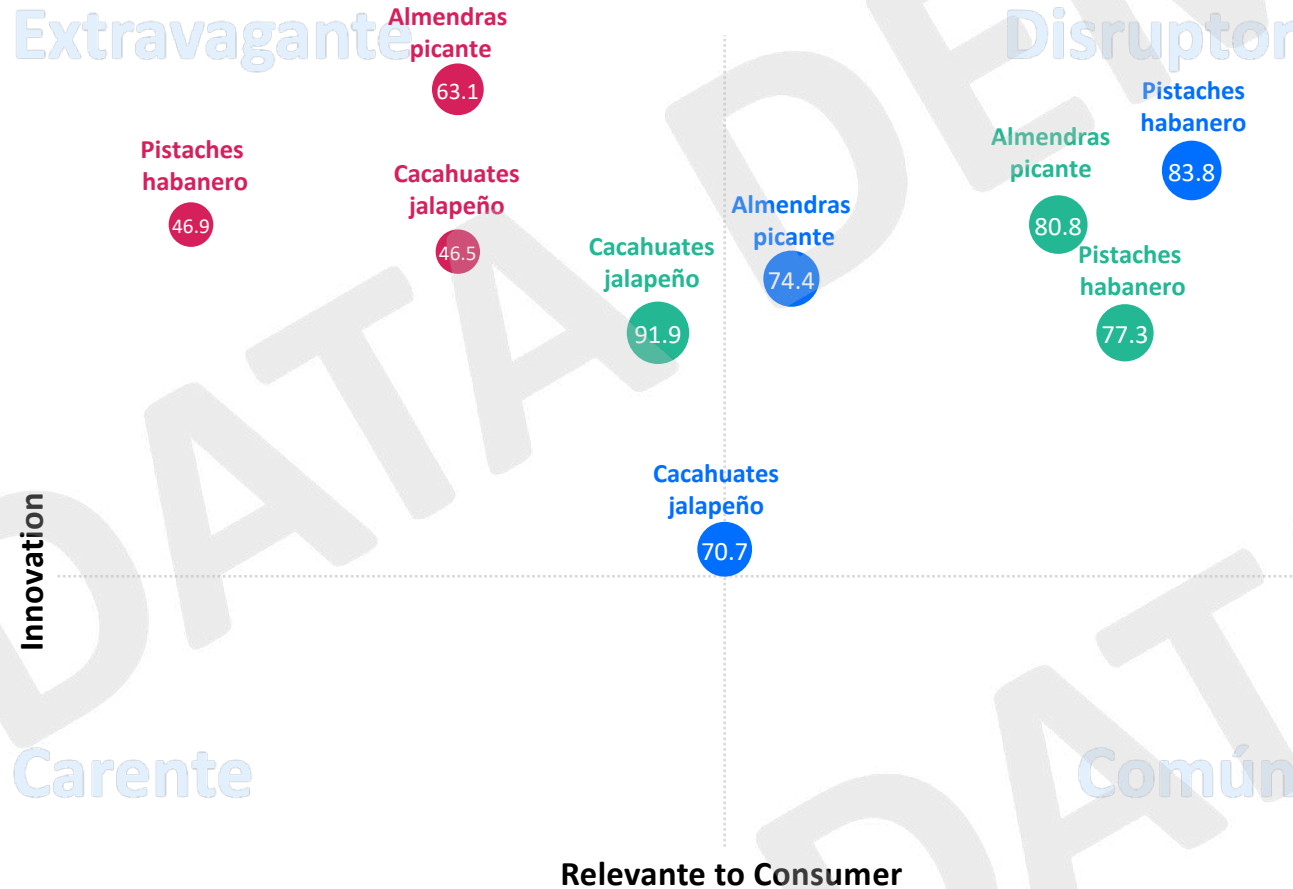
# AVS General



El concepto con mayor preferencia entre los entrevistados fue la **bolsa de cacahuates jalapeño**. Otros conceptos que también contaron con buena aceptación pero que requieren ajustes son el bote de pistaches habanero y la bolsa de almendras picante. **En general se observa la preferencia por las presentaciones en bolsa, caso opuesto a las barras.**

# Disruption Quadrant

● Bolsa ● Bote ● Barra



El **Disruption Quadrant** determina qué tan innovadora es una propuesta en relación con lo relevante para el consumidor.

Este análisis diferencia de manera natural los productos en cuatro regiones:

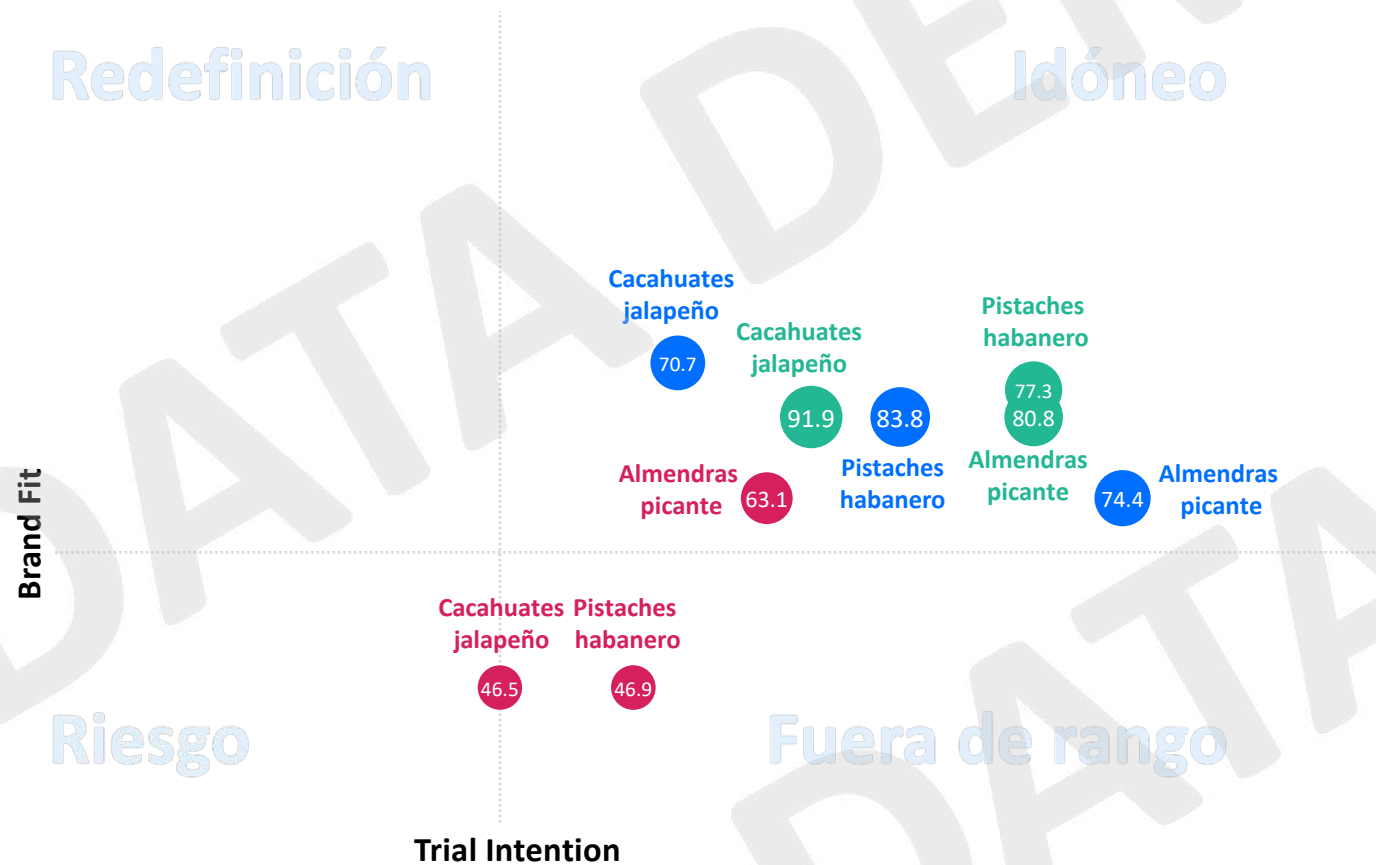
- **Disruptor:** Aquellas propuestas que son innovadoras y que son relevantes para el consumidor.
- **Extravagante:** Aquellas propuestas que son innovadoras pero que no resuenan con el consumidor.
- **Común:** Aquellas propuestas que satisfacen una necesidad del consumidor que se encuentran dentro de lo común.
- **Carente:** Aquellas propuestas que no son relevantes para el consumidor y entran dentro del territorio de lo común.

\*El diámetro de la burbuja representa el AVS del producto.



# Portfolio Fit Quadrant

● Bolsa   
 ● Bote   
 ● Barra



El **Portfolio Fit Quadrant** determina qué tan alineada con la marca es una propuesta en relación con la intención de prueba del consumidor.

Este análisis diferencia de manera natural los productos en cuatro regiones:

- **Idóneo:** Aquellas propuestas que están alineadas con la marca y que generan intención de prueba.
- **Redefinición:** Aquellas propuestas que están alineadas con la marca, pero carecen de intención de prueba, necesitan comunicarse de manera diferente.
- **Fuera de rango:** Aquellas propuestas que no tienen una buena alineación con la marca y que generan intención de prueba con el consumidor.
- **Riesgo:** Aquellas propuestas que no tienen una buena alineación con la marca y que carecen de intención de prueba con el consumidor.

\*El diámetro de la burbuja representa el AVS del producto.

# Radiografías de productos



# Producto: Bolsa Cacahuates - jalapeño



AVS



91.3

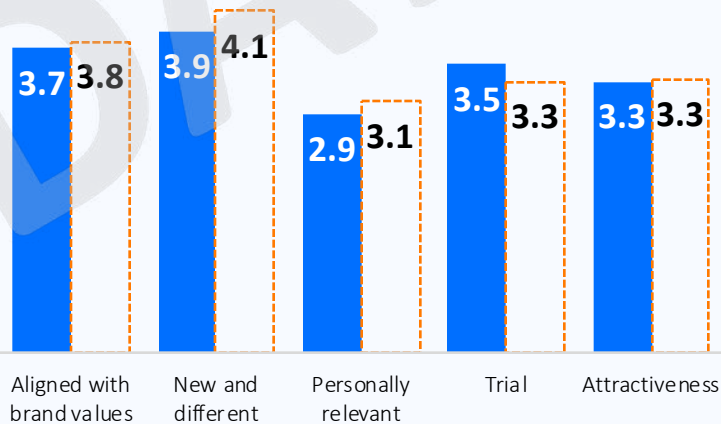
**Disruption Quadrant:**

- Extravagante

**Portfolio Fit Quadrant:**

- Idóneo

■ Score □ Media



## Aspectos positivos del producto

- El empaque y el sabor. x4
- La combinación de cacahuates y jalapeño, viene en la porción ideal para una persona.
- La frase: “Lo nutritivo de los cacahuates y el sabor del jalapeño que tanto te gusta”.
- La frase: “El aporte calórico que tu cuerpo necesita”.



## Aspectos negativos del producto

- La frase ya la tienen varios productos en el mercado.
- El contenido de 56 gramos.
- El aporte calórico.
- El precio.
- Ya hay cacahuates que pican.

**El concepto que generó el AVS más alto fue la bolsa de cacahuates jalapeño,** destacando en la probabilidad de ser probado. El aspecto más valorado fue el empaque junto con el sabor, contrastando con la opinión de que la frase ya es ocupada en el mercado.

