



Innovation Product Ideas Test Snacks

01 | Marzo | 2020

Introducción

Innovation Product Ideas Test - IPIT

Este estudio pretende mejorar los tiempos de lanzamiento e innovación al seleccionar las ideas de nuevos productos o servicios que conectan más con el consumidor.

A través de la metodología Choice Based se probaron diferentes opciones. Esta solución detecta los conceptos más poderosos y claros mediante diversas técnicas estadísticas para identificar la propuesta con mayor potencial de éxito.



Objetivos

Innovation Product Ideas Test

Preguntas de negocio

- 01** | ¿Cuál es el nivel de agrado de mis conceptos de innovación?
- 02** | ¿Qué tan relevantes son mis conceptos de innovación para los consumidores?
- 03** | ¿Las innovaciones que estoy planteando hacen fit con mi marca?
- 04** | ¿Mis conceptos de innovación generan intención de compra?
- 05** | ¿Tendrán éxito en el mercado mis conceptos de innovación?



Contenido

1

Evaluación Comparativa de Conceptos

1. AVS (Atlantia Viability Score)
2. Disruption Quadrant (Innovación vs Relevancia)
3. Portfolio Fit Quadrant (Brand fit vs Intención de prueba)

2

Evaluación Individual de Conceptos

1. AVS Viability Score
2. Likeness Score
3. Trial Intent Score
4. Brand Fit Score
5. Relevance Score
6. Innovation Score
7. Elementos más Atractivos
8. Elementos menos Atractivos

3

Análisis de Incrementalidad (Turf Analysis)

4

Análisis por Sociodemográficos

1. Análisis por Edad
2. Análisis por Género
3. Análisis por Nivel socioeconómico
4. Análisis por región

5

Price Sensitivity Meter (Van Westendorp) & NMS

1. Punto de Precio Óptimo (OPP)
2. Punto de Precio de Indiferencia (IPP)
3. Punto Marginal Barato (PMC)
4. Punto Marginal Caro (PME)
5. Gráfico de elasticidad de precio
6. Gráfico de ingreso vs. precio

6

Source of Volume

1. Contribución real (no incremental) por producto
2. Alcance de mercado (3 Productos)

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 **Adaptive 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 concepts.



Módulos de Indicadores incluidos

- Evaluación Comparativa de Conceptos
- Evaluación Individual de Conceptos
- Análisis de Incrementalidad (Turf Analysis)
- Análisis por Sociodemográficos
- Price Sensitivity Meter (Van Westendorp) & NMS (Módulo adicional)
- Source of Volume (Módulo adicional)

Productos – Sobre Snacks IPIT

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

★ Almendra Picante

BOLSA



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

BOLSA



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!

★ Cacahuete Jalapeño

BOLSA



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:

★ Almendra Picante

BOTE



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

BOTE



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!

★ Cacahuete Jalapeño

BOTE



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:

★ Almendra Picante

BARRA



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

BARRA



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!

★ Cacahuete Jalapeño

BARRA



Precio: \$14

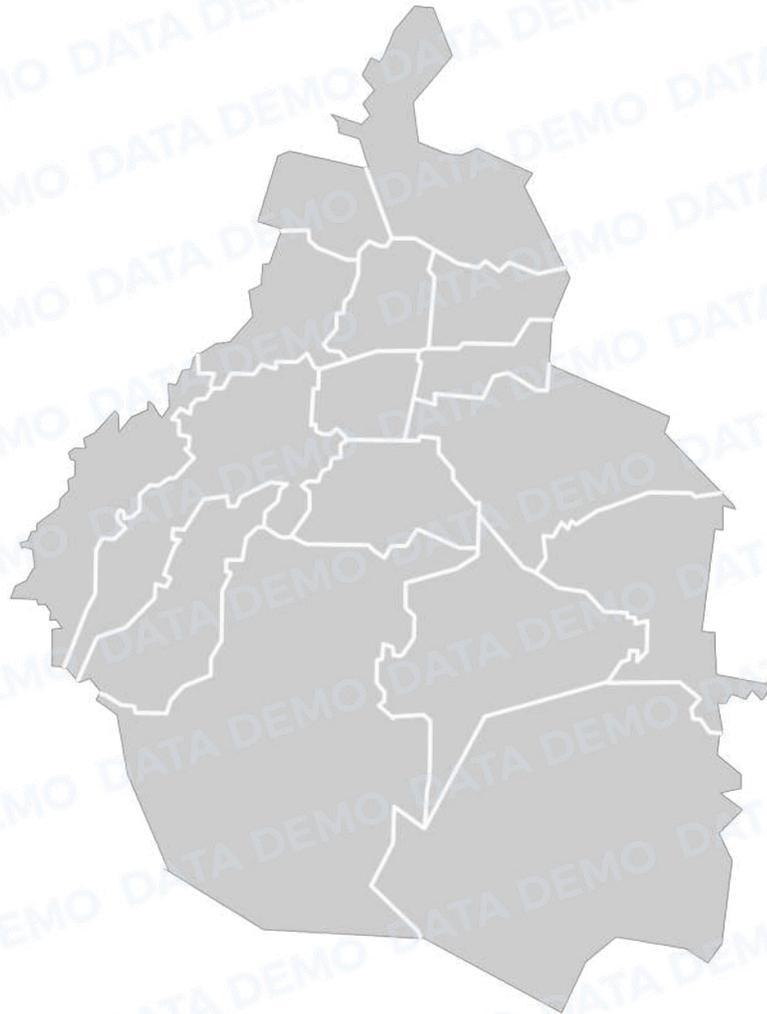
Snacks IPIT es la nueva **barra** con la que disfrutarás lo mejor de dos mundos: Lo nutritivo de los cacahuates y el sabor del jalapeño que tanto te gusta.

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.**

Muestra geográfica



CDMX

100%



Masculino



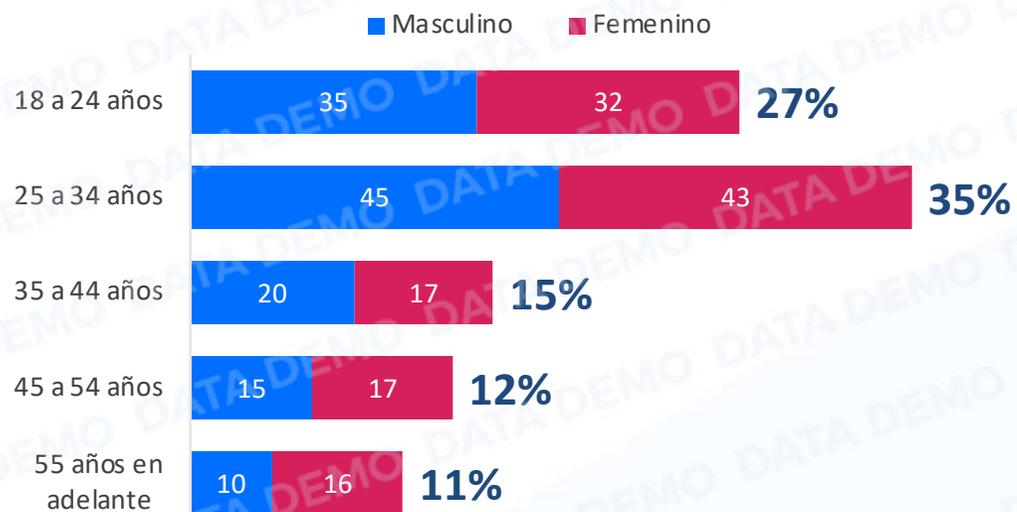
Femenino

Encuesta demográfica



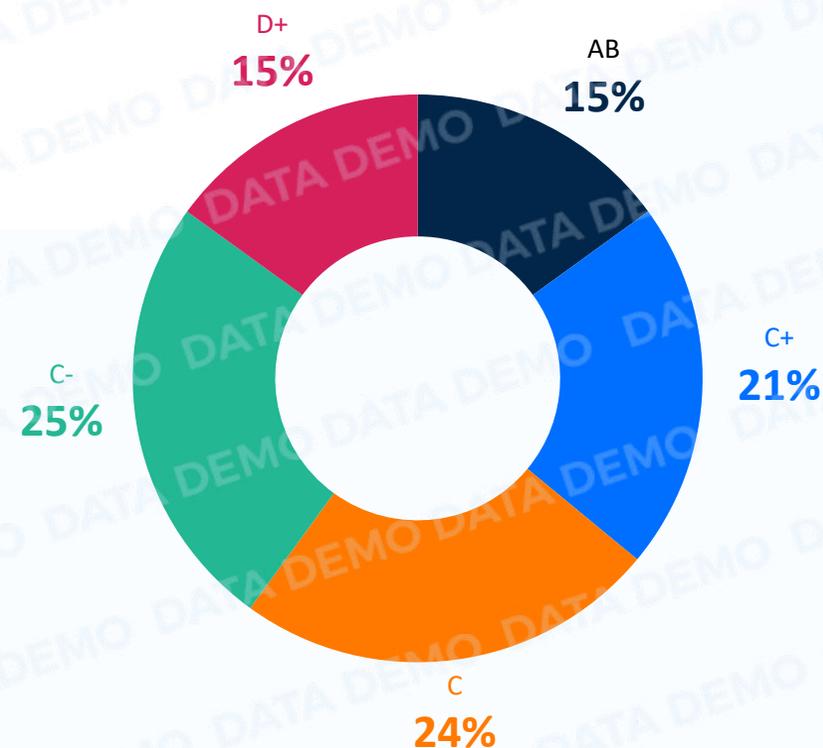
Distribución de la muestra por sexo y edad

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.**

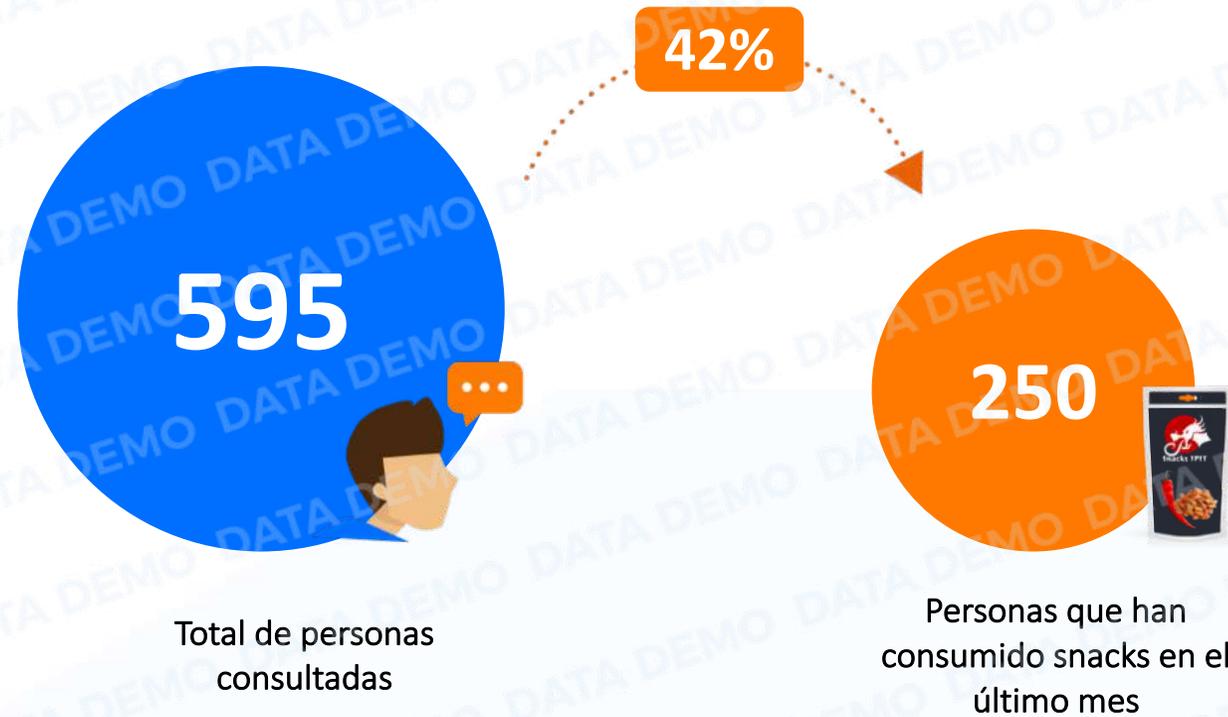


Distribución de la muestra por nivel socioeconómico

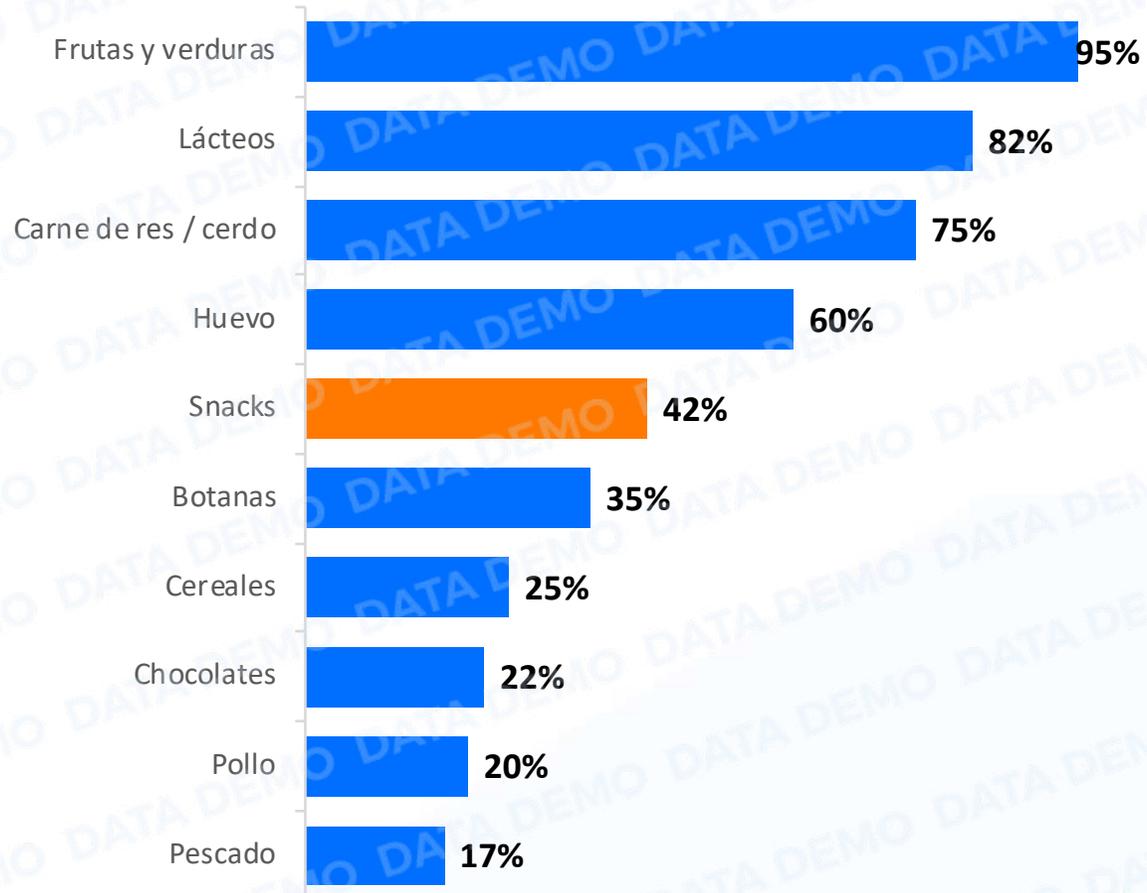
La muestra se compone de **250 encuestados**, de los niveles socioeconómicos **AB, C+, C, C- y D+** distribuidos de la siguiente manera:



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.



Evaluación Comparativa de Conceptos

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** $60 > AVS$

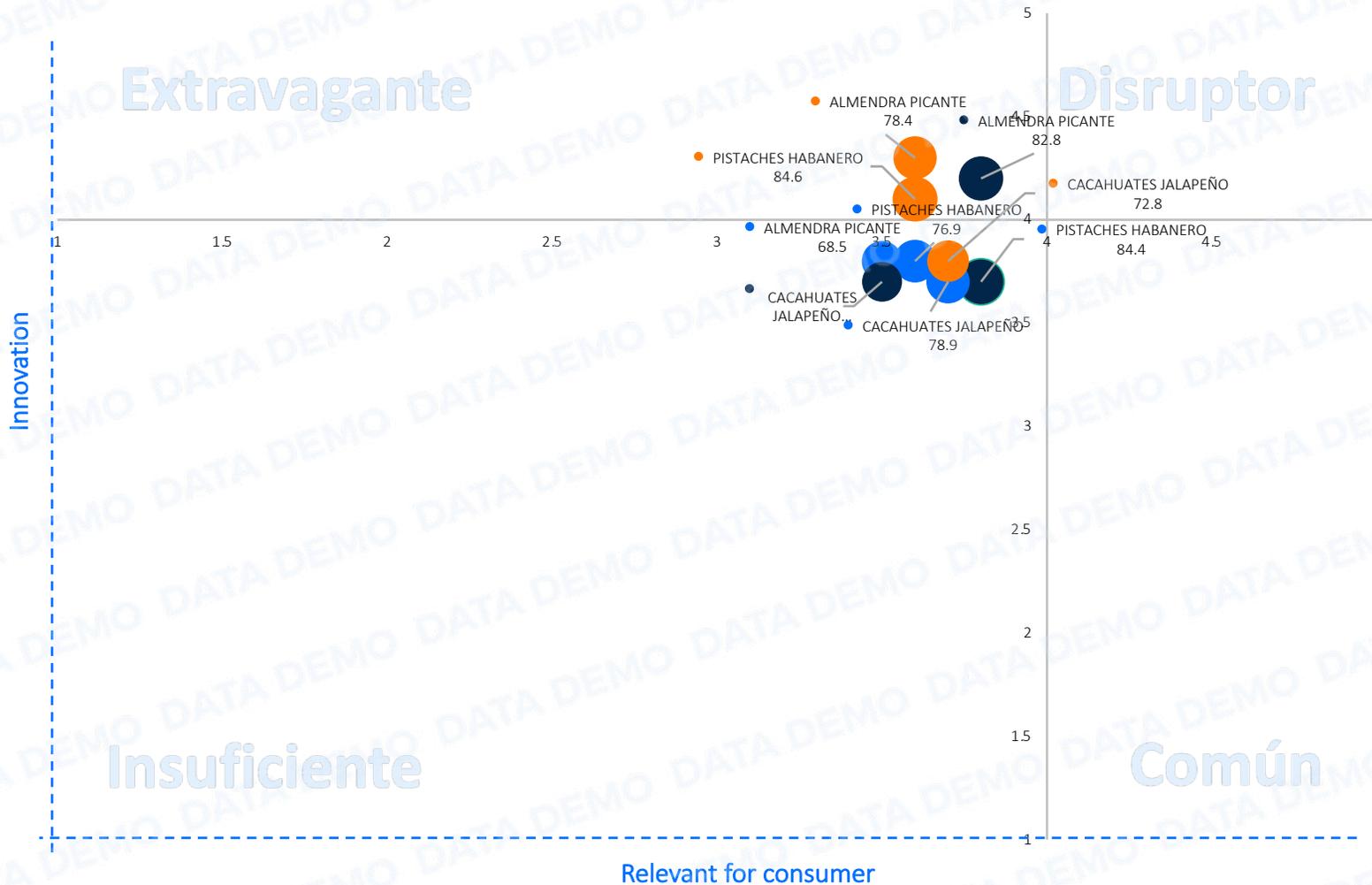
Atlantia Viability Score - AVS General



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.