# Producto: Bote Pistaches - habanero



AVS



83.8

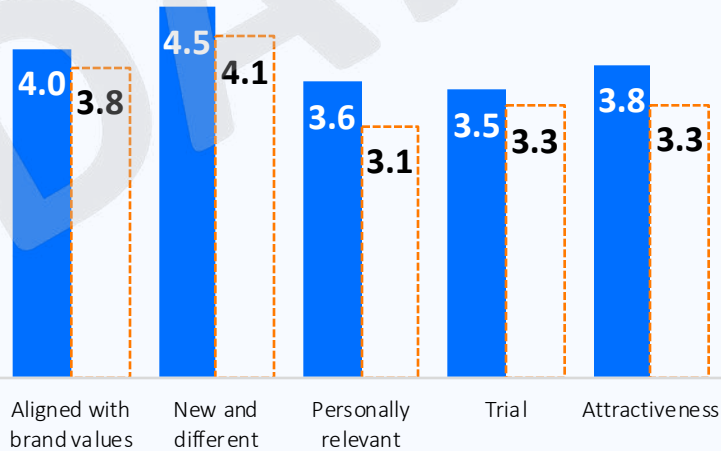
**Disruption Quadrant:**

- Disruptor

**Portfolio Fit Quadrant:**

- Idóneo

■ Score □ Media



**Aspectos positivos del producto**

- El habanero.
- La descripción de los gramos.
- Lo nutritivo de los pistaches y el sabor del habanero.
- La combinación de pistaches con habanero.



**Aspectos negativos del producto**

- El aporte calórico.
- La frase: “En su presentación individual de 85 gramos obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita”.
- Nada me agradó.
- El precio.

**El concepto bote de pistaches habanero generó el 2do lugar en AVS, no obstante, sus atributos fueron calificados por encima de la media, destacando en ser considerado nuevo y diferente.**

# Producto: Bolsa Almendras - picante



AVS



80.8

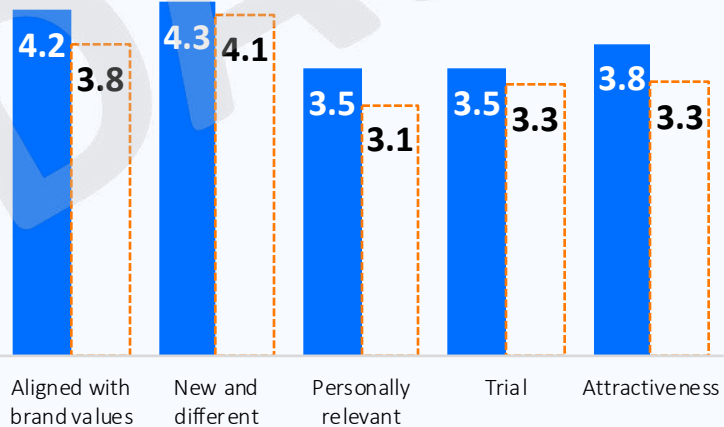
**Disruption Quadrant:**

- Disruptor

**Portfolio Fit Quadrant:**

- Idóneo

■ Score □ Media



**Aspectos positivos del producto**

- Que no es común la combinación de almendras y picante.
- El aporte calórico que tu cuerpo necesita. Energía y nutrición.
- Lo nutritivo de las almendras y el sabor picante.



**Aspectos negativos del producto**

- La descripción no aporta tanta información del producto.
- La frase: “Lo mejor de los dos mundos”.
- La frase: “Obtendrás el aporte calórico que tu cuerpo necesita”.

**El 3er lugar en AVS lo obtuvo el concepto bolsa almendras picante,** logrando calificaciones superiores a la media en los 5 atributos donde las personas destacaron la combinación de ingredientes.

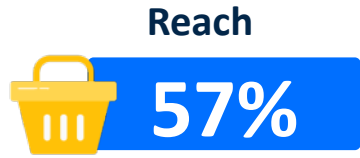


# Análisis TURF

Utilizando la **herramienta de análisis estadístico de Alcance y Frecuencia Totales no Duplicados**, identificamos la combinación de productos que logran un mayor alcance de mercado.



# Análisis Turf



Con los conceptos: **Bolsa cacahuates jalapeño y bote de pistaches habanero se alcanzaría una penetración en el mercado del 57%**, y si se agregara la bolsa de pistaches habanero se conseguiría el 71%.



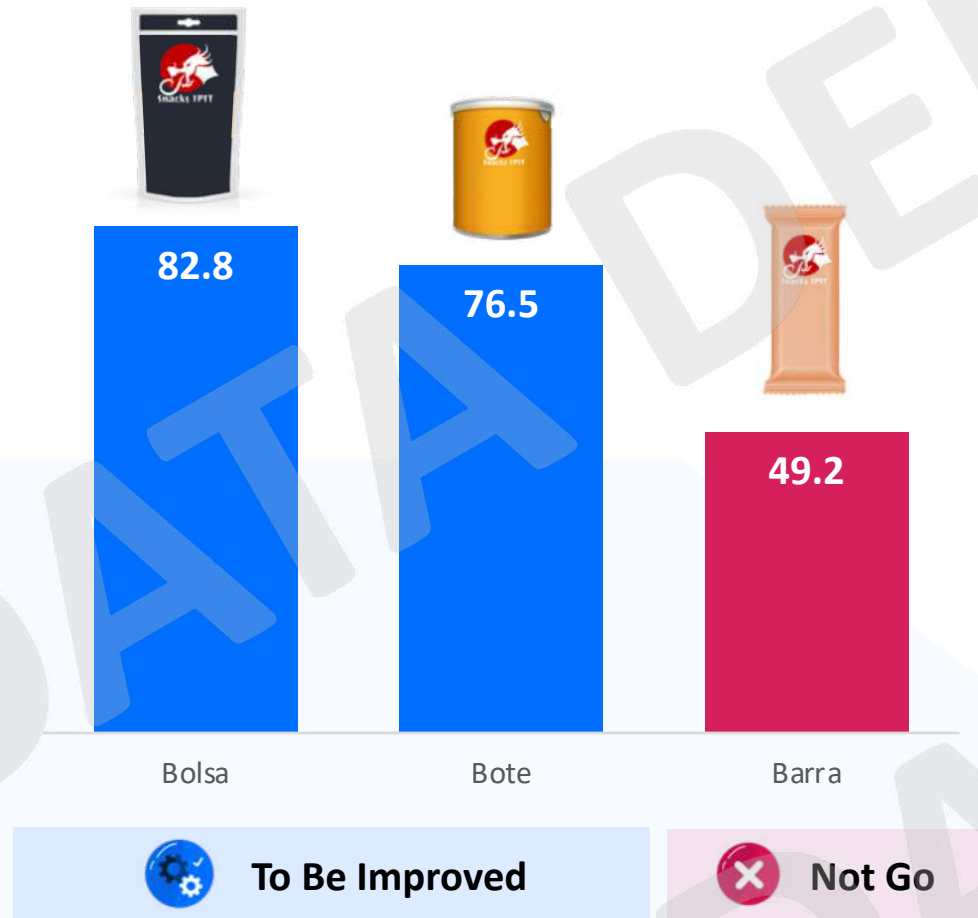
# AVS - CATEGORÍA

**El AVS es un indicador de la viabilidad de desarrollo de producto.** Toma en cuenta la preferencia de mercado que obtuvo cada uno de los productos (Normado con la opción: “Ninguno de los anteriores”) y las variables: Atractivo, Innovación, Relevancia para el consumidor, Brand Fit y Trial.

Según la puntuación final los productos se pueden ubicar en una de las siguientes 4 zonas:

- **Success**  $AVS > 90$
- **To be Improved**  $90 > AVS > 80$
- **Low Viability**  $80 > AVS > 60$
- **Not Go**  $60 > AVS$

# AVS – Categoría



Al analizar los conceptos por categorías, **las presentaciones en bolsa y bote contaron con mayor preferencia**, no obstante, necesitan ajustes para impulsar un mayor performance.

Por otro lado, la presentación en **barra fue la menos favorecida** y por ende tendría su probabilidad de éxito en el mercado es muy baja.

# Disruption Quadrant - Categoría

● Bolsa   
 ● Bote   
 ● Barra

Extravagante

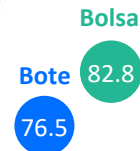
Disruptor

Innovation

Carente

Común

Relevante to Consumer



El **Disruption Quadrant** determina qué tan innovadora es una propuesta en relación con lo relevante para el consumidor.

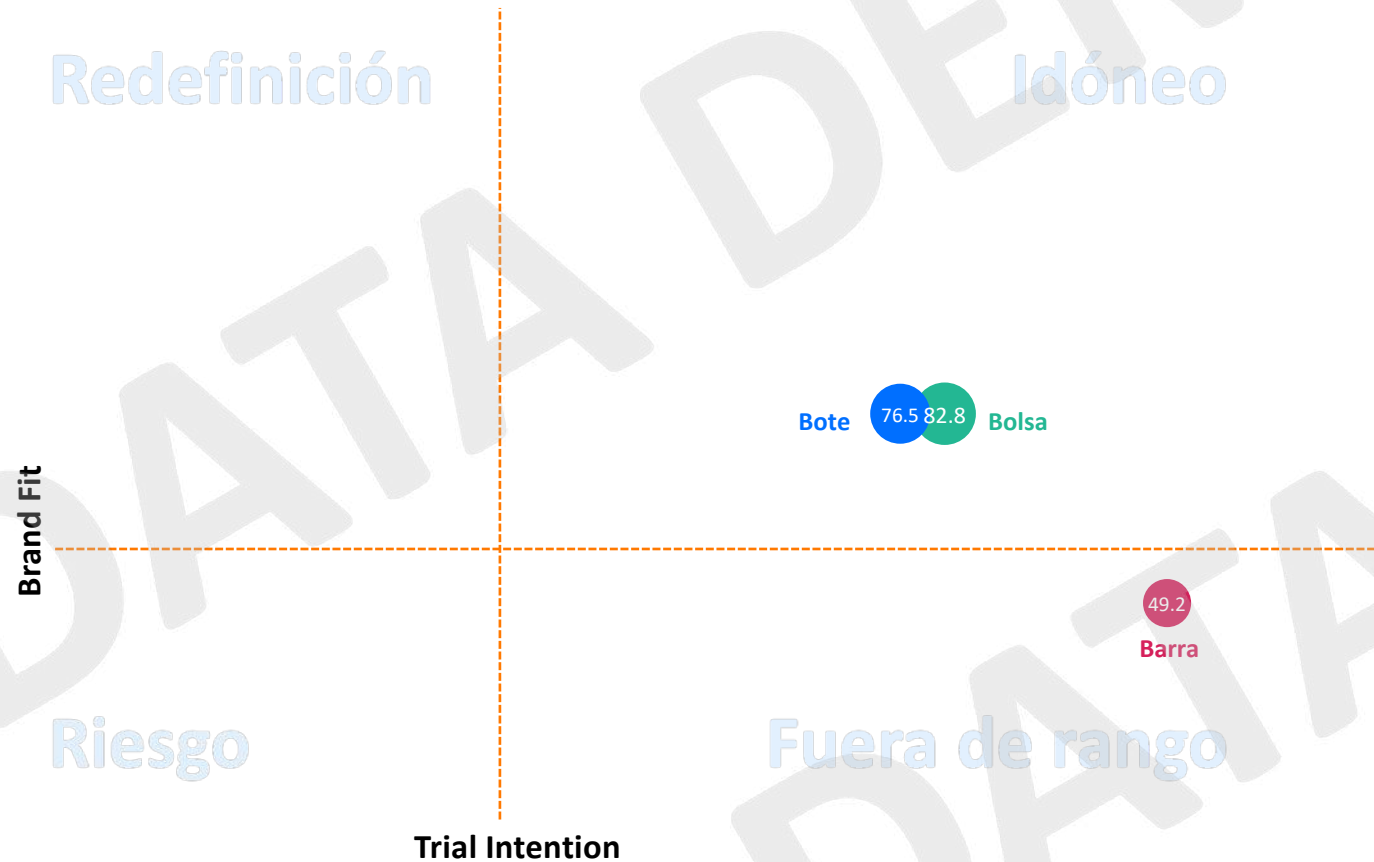
Este análisis diferencia de manera natural los productos en cuatro regiones:

- **Disruptor:** Aquellas propuestas que son innovadoras y que son relevantes para el consumidor.
- **Extravagante:** Aquellas propuestas que son innovadoras pero que no resuenan con el consumidor.
- **Común:** Aquellas propuestas que satisfacen una necesidad del consumidor que se encuentran dentro de lo común.
- **Carente:** Aquellas propuestas que no son relevantes para el consumidor y entran dentro del territorio de lo común.

\*El diámetro de la burbuja representa el AVS del producto.

# Portfolio Fit Quadrant - Categoría

● Bolsa   
 ● Bote   
 ● Barra



El **Portfolio Fit Quadrant** determina qué tan alineada con la marca es una propuesta en relación con la intención de prueba del consumidor.

Este análisis diferencia de manera natural los productos en cuatro regiones:

- **Idóneo:** Aquellas propuestas que están alineadas con la marca y que generan intención de prueba.
- **Redefinición:** Aquellas propuestas que están alineadas con la marca, pero carecen de intención de prueba, necesitan comunicarse de manera diferente.
- **Fuera de rango:** Aquellas propuestas que no tienen una buena alineación con la marca y que generan intención de prueba con el consumidor.
- **Riesgo:** Aquellas propuestas que no tienen una buena alineación con la marca y que carecen de intención de prueba con el consumidor.

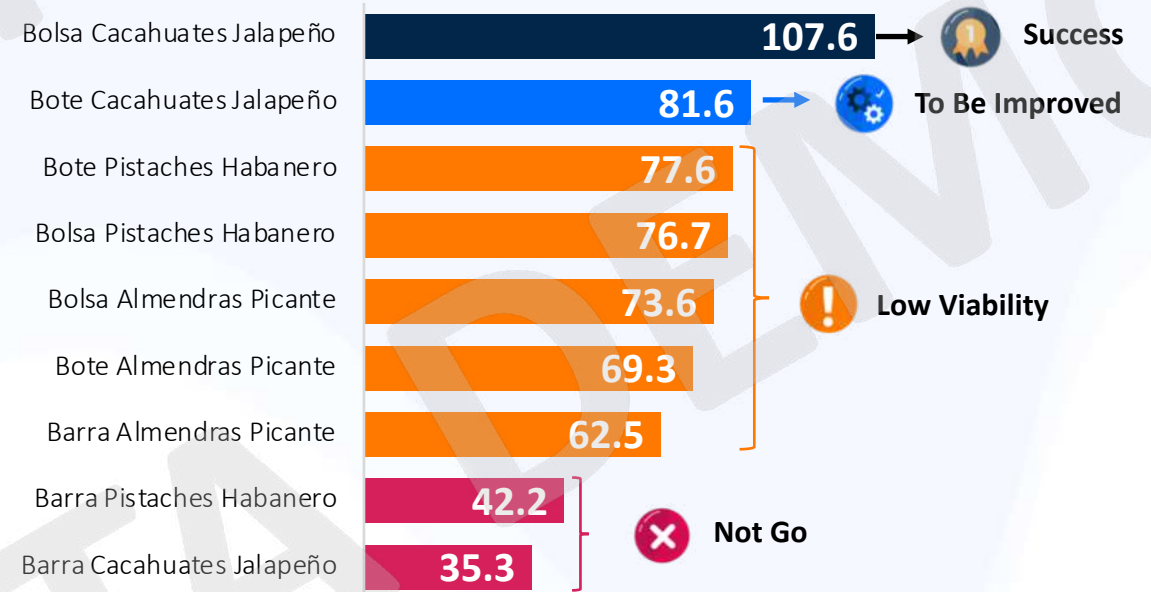
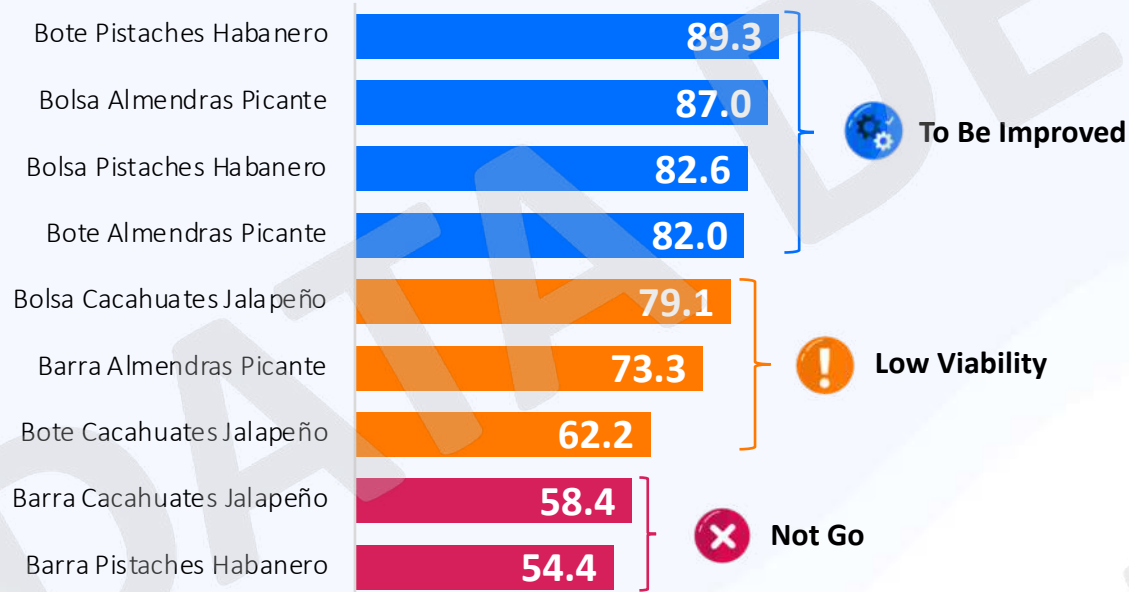
\*El diámetro de la burbuja representa el AVS del producto.

# Análisis por segmentación





# AVS – Por género



En los hombres, los conceptos de productos que generaron un mayor AVS fueron **pistaches habanero y almendras picante tanto en bote como en bolsa**, no obstante, **los 4 requieren ajustes**. En el caso de las mujeres, el concepto con mayor viabilidad es la **bolsa de cacahuates jalapeño** y también su presentación en bote la cual debe ajustarse.

# Productos con mayor viabilidad - Hombres



AVS  
**89.3**



AVS  
**87.0**



AVS  
**82.6**



AVS  
**82.0**

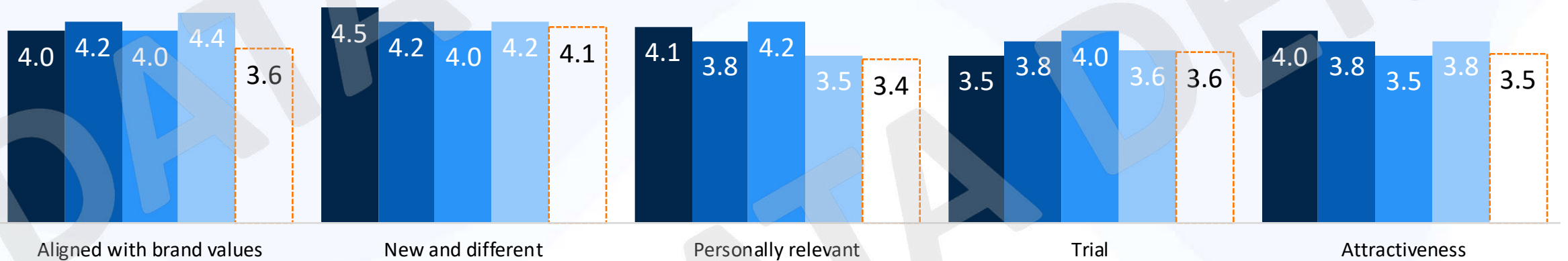
■ Bote Pistaches Habanero

■ Bolsa Almendras Picante

■ Bolsa Pistaches Habanero

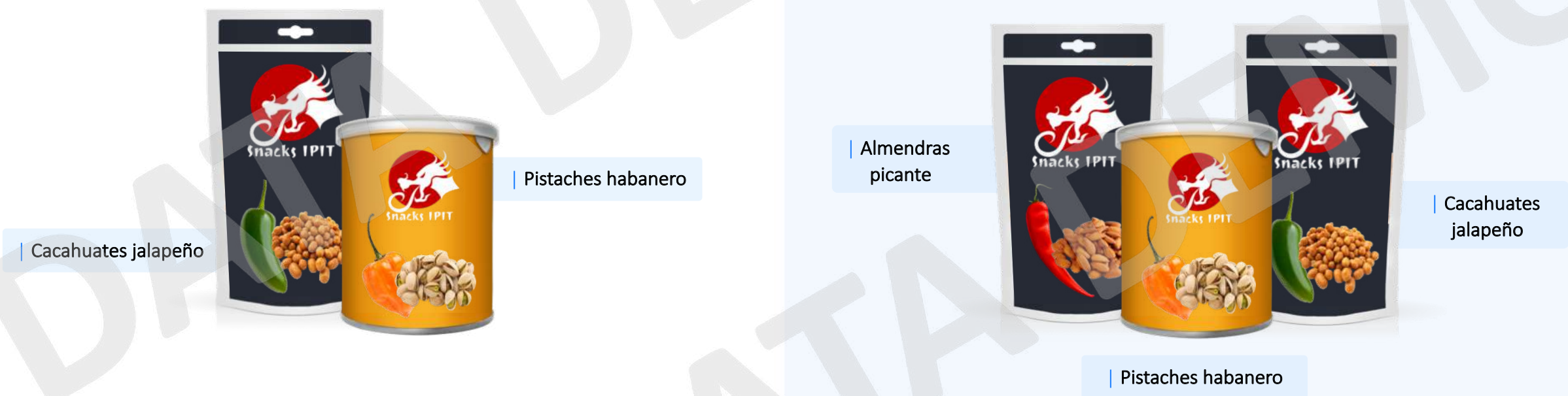
■ Bote Almendras Picante

□ Media



Al analizar los atributos de los conceptos de productos con mayor AVS para los hombres, se observa que **el bote de pistaches habanero fue considerado el más nuevo y diferente así como el más atractivo**, por otro lado la bolsa de pistaches habanero obtuvo un mejor desempeño en temas de relevancia e intención de prueba.

# Análisis Turf - Hombres



Contemplando los conceptos **bolsa cacahuates jalapeño y bote de pistaches habanero se alcanzaría un reach del 60% de los hombres** y si adicionalmente se agregara la bolsa de almendras picante se lograría un 73%.

# Productos con mayor viabilidad - Mujeres

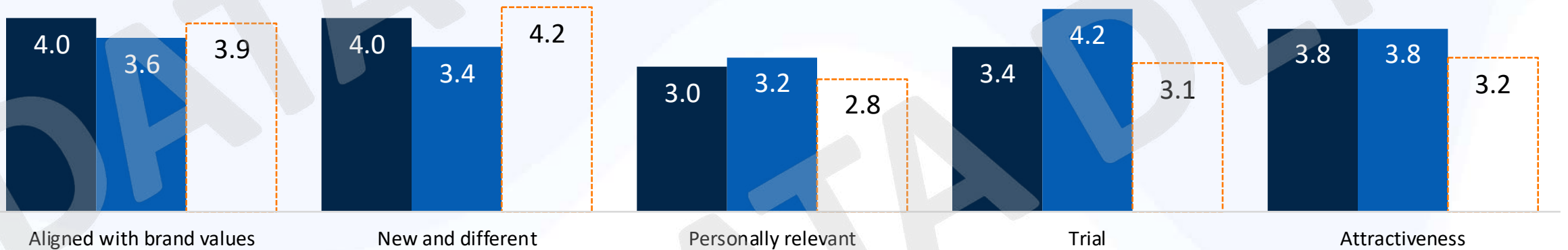


AVS  
107.6



AVS  
81.6

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño ■ Bote Cacahuates Jalapeño □ Media



**El concepto con mayor viabilidad de éxito para las mujeres fue la bolsa cacahuates jalapeño**, el cual fue considerado como el más alineado con la marca y el más nuevo y diferente. El bote cacahuates jalapeño generó mayor relevancia e intención de prueba. Ambos conceptos tuvieron el mismo nivel de agrado.