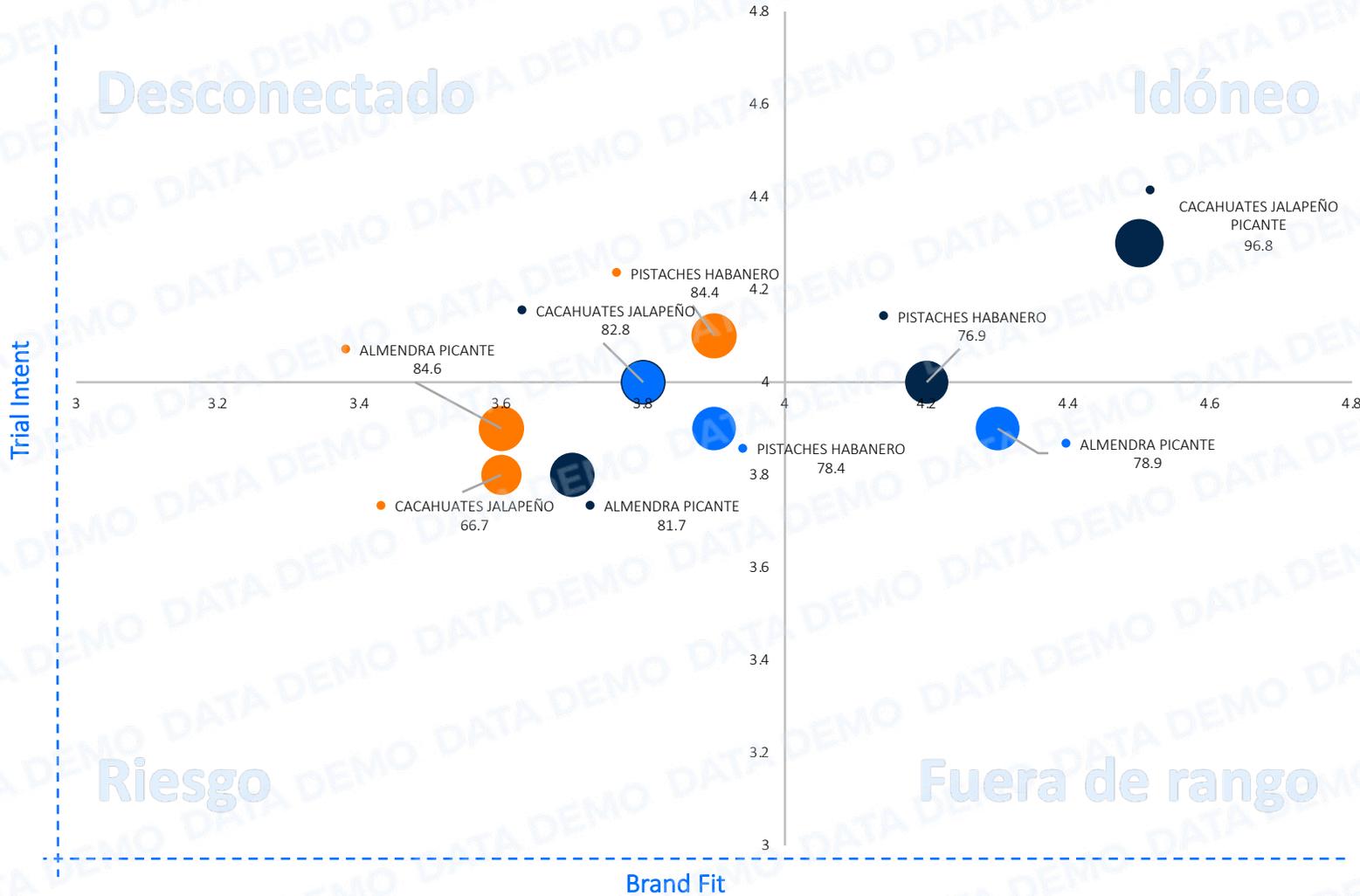
Este análisis ubica de manera natural los productos en cuatro regiones:

- **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.
- **Insuficiente:** Aquellas propuestas que no son relevantes para el consumidor y entran en el 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 ubica de manera natural los productos en cuatro regiones:

- **Idóneo:** Aquellas propuestas que están alineadas con la marca y que generan intención de prueba.
- **Desconectado:** 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.

Evaluación Individual de Conceptos



Producto: Bolsa Cacahuates - Jalapeño



AVS



91.3



■ Score □ Media



Elementos más atractivos

- El empaque y el sabor.
- 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”.



Elementos menos atractivos

- 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



91.3



Elementos más atractivos

- El empaque y el sabor.
- La combinación de pistaches y habanero,
- La frase: “Lo nutritivo de los pistaches y el sabor del habanero que tanto te gusta”.
- La frase: “El aporte calórico que tu cuerpo necesita”.



Elementos menos atractivos

- La frase ya la tienen varios productos en el mercado.
- El contenido de 56 gramos.
- El aporte calórico.
- El precio.
- La combinación de pistaches y habanero

■ Score □ Media



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.



Análisis de Incrementalidad (TURF Analysis)

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 de Incrementalidad (TURF Analysis)

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistache habanero



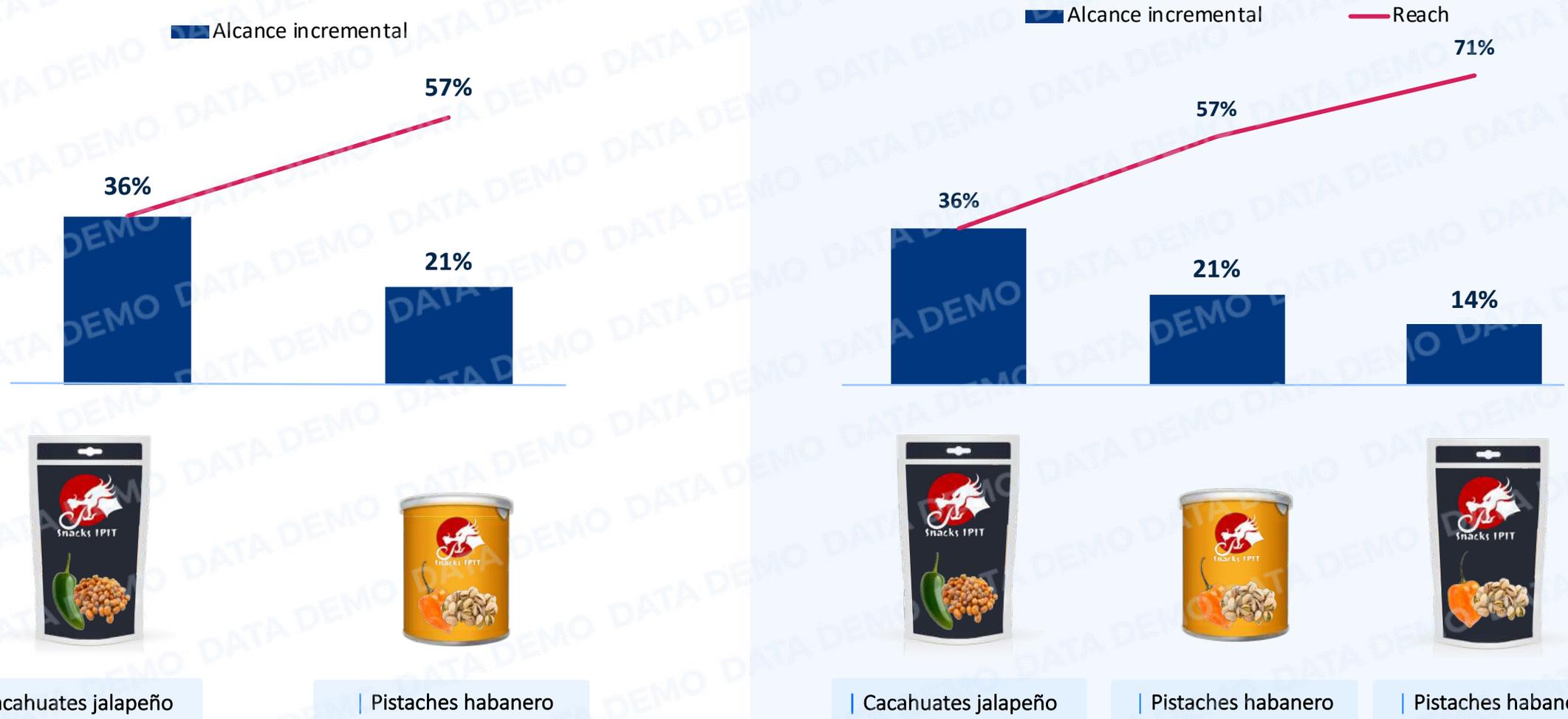
Pistaches habanero



Cacahuates jalapeño

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

Análisis de Incrementalidad (TURF Analysis)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