# Análisis Turf - Mujeres

Reach



| Cacahuates jalapeño

| Pistaches habanero

Reach



| Pistaches habanero

| Cacahuates jalapeño

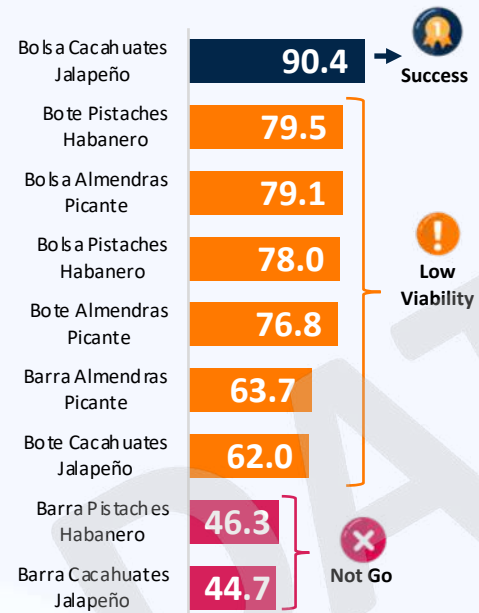
| Pistaches habanero

Con las presentaciones en **bolsa de pistaches habanero y cacahuates jalapeño** se alcanzaría un reach en las **mujeres del 57%**, y al adicionar el bote de pistaches habanero se lograría un 71%.

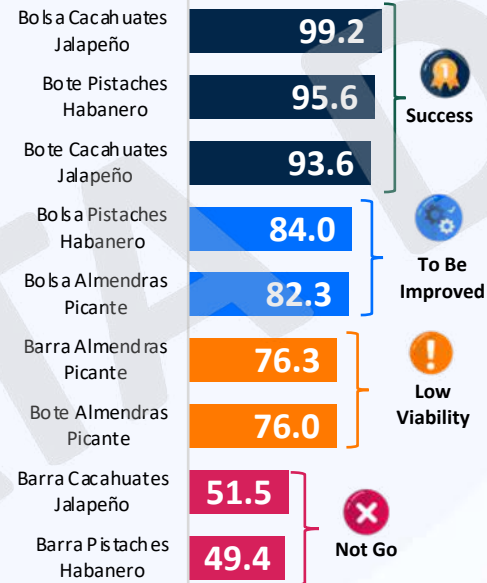


# AVS – Por rango de edad

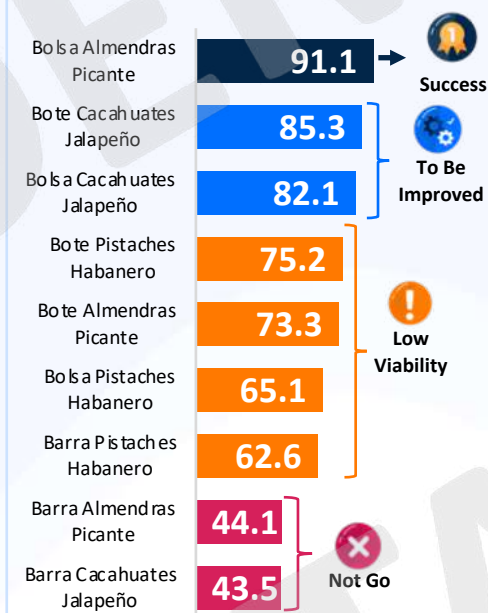
## 18 a 24 años



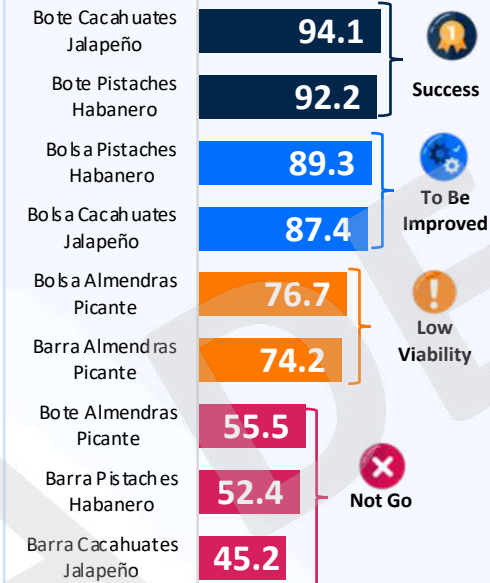
## 25 a 34 años



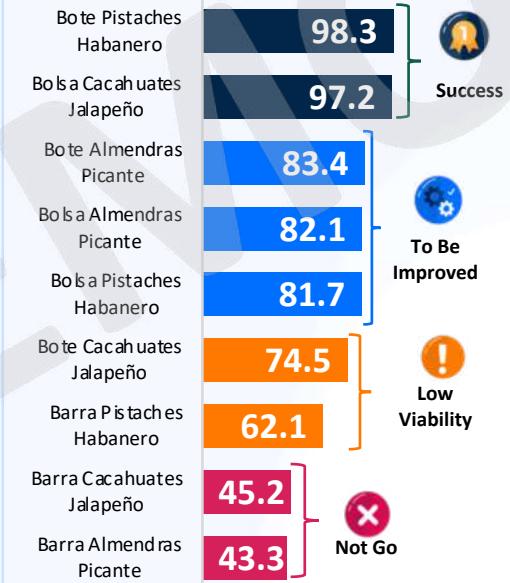
## 35 a 44 años



## 45 a 54 años



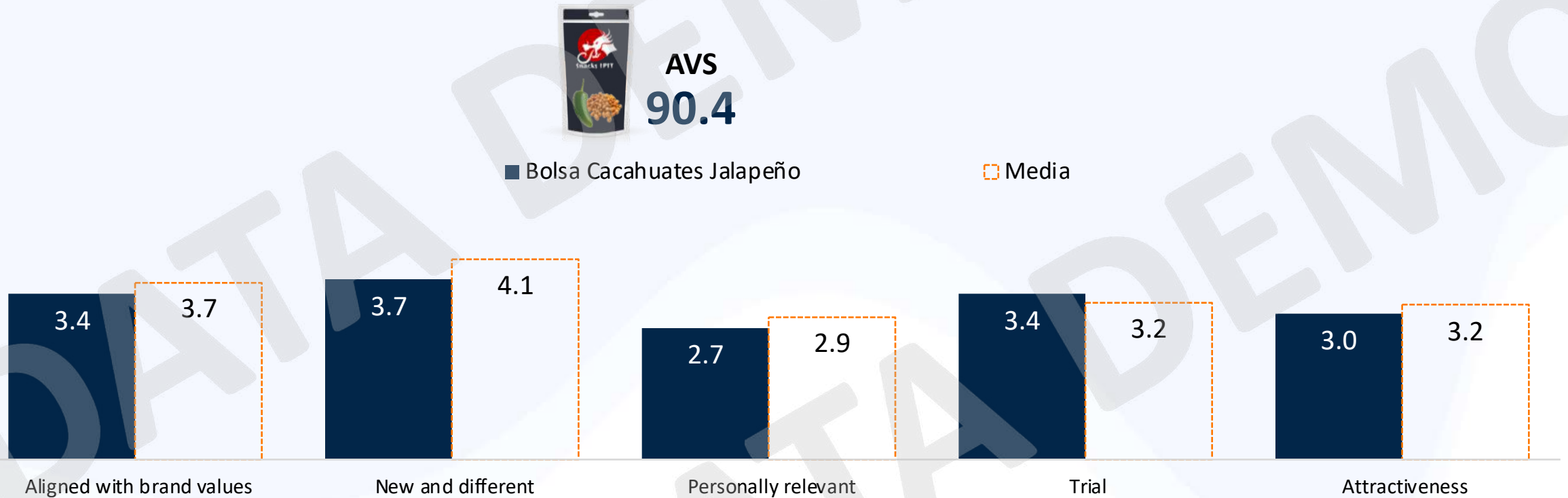
## 55 años ó más



**La bolsa de cacahuates jalapeño y el bote de pistaches habanero fueron los conceptos con mayor viabilidad de éxito entre los distintos rangos de edad.** En las personas más jóvenes se observó una mayor cantidad de conceptos con menor probabilidad de éxito, por lo que se considera como un área de oportunidad relevante. No importando el rango de edad, las presentaciones en barra fueron de las menos valoradas.



# Productos con mayor viabilidad – 18 a 24 años



La bolsa de cacahuates jalapeño el cual fue el único producto para los jóvenes con viabilidad de éxito. **Presentó en la mayoría de los atributos un desempeño por debajo de la media.**

# Análisis Turf – 18 a 24 años

Reach



| Cacahuates jalapeño

| Pistaches habanero

Reach



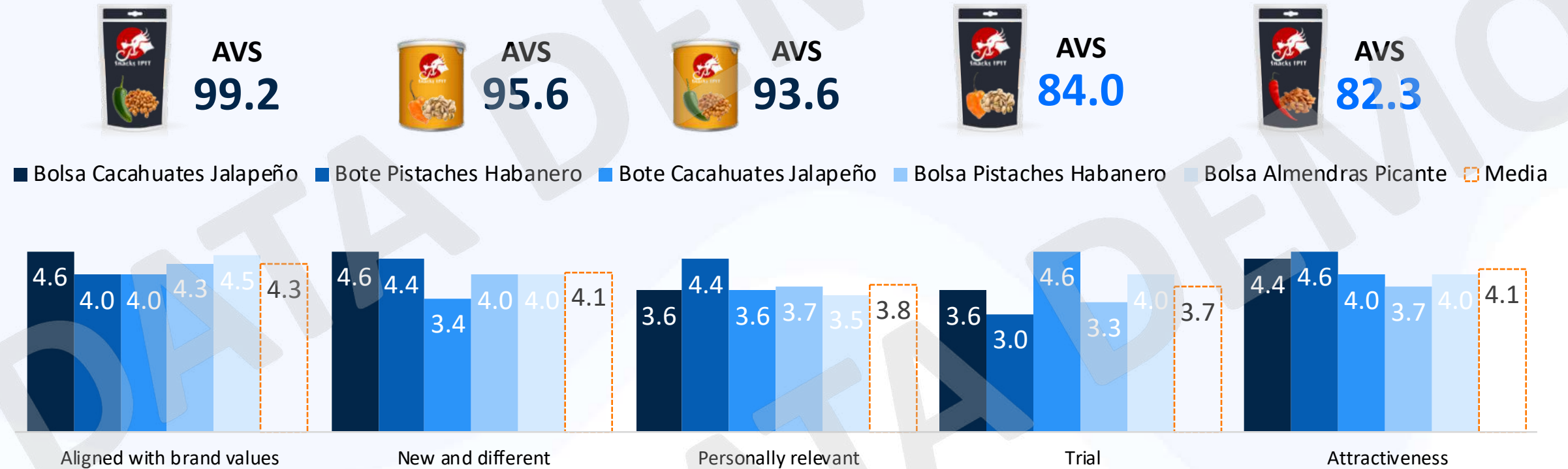
| Pistaches habanero

| Cacahuates jalapeño

| Almendras picante

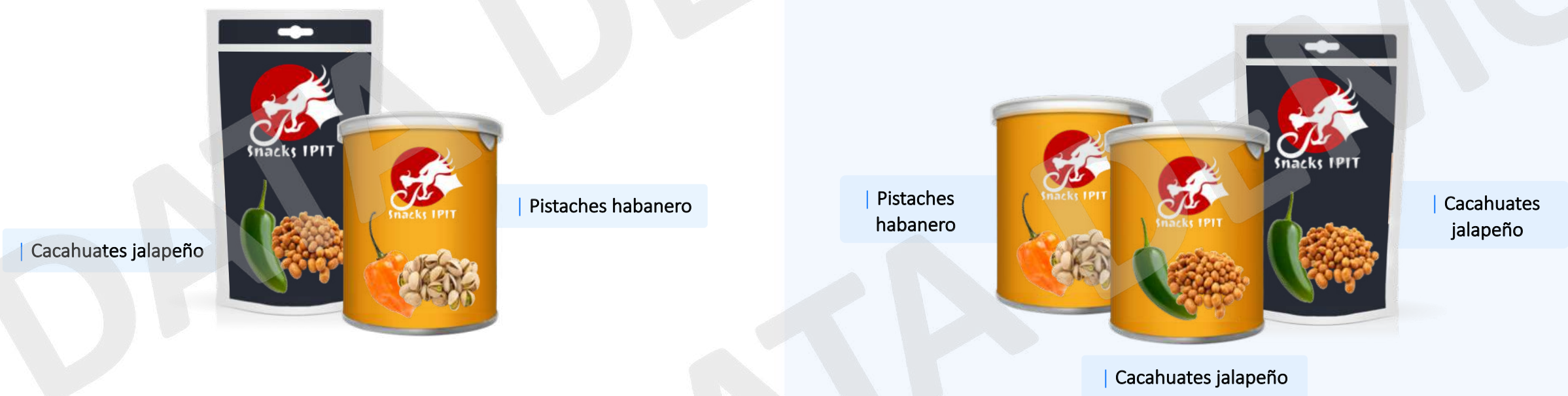
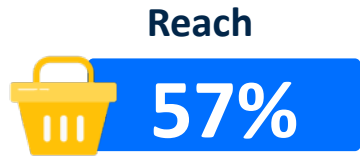
Para alcanzar el reach del 57% de los más jóvenes se sugiere contemplar las bolsas de pistaches habanero y cacahuates jalapeño, adicionalmente si se agregara el bote de almendras picante se lograría un 67%.