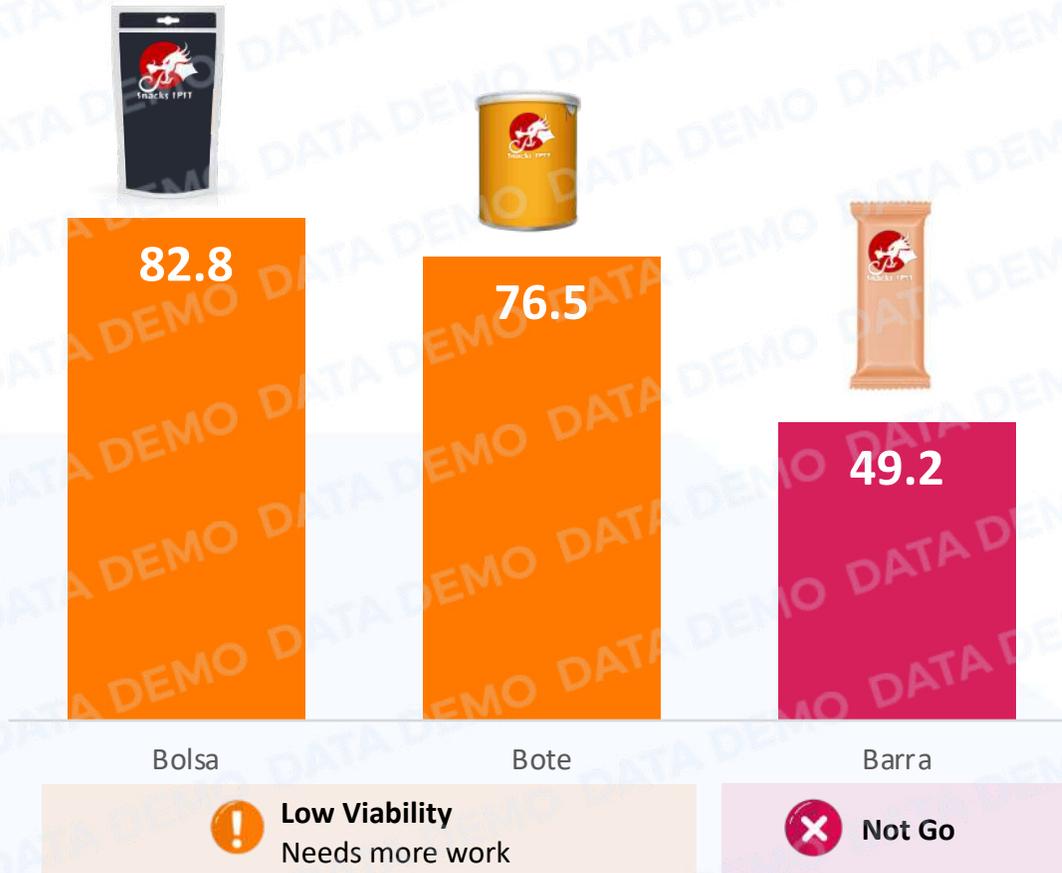


Pistaches habanero

Evaluación Comparativa de Conceptos



Atlantia Viability Score – Categoría



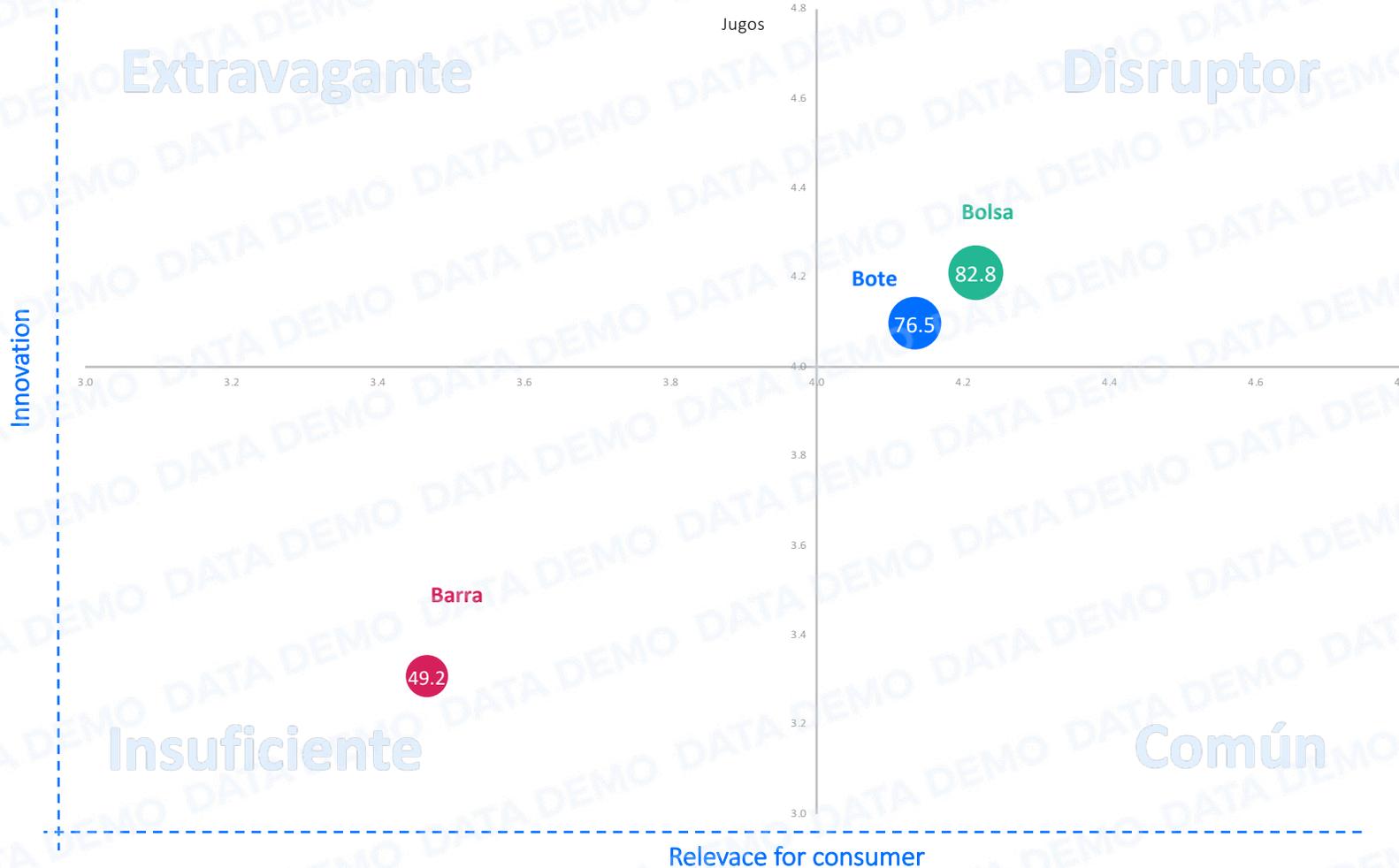
Al analizar los conceptos por categorías, **las presentaciones en bolsa y bote contaron con mayor preferencia**, no obstante, necesitan ajustes para impulsar un mayor performance.

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

Innovación vs Relevancia

● 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.
- **Insuficiente:** Aquellas propuestas que no son relevantes para el consumidor y entran dentro del territorio de lo común.

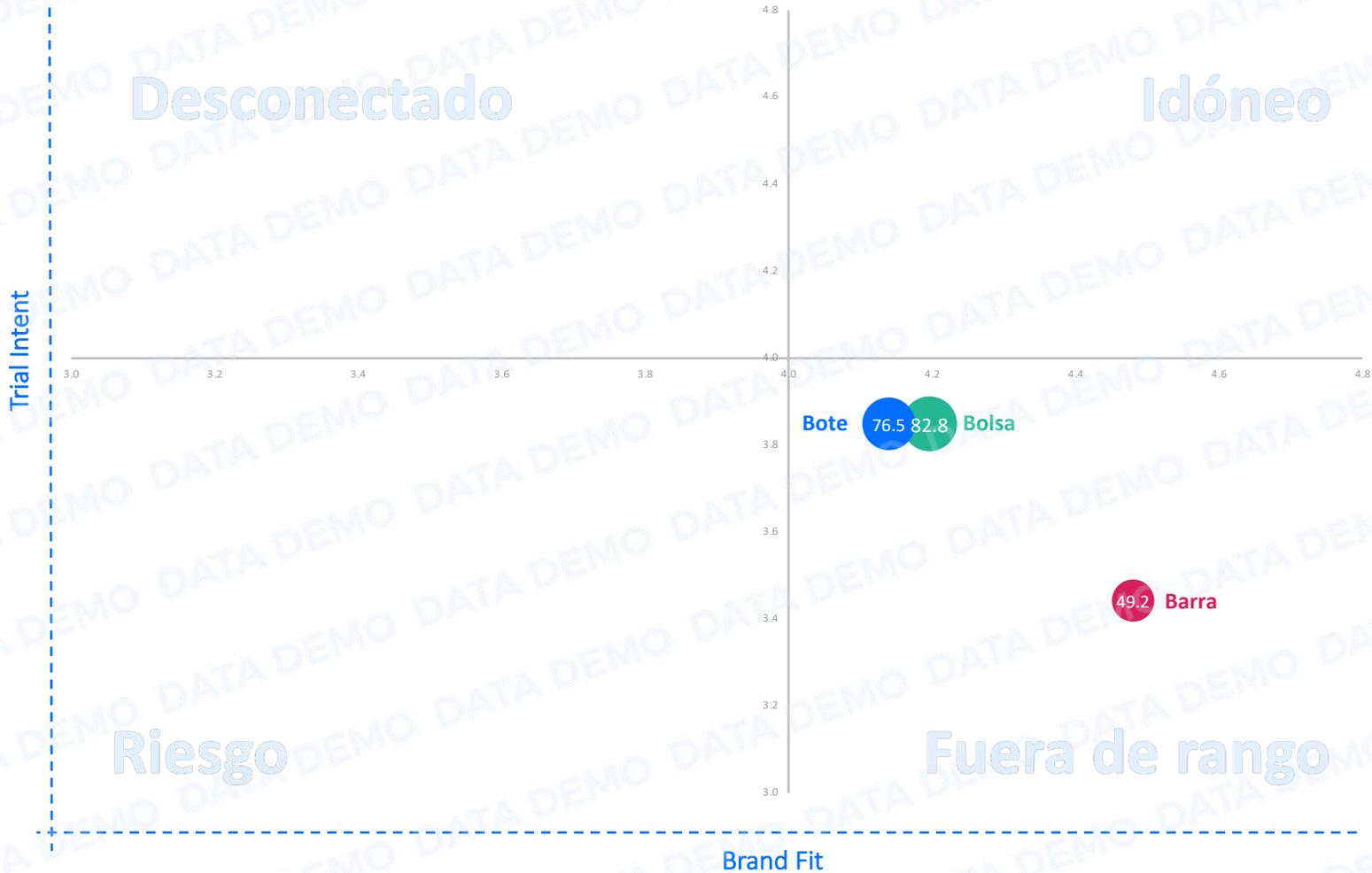
Los conceptos en bolsa y bote logaron como categoría posicionarlos como disruptores e innovadores.

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

Portfolio Fit Quadrant - Categoría

Brand fit vs Intención de prueba

● 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.
- **Desconectado:** 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.

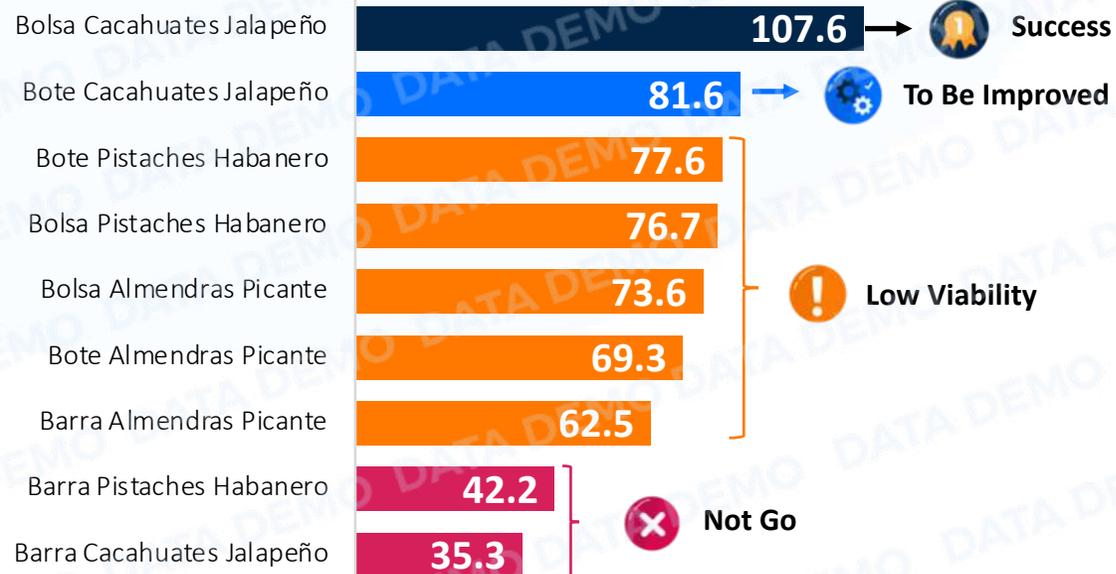
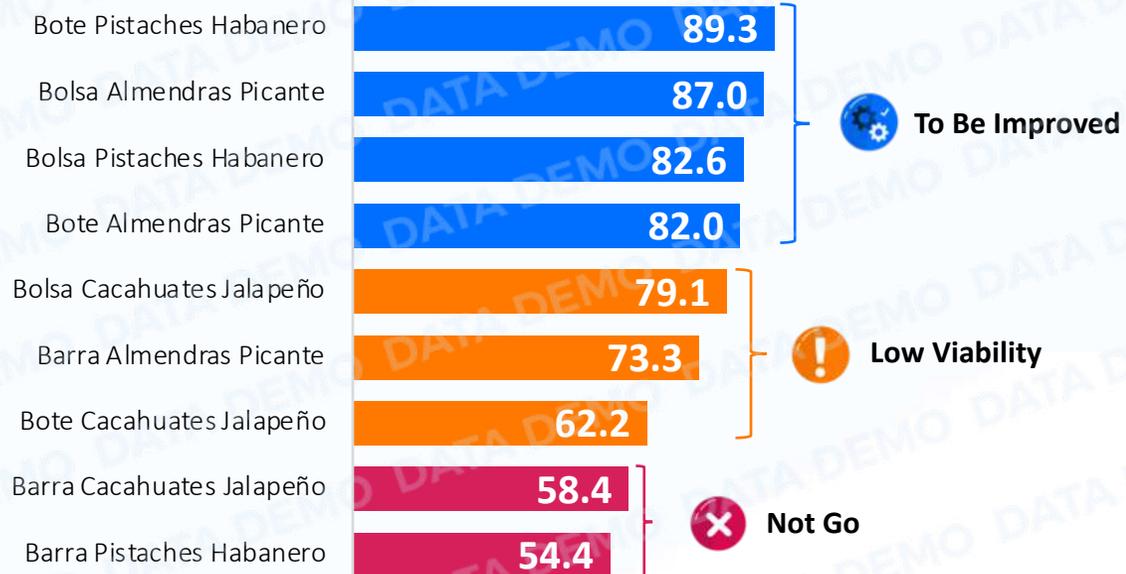
A total categoría el promedio de las poruestas no permiten ubicar ninguna en la sección idonea del fit con la marca y su portafolo actual.

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

Análisis por Sociodemográficos



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

■ Bote Pistaches Habanero



AVS
87.0

■ Bolsa Almendras Picante



AVS
82.6

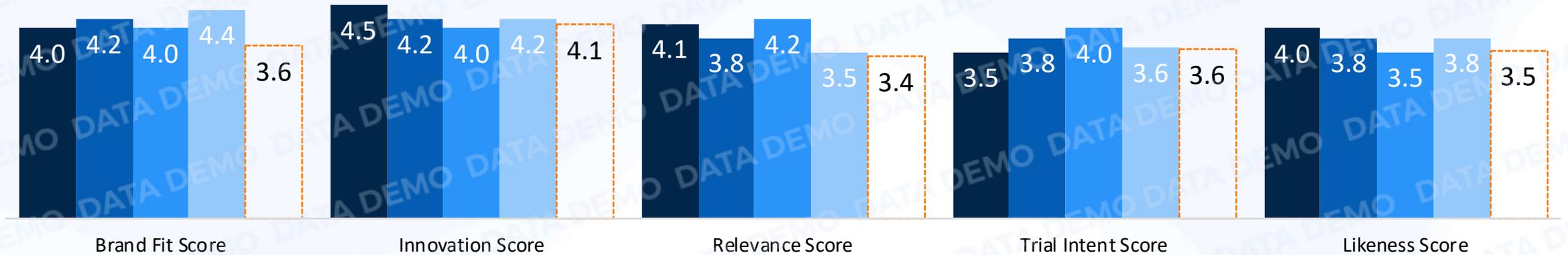
■ Bolsa Pistaches Habanero



AVS
82.0

■ 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 de Incrementalidad - Hombres

Alcance de mercado (Reach)



| Cacahuates jalapeño



| Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



| Almendras picante



| Pistaches habanero



| Cacahuates jalapeño

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

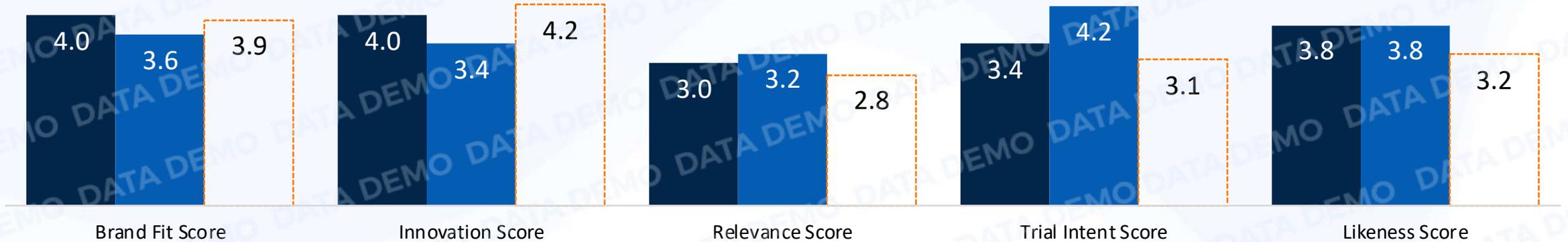


AVS
107.6



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 de Incrementalidad - Mujeres

Alcance de mercado (Reach)



Cacaahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Pistaches habanero

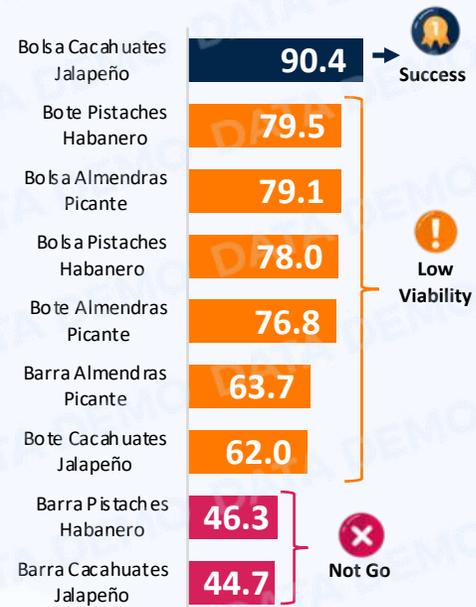


Cacaahuates jalapeño

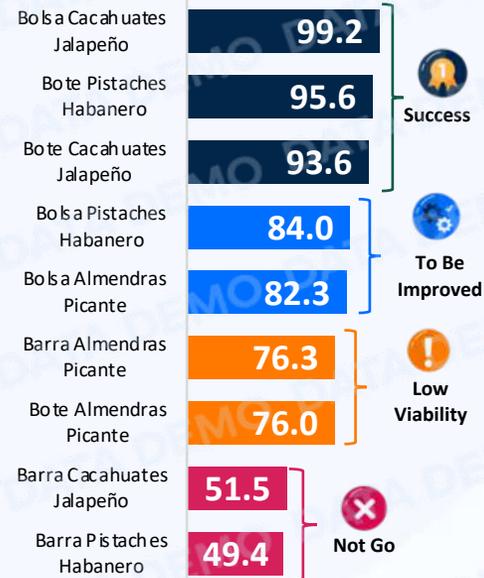
Con las presentaciones en **bolsa de pistaches habanero y cacaahuates jalapeño** se alcanzaría un reach en las mujeres del **57%**, y al adicionar el bote de pistaches habanero se lograría un 71%.