# Productos con mayor viabilidad - 25 a 34 años



Para las personas de 25 a 34 años se observan 3 conceptos de productos con una alta viabilidad de éxito: **Cacahuates jalapeño en presentaciones en bolsa y bote así como bote de pistaches habanero**. La bolsa de cacahuates jalapeño destaca por ser la más alineada con la marca sí como la más nueva y diferente, por otra parte, esta misma combinación pero en su presentación en bote resalta por ser la que generó mayor probabilidad de prueba.

# Análisis Turf - 25 a 34 años



Con los conceptos bolsa de cacahuates jalapeño y pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de 25 a 34 años, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.

# Productos con mayor viabilidad - 35 a 44 años

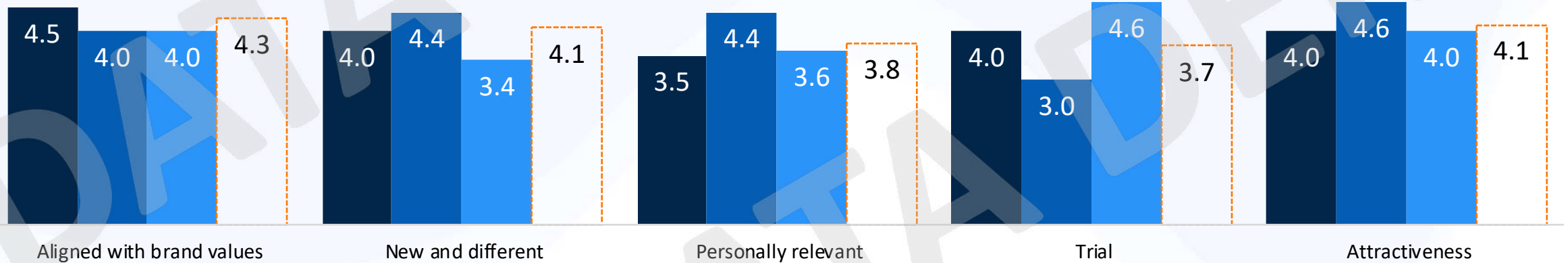


■ Bolsa Almendras Picante

■ Bote Pistaches Habanero

■ Bote Cacahuates Jalapeño

□ Media



Para las personas de 35 a 44 años se observa un concepto de producto con una alta viabilidad de éxito: **Bolsa almendras picante**, la cual destacó por ser considerada la más alineada con la marca.

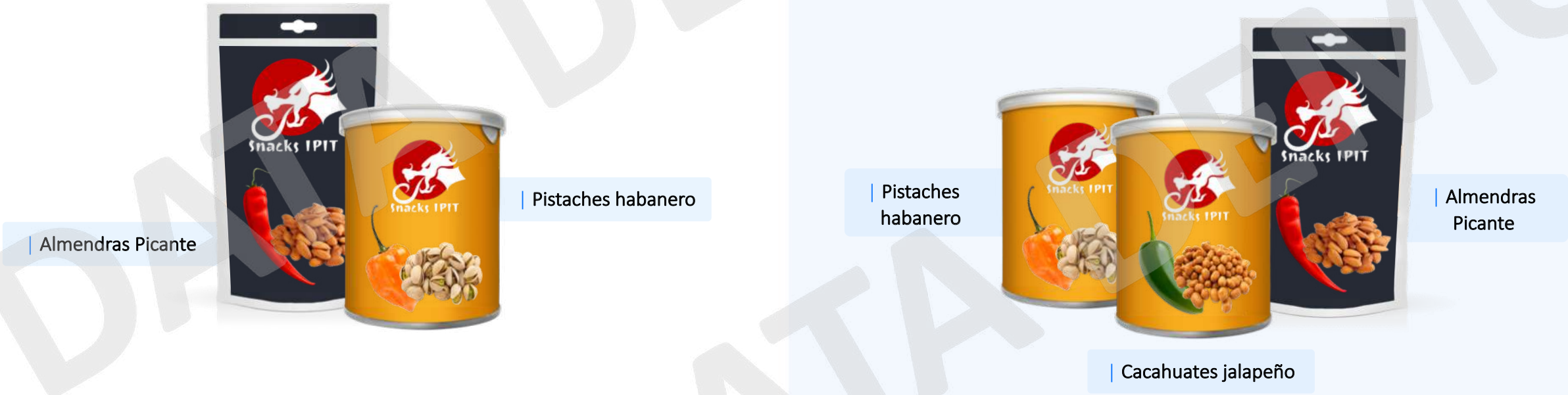


# Análisis Turf - 35 a 44 años

Reach



Reach



Con los conceptos bolsa de almendras picante y pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de 35 a 44 años, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.



# Productos con mayor viabilidad - 45 a 54 años



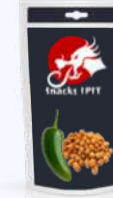
AVS  
**94.1**



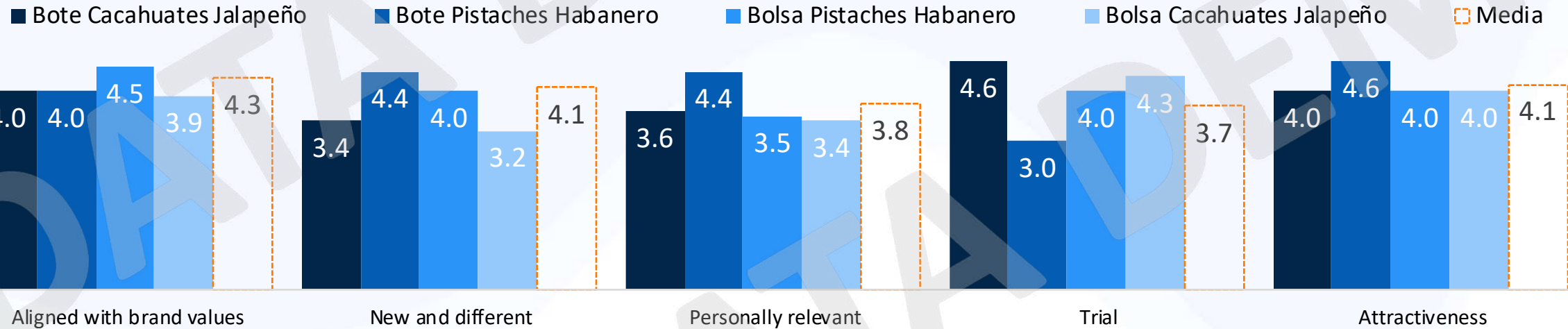
AVS  
**92.2**



AVS  
**89.3**

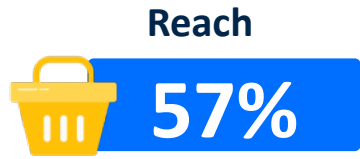


AVS  
**87.4**



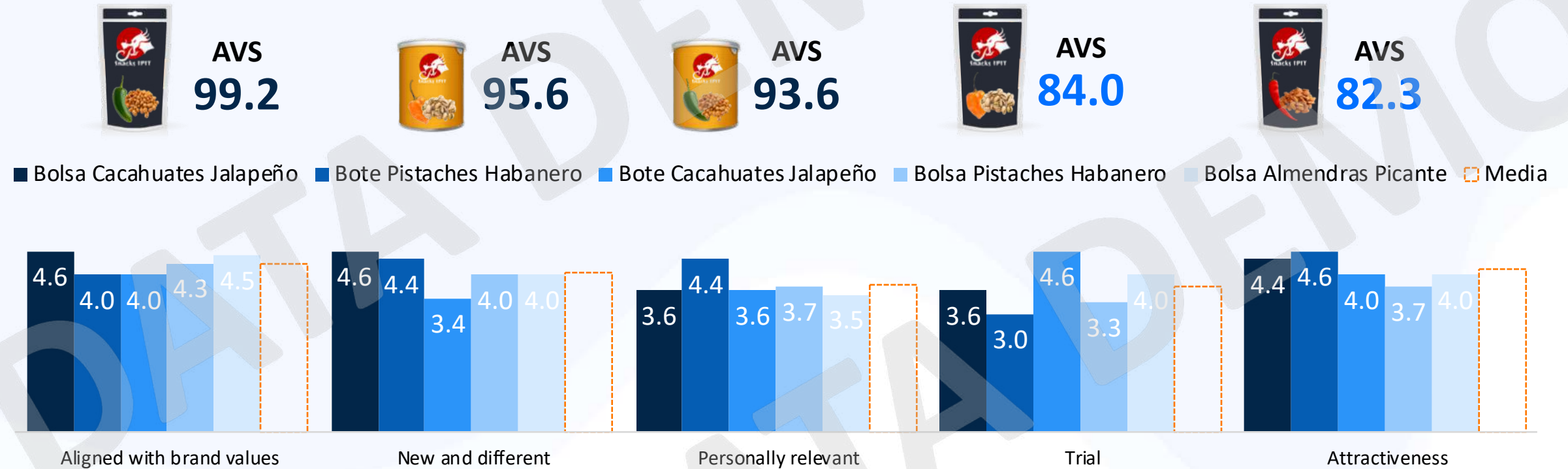
Para las personas de 45 a 54 años se observan dos conceptos de productos con una alta viabilidad de éxito: **Bote cacahuates jalapeño y bote pistaches habanero**, la cual destacó por ser considerada la más nueva y diferente, relevante y atractiva.

# Análisis Turf - 45 a 54 años



Con los conceptos bote de cacahuates jalapeño y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de 45 a 54 años, y al agregar la bolsa de pistaches habanero se lograría un 10% más.