AVS – Por rango de edad

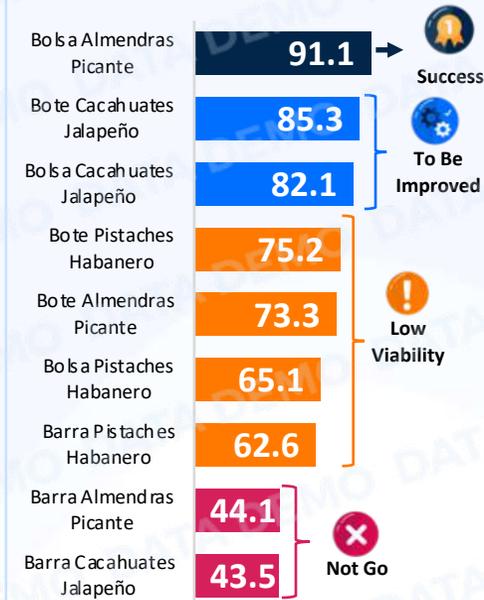
18 a 24 años



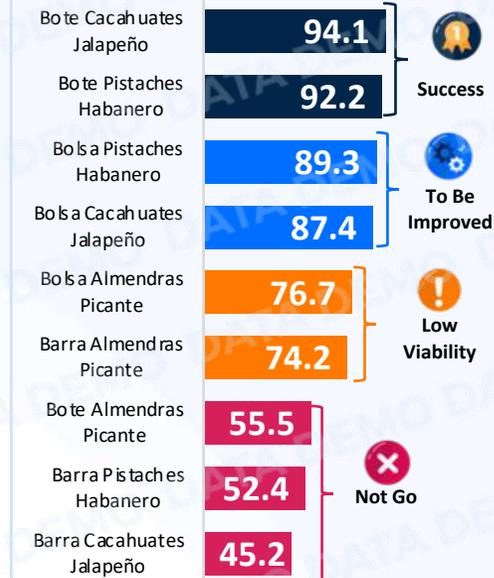
25 a 34 años



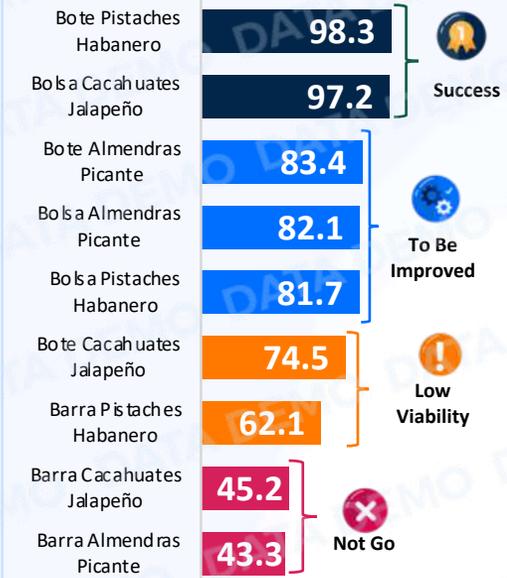
35 a 44 años



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.

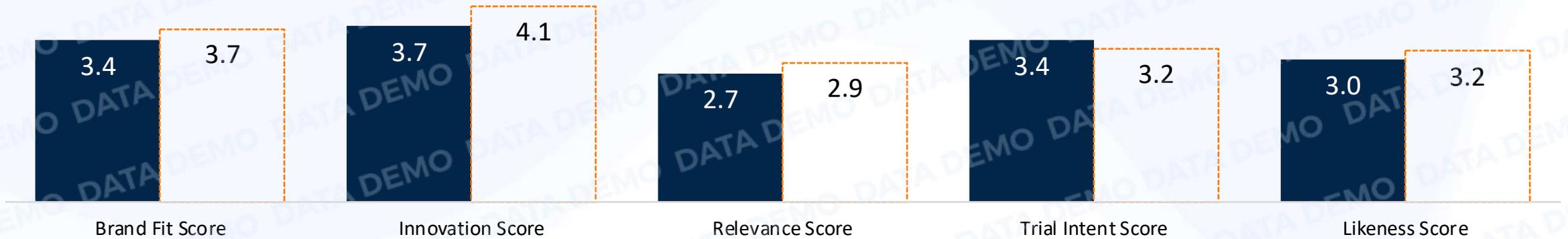
Productos con mayor viabilidad – 18 a 24 años



AVS
90.4

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño

□ Media



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 de incrementalidad – 18 a 24 años

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Almendras picante



Cacahuates jalapeño

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%.

Productos con mayor viabilidad - 25 a 34 años



AVS
99.2



AVS
95.6



AVS
93.6



AVS
84.0



AVS
82.3

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño ■ Bote Pistaches Habanero ■ Bote Cacahuates Jalapeño ■ Bolsa Pistaches Habanero ■ Bolsa Almendras Picante □ Media



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 de incrementalidad – 25 a 34 años

Alcance de mercado (Reach)



Cacaahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Cacaahuates jalapeño



Cacaahuates jalapeño

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

Productos con mayor viabilidad - 35 a 44 años

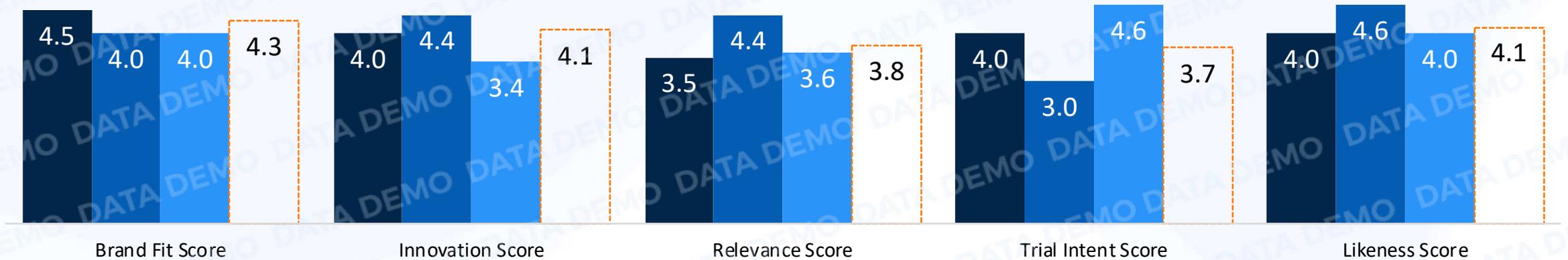


■ Bolsa Almendras Picante

■ 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 de incrementabilidad – 35 a 44 años

Alcance de mercado (Reach)



Cacaahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Cacaahuates jalapeño



Almendras Picante

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

Productos con mayor viabilidad - 45 a 54 años



AVS
94.1



AVS
92.2



AVS
89.3



AVS
87.4

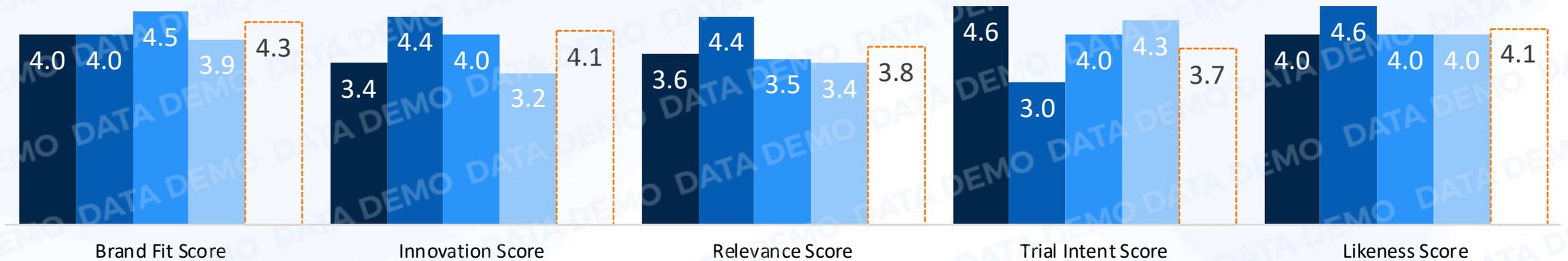
■ Bote Cacahuates Jalapeño

■ Bote Pistaches Habanero

■ Bolsa Pistaches Habanero

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño

□ Media



Para las personas de 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 de incrementalidad – 45 a 54 años

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (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%.

Productos con mayor viabilidad - 55 ó más años



AVS
99.2



AVS
95.6



AVS
93.6



AVS
84.0



AVS
82.3

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño ■ Bote Pistaches Habanero ■ Bote Cacahuates Jalapeño ■ Bolsa Pistaches Habanero ■ Bolsa Almendras Picante □ Media



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 de incrementalidad – 55 o más años

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



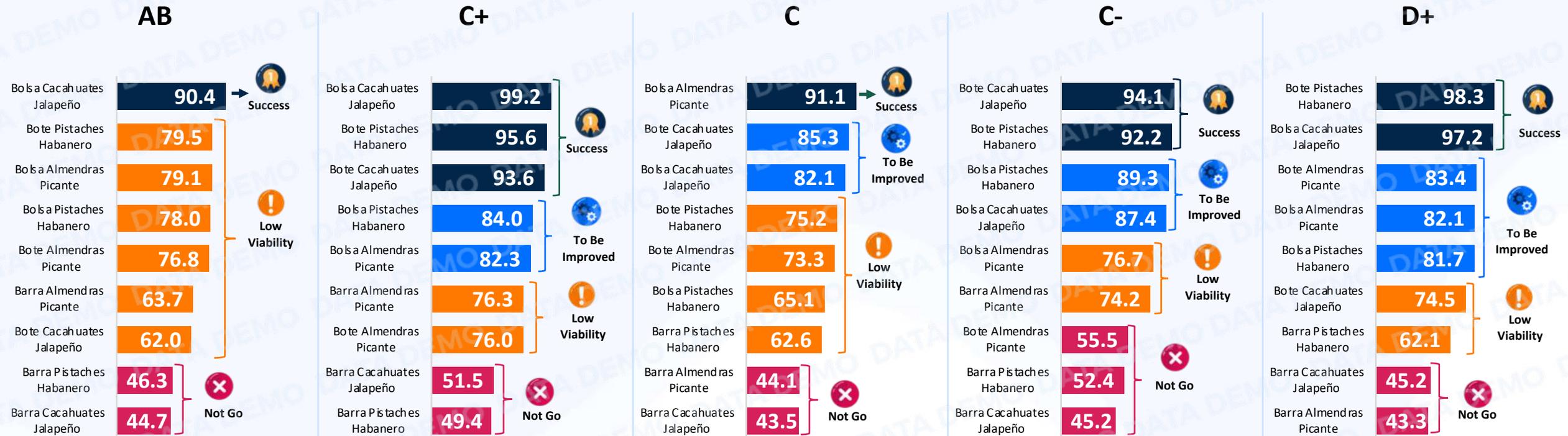
Cacahuates jalapeño



Cacahuates jalapeño

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 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.

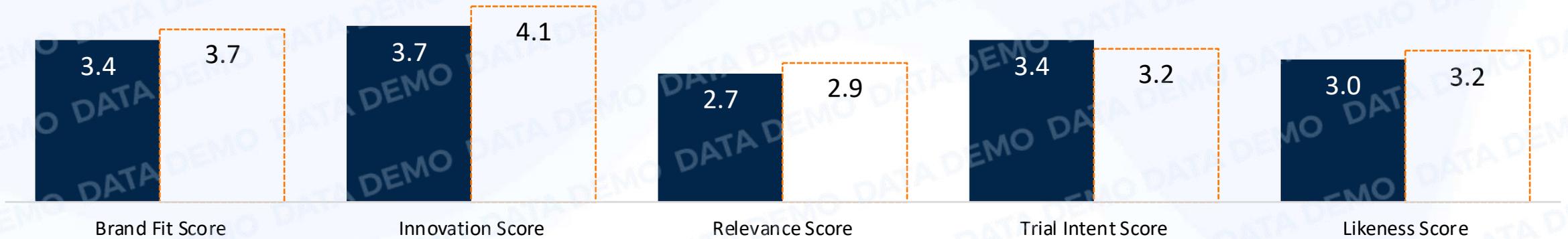
Productos con mayor viabilidad – NSE AB



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 de incrementalidad – NSE AB

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Almendras picante



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%.

Productos con mayor viabilidad – NSE C+



AVS
99.2



AVS
95.6



AVS
93.6



AVS
84.0



AVS
82.3

■ Bolsa Cacahuates Jalapeño ■ Bote Pistaches Habanero ■ Bote Cacahuates Jalapeño ■ Bolsa Pistaches Habanero ■ Bolsa Almendras Picante □ Media



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 de incrementalidad – NSE C+

Alcance de mercado (Reach)



Cacaahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Cacaahuates jalapeño



Cacaahuates jalapeño

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

Productos con mayor viabilidad – NSE C



AVS
91.1



AVS
85.3



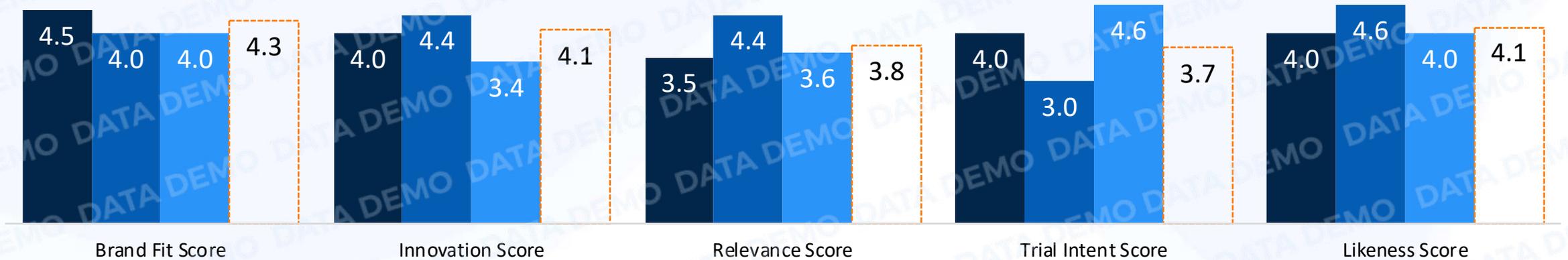
AVS
82.1

■ Bolsa Almendras Picante

■ Bote Pistaches Habanero

■ Bote Cacahuates Jalapeño

▨ Media



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 de incrementalidad – NSE C

Alcance de mercado (Reach)



Cacaahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



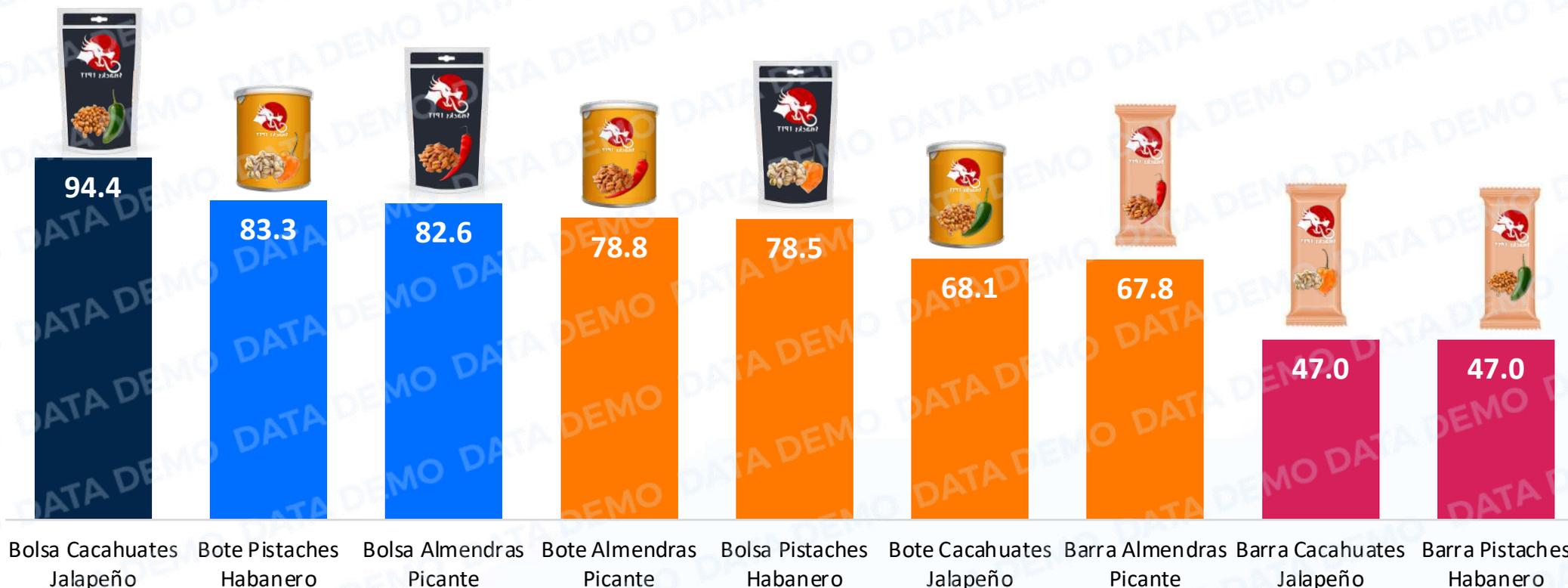
Cacaahuates jalapeño



Almendras picante

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

AVS – Consumidores de Snacks



 Success High viability	 Potencial To Be Improved	 Low Viability Needs more work	 Not Go
--	--	---	---

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



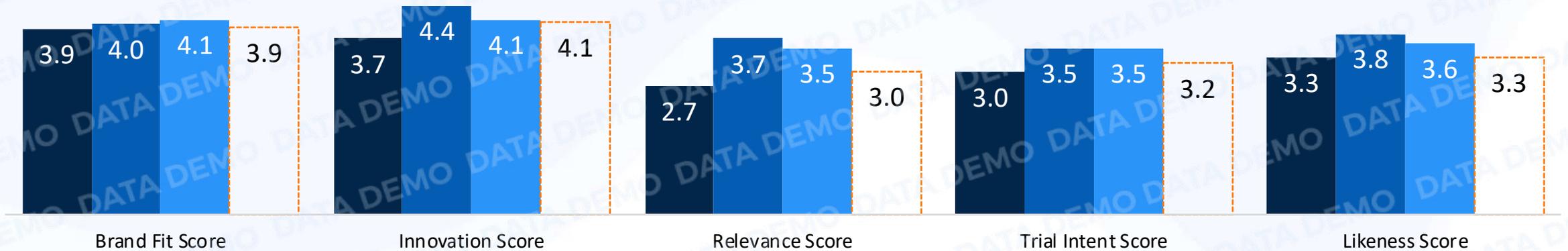
AVS
82.6

■ 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 de incrementalidad – Consumidores de Snaks

Alcance de mercado (Reach)



Cacahuates jalapeño



Pistaches habanero

Alcance de mercado (Reach)



Pistaches habanero



Almendras picante



Cacahuates jalapeño

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%.



Price Sensitivity Meter (Van Westendorp) & NMS

Este estudio incluye un cálculo de sensibilidad de precios con el **PSM Price Sensitivity Meter** a través del método **Van Westendorp** con extensión NSM Newton / Miller / Smith.

A través de la identificación de los puntos de precio percibidos se establecen las curvas de comportamiento de precios cuyo puntos de intersección definen el **IPP (Indifference Point Price)**, el **OPP (Optimal Price Point)**, y los **PMC (Point of Marginal Cheapness)** y **PME (Point of Marginal Cheapness)**

Con la extensión NMS se calcula además la aproximación a la elasticidad precio de la demanda y los puntos de optimización de revenue vs niveles de precio.