# Productos con mayor viabilidad - 55 ó más años



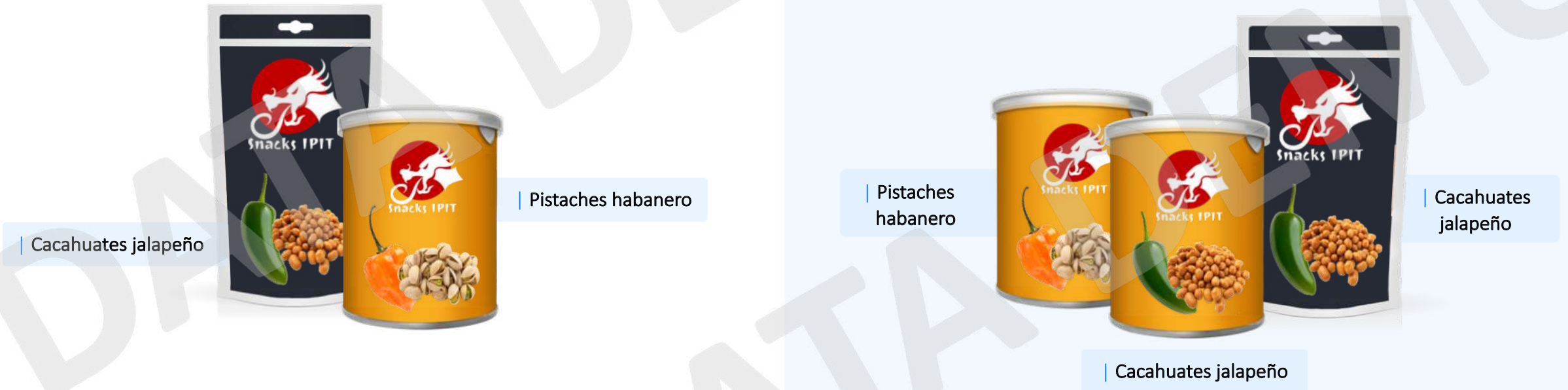
Para las personas mayores de 55 años se observan tres conceptos de productos con una alta viabilidad de éxito: **Bolsa cacahuates jalapeño, bolsa pistaches habanero y bote cacahuates jalapeño.**

# Análisis Turf – 55 ó más años

Reach

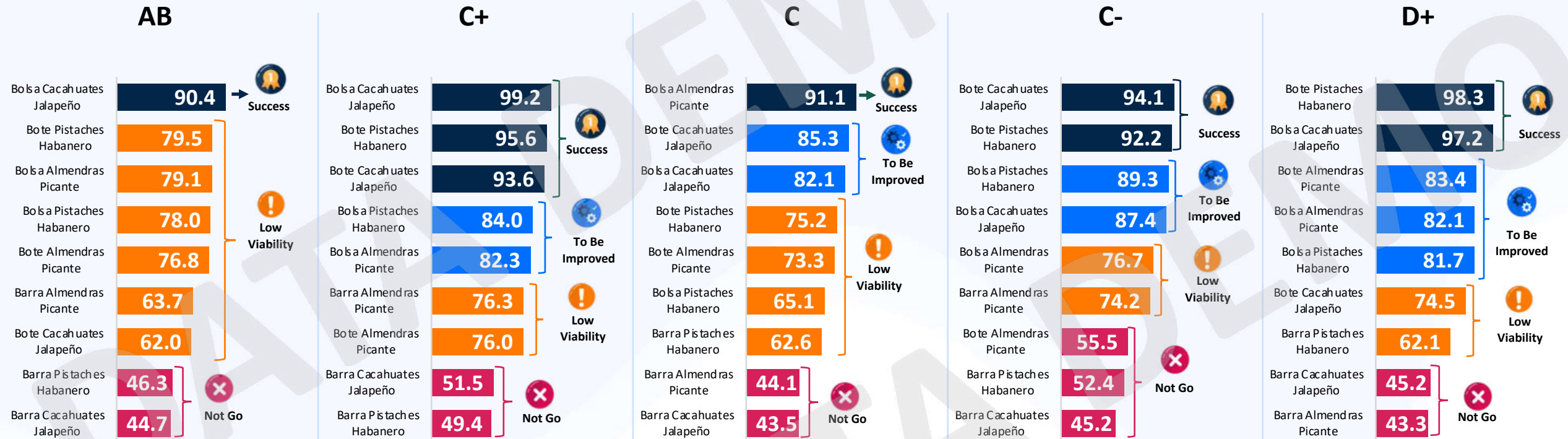


Reach



Con los conceptos bolsa de cacahuates jalapeño y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas mayores de 55 años, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.

# AVS – Por nivel socioeconómico



La bolsa de cacahuates jalapeño y el bote de pistaches habanero fueron los conceptos con mayor viabilidad de éxito entre los distintos niveles socioeconómicos. En las personas de menor nivel socioeconómico se observó una mayor cantidad de conceptos con menor probabilidad de éxito, por lo que se considera como un área de oportunidad relevante. No importando el nivel socioeconómico, las presentaciones en barra fueron de las menos valoradas.



# Productos con mayor viabilidad – NSE AB



AVS  
90.4

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño

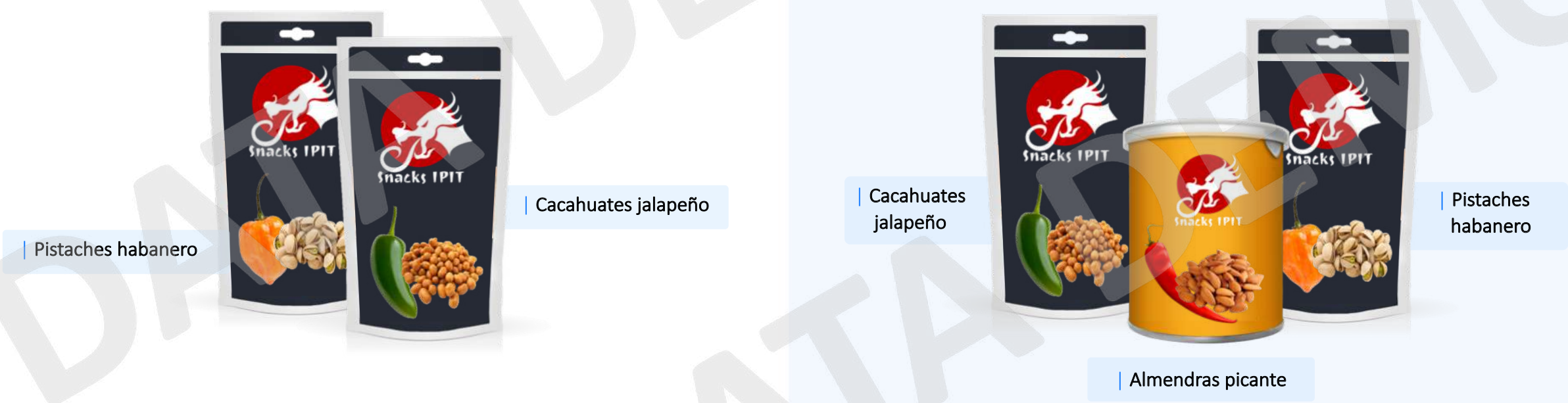
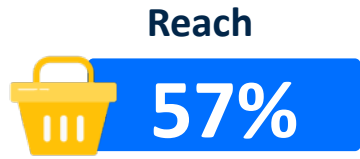
□ Media



**La bolsa de cacahuates jalapeño** el cual fue el único producto para las personas de NSE AB con viabilidad de éxito.

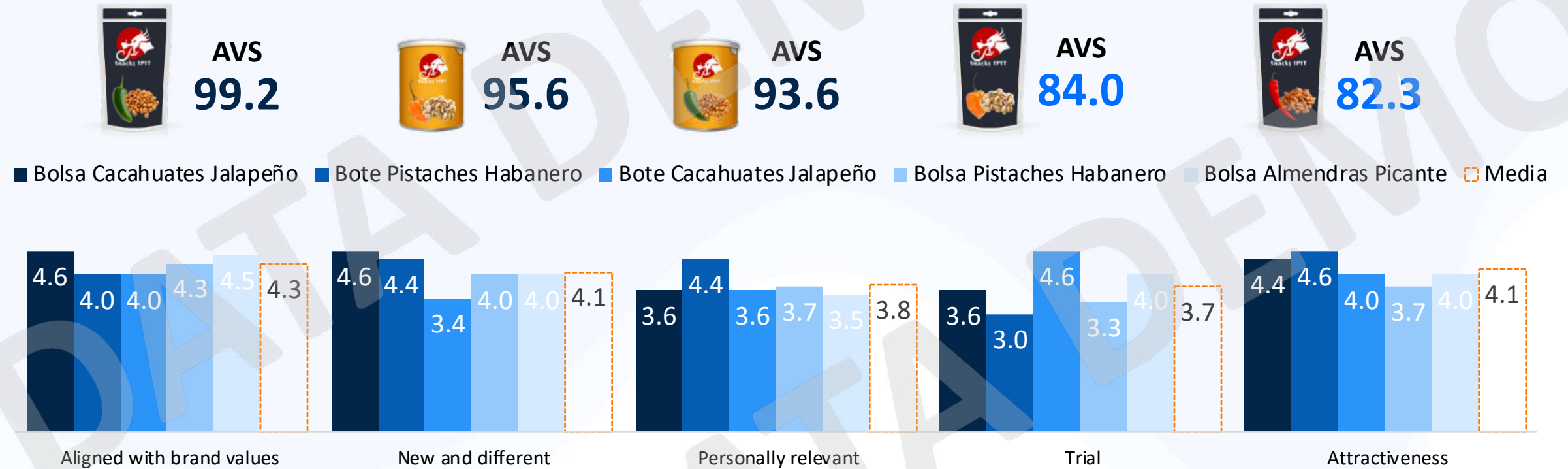


# Análisis Turf – NSE AB



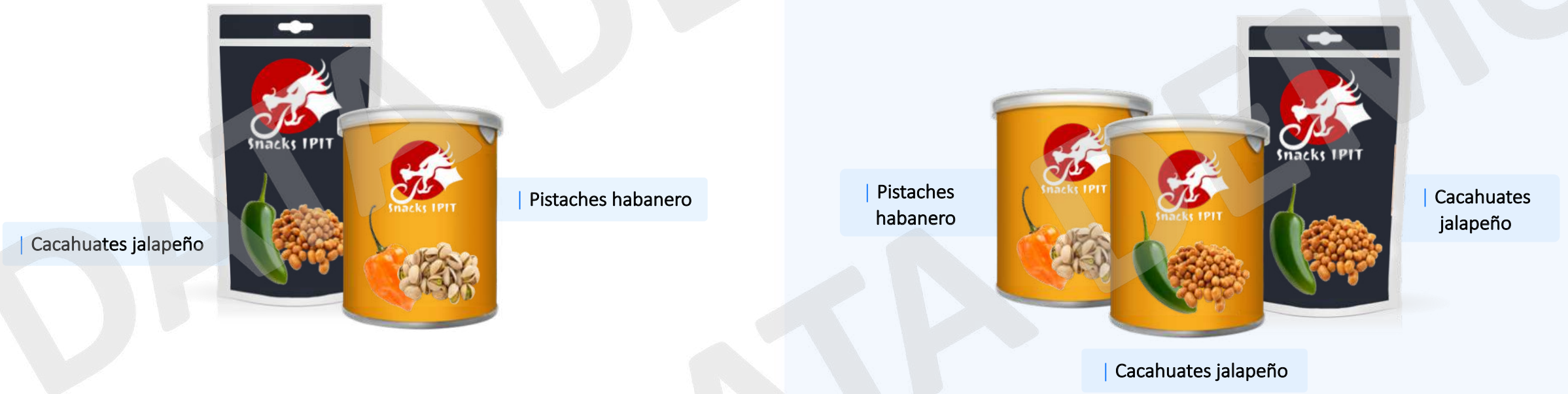
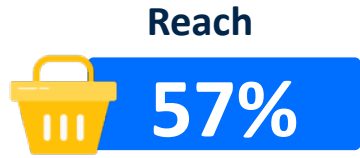
Para alcanzar el **reach del 57%** de las personas de NSE AB se sugiere contemplar las bolsas de **pistaches habanero y cacahuates jalapeño**, adicionalmente si se agregara el bote de almendras picante se lograría un 67%.

# Productos con mayor viabilidad – NSE C+



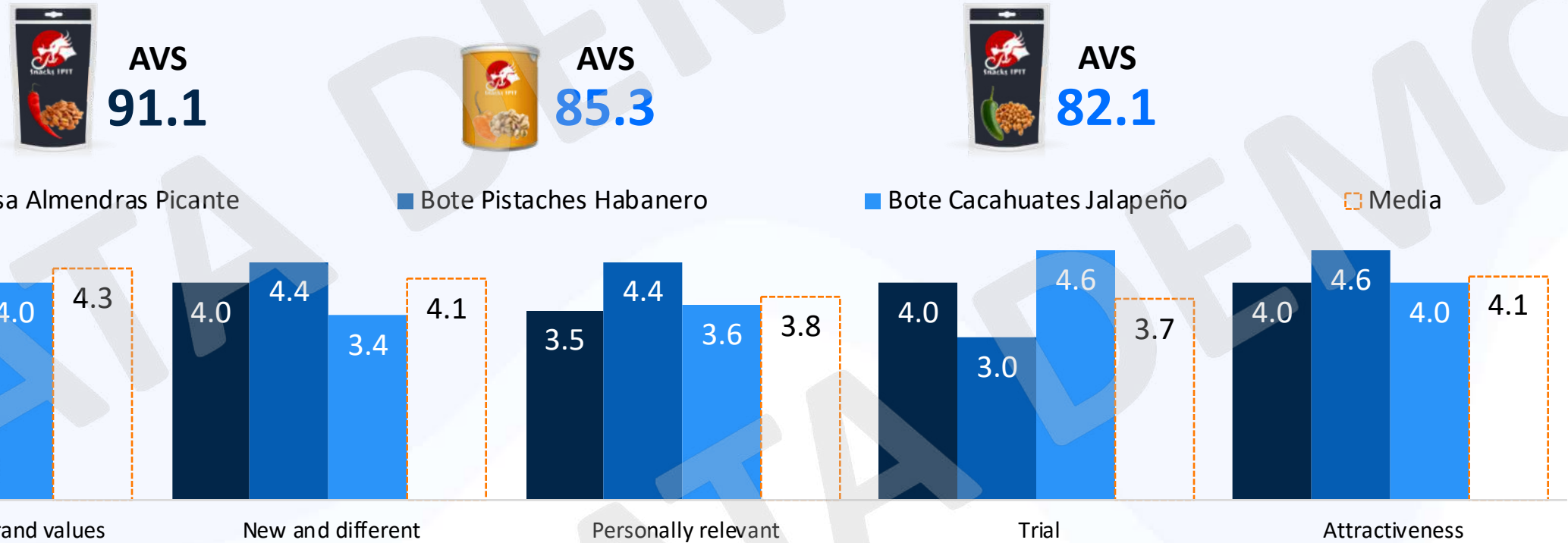
Para las personas de NSE C+ se observan 3 conceptos de productos con una alta viabilidad de éxito: **Cacahuates jalapeño en presentaciones en bolsa y bote así como bote de pistaches habanero**. La bolsa de cacahuates jalapeño destaca por ser la más alineada con la marca sí como la más nueva y diferente, por otra parte, esta misma combinación pero en su presentación en bote resalta por ser la que generó mayor probabilidad de prueba.

# Análisis Turf – NSE C+



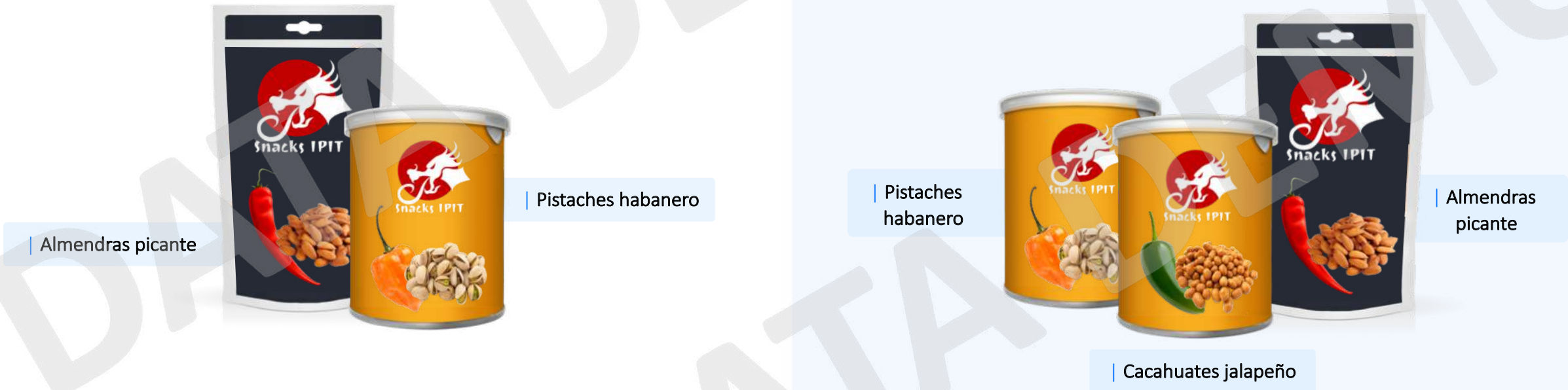
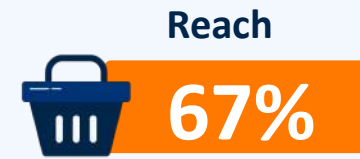
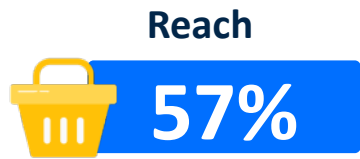
Con los conceptos bolsa de cacahuates y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de NSE C+, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.

# Productos con mayor viabilidad – NSE C



Para las personas de NSE C se observa un concepto de producto con una alta viabilidad de éxito: **Bolsa almendras picante**, la cual destacó por ser considerada la más alineada con la marca.

# Análisis Turf – NSE C



Con los conceptos bolsa de almendras picante y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de NSE C, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.



# Productos con mayor viabilidad – NSE C-



AVS  
94.1



AVS  
92.2



AVS  
89.3



AVS  
87.4

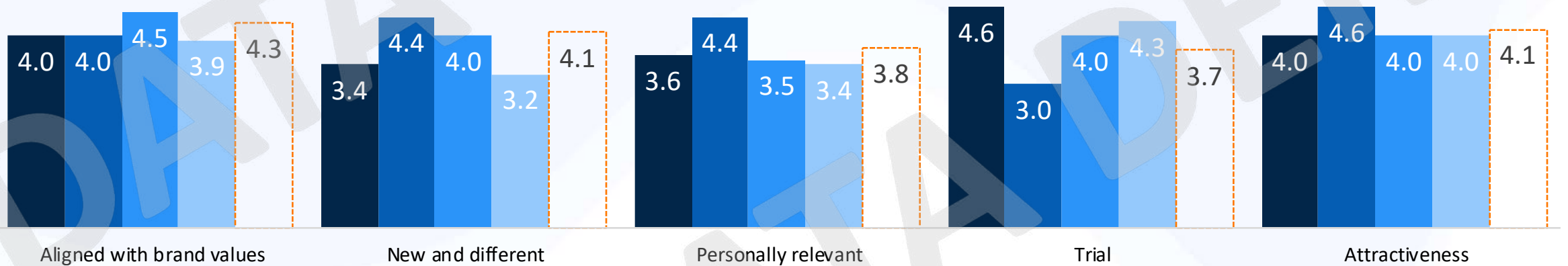
■ Bote Cacahuates Jalapeño

■ Bote Pistaches Habanero

■ Bolsa Pistaches Habanero

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño

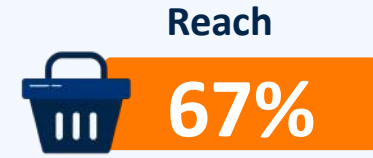
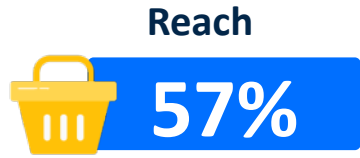
□ Media



Para las personas de NSE C- se observa un concepto de producto con una alta viabilidad de éxito: **Bote almendras jalapeño.**

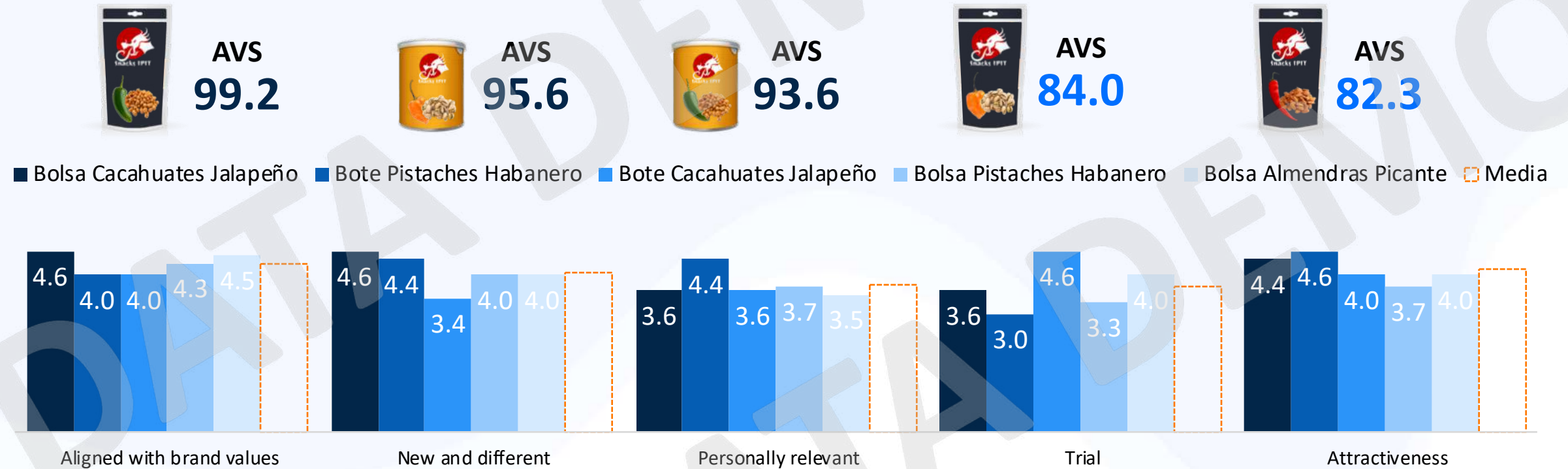


# Análisis Turf – NSE C-



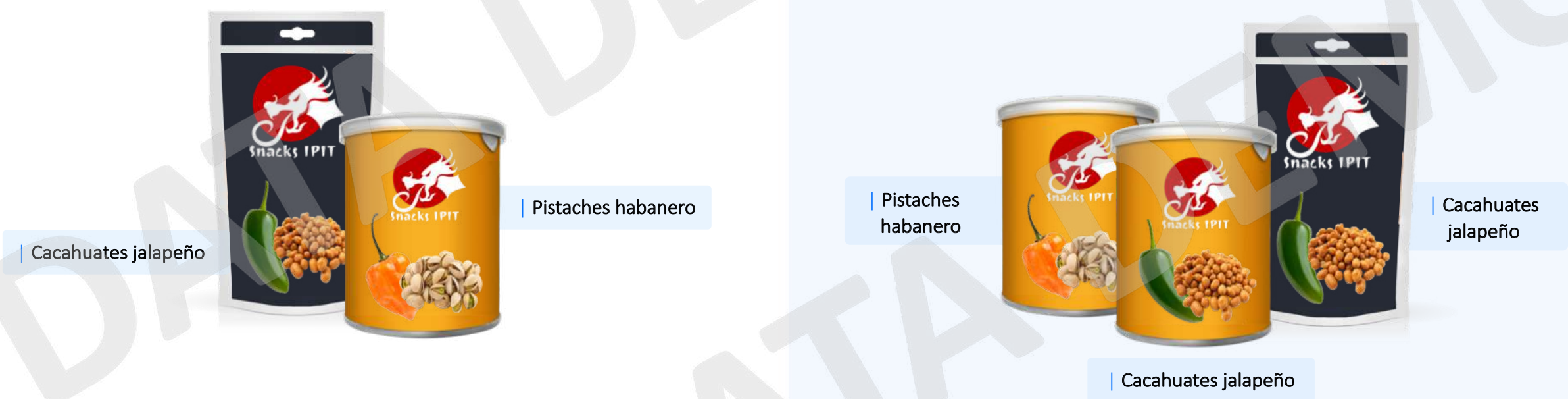
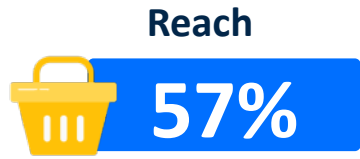
Con los conceptos bote de cacahuates jalapeño y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de NSE C-, y al agregar la bolsa de pistaches habanero se lograría un 10% más.

# Productos con mayor viabilidad – NSE D+



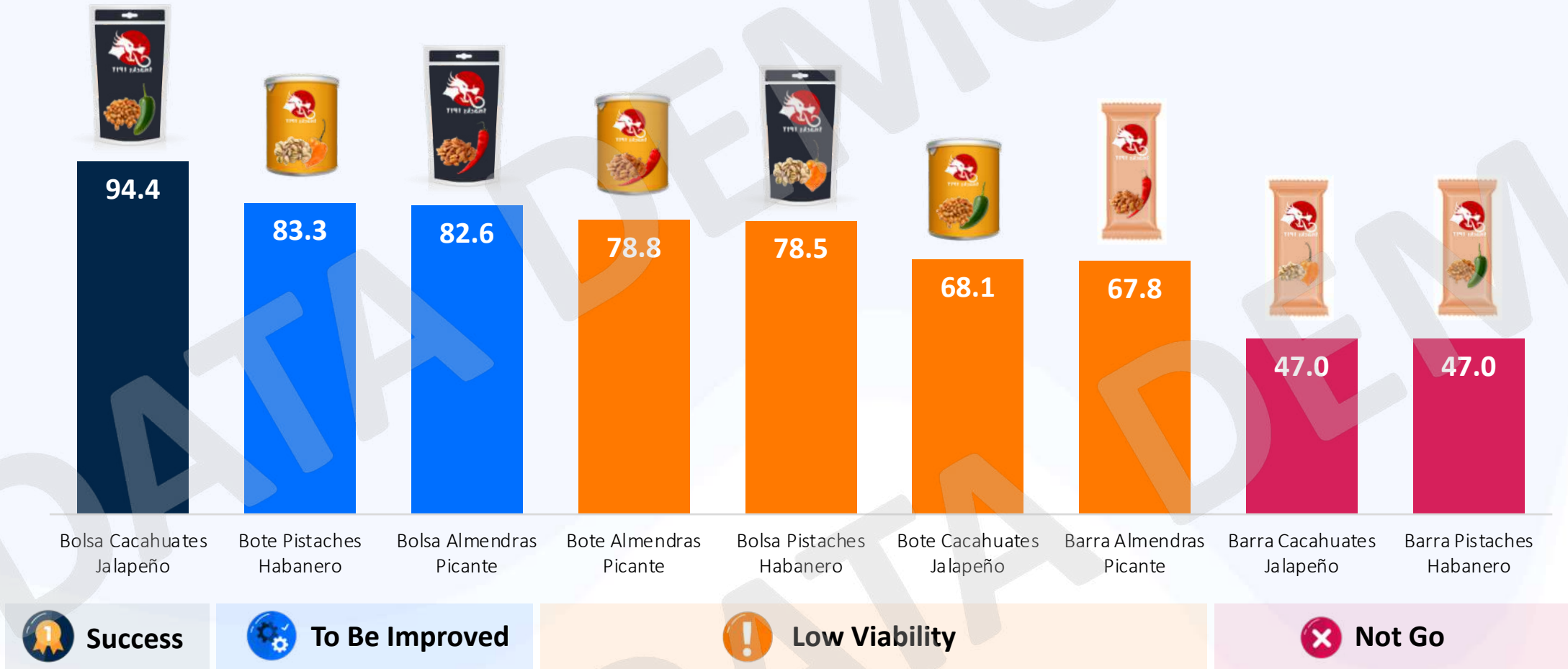
Para las personas mayores de menor nivel socioeconómico se observan tres conceptos de productos con una alta viabilidad de éxito: **Bolsa cacahuates jalapeño, bote pistaches habanero y bote cacahuates jalapeño.**

# Análisis Turf – NSE D+



Con los conceptos bolsa de cacahuates jalapeño y bote pistaches habanero se alcanzaría un reach del 57% en las personas de NSE D+, y al agregar el bote de cacahuates jalapeño se lograría un 10% más.

# AVS – Consumidores de Snacks



Para los consumidores de snacks, el concepto que tendría mayor probabilidad de éxito sería la bolsa de cacahuates jalapeño, mientras que los conceptos que podrían aumentar su viabilidad si se realizan ajustes son bote de pistaches habanero y bolsa de almendras picante.

# Productos con mayor viabilidad – Snacks



AVS  
94.4



AVS  
83.3



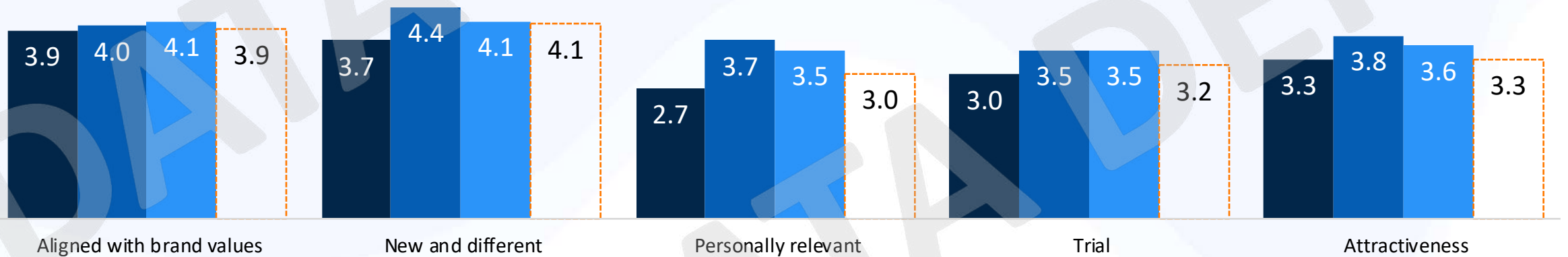
AVS  
82.6

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño

■ Bote Pistaches Habanero

■ Bolsa Almendras Picante

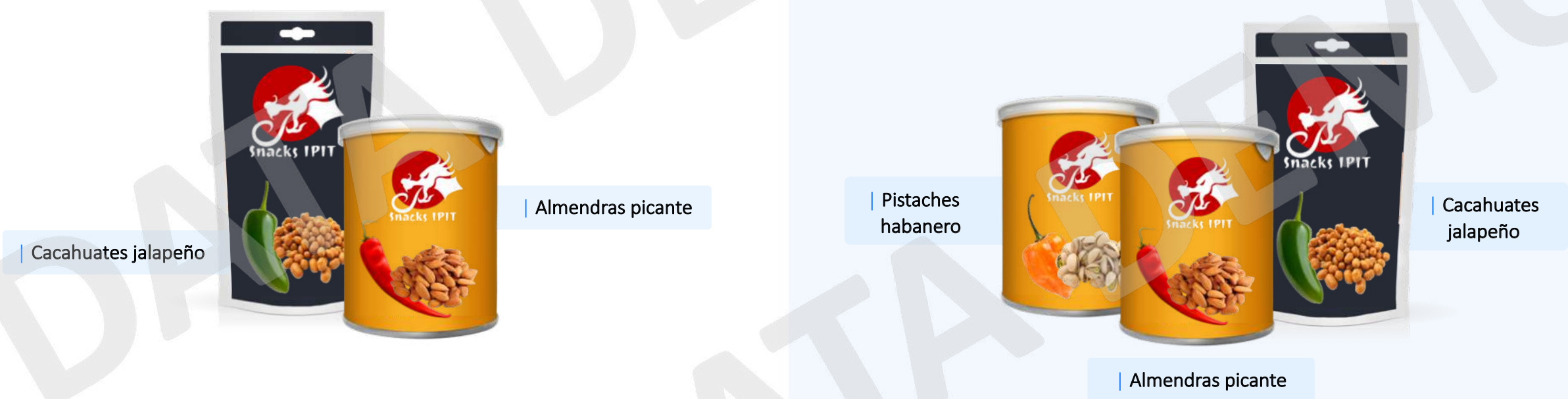
□ Media



El bote de pistaches habanero fue considerado por los consumidores de snacks como el más nuevo y diferente, relevante y atractivo. La presentación bolsa de almendras picante destacó por su alineación con la marca.

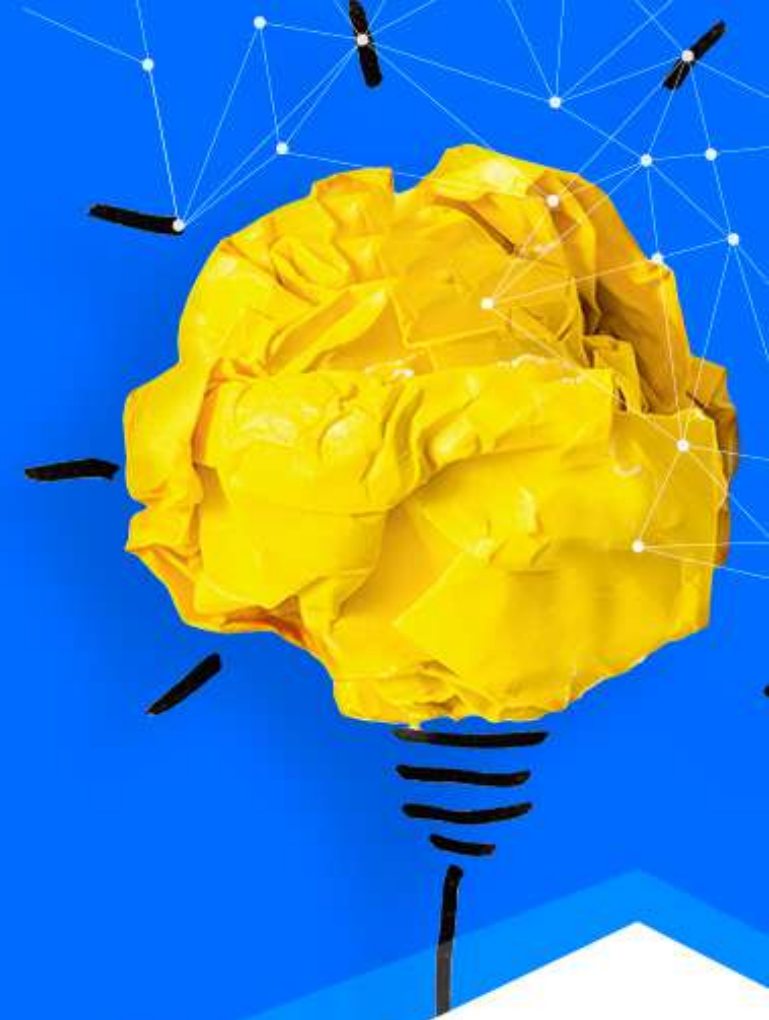


# Análisis Turf – Consumidores de Snacks



Para alcanzar un reach del 59% de los consumidores de snacks se deben bolsa de cacahuates jalapeño y bote almendras picante, si se agrega el bote de pistaches habanero se podría conseguir el 76%.

# Insights



# Insights



## Viabilidad de conceptos de productos

En general, de los 9 conceptos de productos, **la bolsa de cacahuates jalapeño tiene la mayor viabilidad de éxito**, considerándose como extravagante e idóneo. Por otra parte, otros 2 conceptos podrían mejorar su desempeño si se realizan ajustes: Bote de pistaches habanero y bolsa de almendras picante.



## Viabilidad de categoría

Al analizar la categoría, **la presentación en bolsa obtuvo la mayor viabilidad seguida del bote**, siendo clasificadas como disruptivas e idóneas. Por otra parte, no se sugiere la utilización de la presentación en barra debido a que no llamó la atención de los entrevistados, ocupando siempre los últimos lugares.



## Conceptos de productos con mejor AVS por género

**Para los hombres, los conceptos de pistaches habanero y almendras picante en sus presentaciones de bolsa y bote cuentan con mayor viabilidad si se realizan ajustes.** En el caso de las mujeres, **la bolsa de cacahuates jalapeño se posicionó como la de mayor viabilidad** así como la presentación de este misma combinación en su presentación en bote, aunque esta última requiere ajustes.

# Sugerencia de productos

Con los resultados del estudio entregado y para continuar con tu estrategia de negocio, te recomendamos los siguientes productos que podrían ser de tu interés.



## Product Concept Test

Conoce las fortalezas y debilidades de tu concepto, para construir un producto ganador en el mercado.

★ **¿Por qué lo sugerimos?** Te permite identificar áreas de oportunidad y hacer ajustes al producto antes de salir a producción.

[Ver ejemplo de reporte](#)



## Perfil y Hábitos del Consumidor

Conoce a tu consumidor. Entiende las pautas de consumo de la categoría y/o de la marca y perfila a tus consumidores basados en sus estilos de vida.

★ **¿Por qué lo sugerimos?** Te permite identificar áreas de oportunidad y hacer ajustes al producto antes de salir a producción.

[Ver ejemplo de reporte](#)



[www.atlantiasearch.com](http://www.atlantiasearch.com)