Producto: Bolsa Cacahuates - Jalapeño



Rango aceptable de precios

\$9.57 a \$12.50

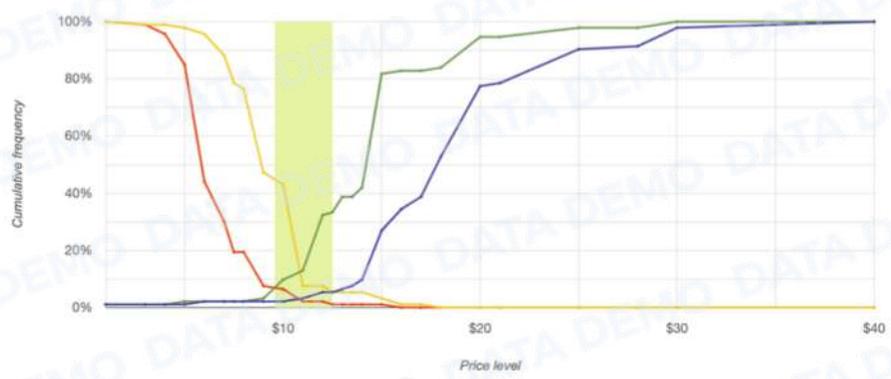


Precio que maximiza el ingreso

\$10.00

	Caro	Demasiado caro
Barato	\$10.86 IPP	\$12.50 PME
Demasiado Barato	\$9.57 PMC	\$10.80 OPP

► PSM (Price Sensitivity Meter)



► Aproximación elasticidad precio de la demanda



► Aproximación ingreso vs nivel de precio (considerando 1000 unidades ofrecidas)



Producto: Bote Pistaches – Habanero



Rango aceptable de precios

\$10.30 a \$13.33

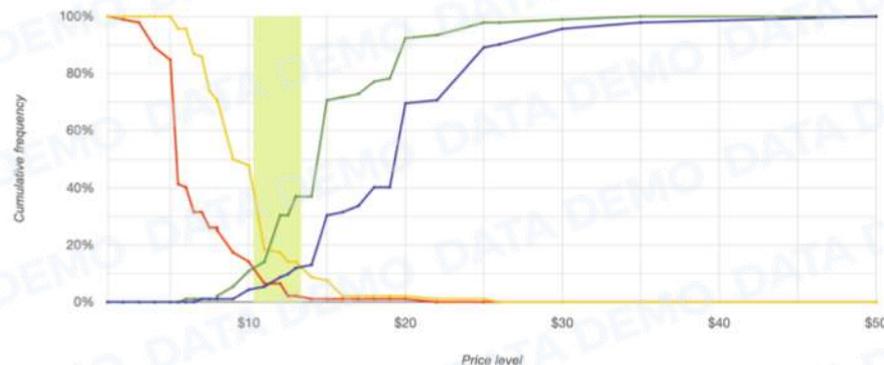


Precio que maximiza el ingreso

\$10.00

	Caro	Demasiado caro
Barato	\$11.25 IPP	\$13.33 PME
Demasiado Barato	\$10.30 PMC	\$11.33 OPP

► PSM (Price Sensitivity Meter)



► Aproximación elasticidad precio de la demanda



► Aproximación ingreso vs nivel de precio (considerando 1000 unidades ofrecidas)



Producto: Barra Pistaches – Habanero



Rango aceptable de precios

\$10.67 a \$13.00

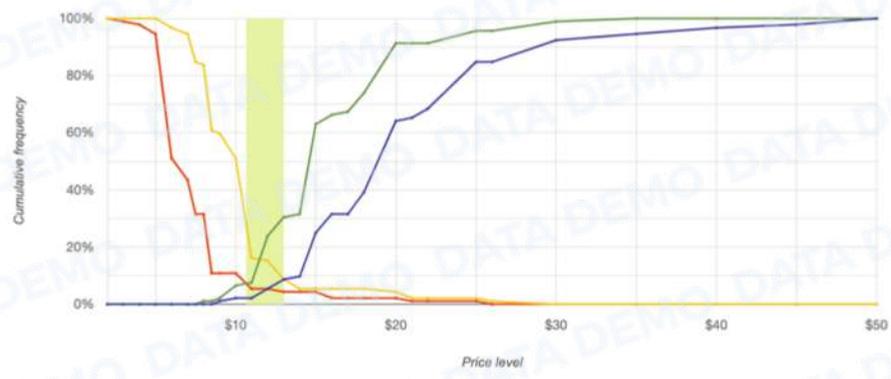


Precio que maximiza el ingreso

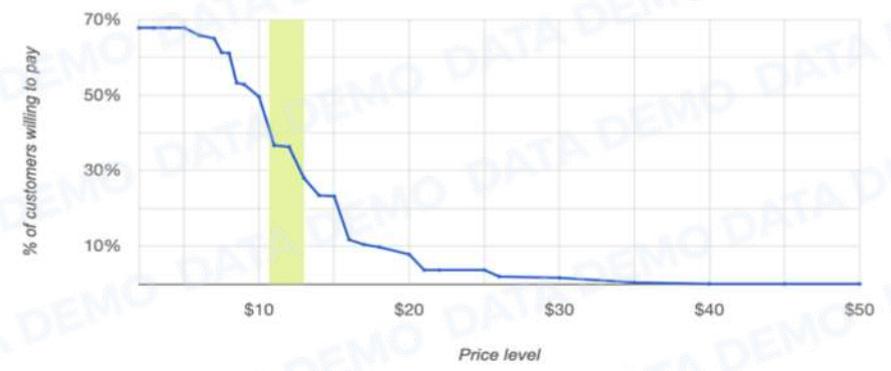
\$10.00

	Caro	Demasiado caro
Barato	\$11.50 IPP	\$13.00 PME
Demasiado Barato	\$10.67 PMC	\$12.00 OPP

► PSM (Price Sensivity Meter)



► Aproximación elasticidad precio de la demanda



► Aproximación ingreso vs nivel de precio (considerando 1000 unidades ofrecidas)

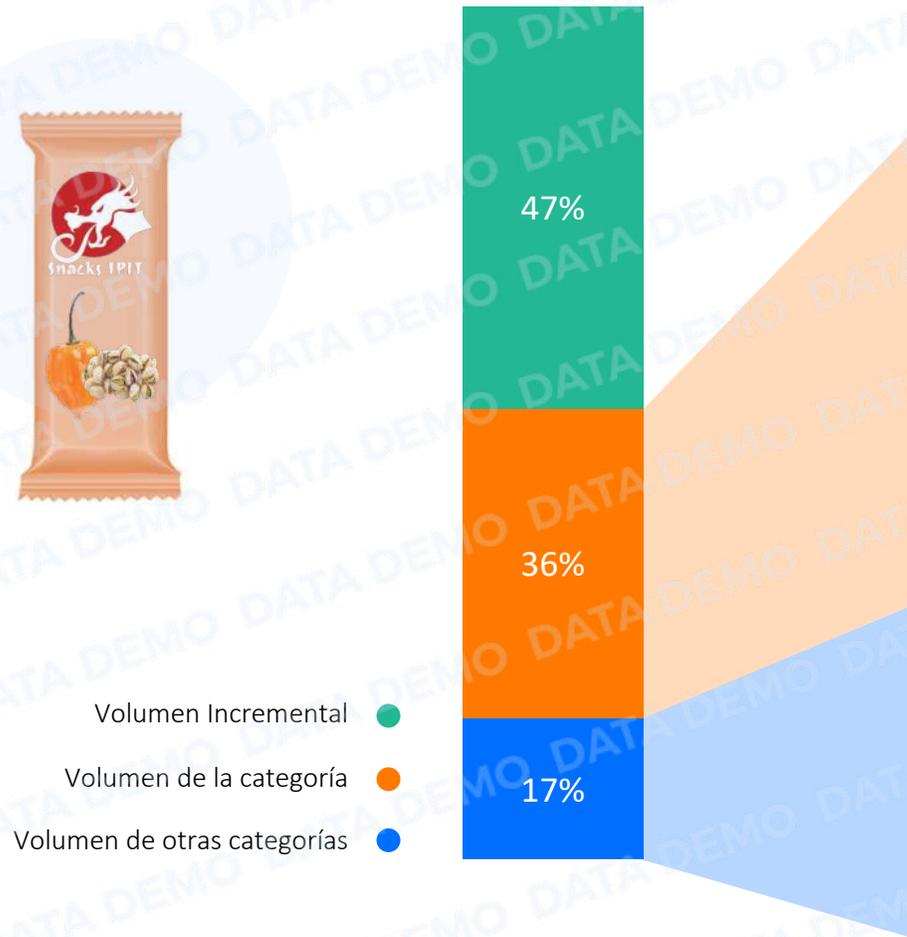




Source of Volume (SOV)

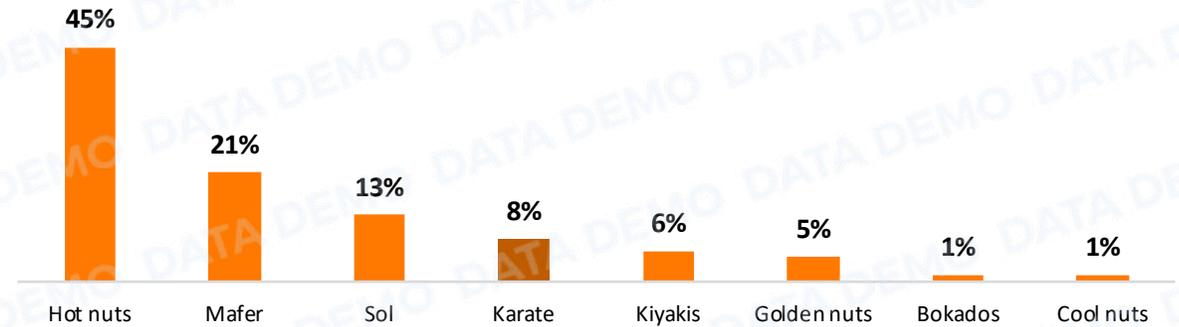
Identifica a través de una pregunta los productos actuales en el mercado con los que se muestra una fuerte correlación con el consumo y que potencialmente serán los que perderían consumidores ante la salida al mercado del nuevo producto.

Source of Volume Barra Pistaches – Habanero

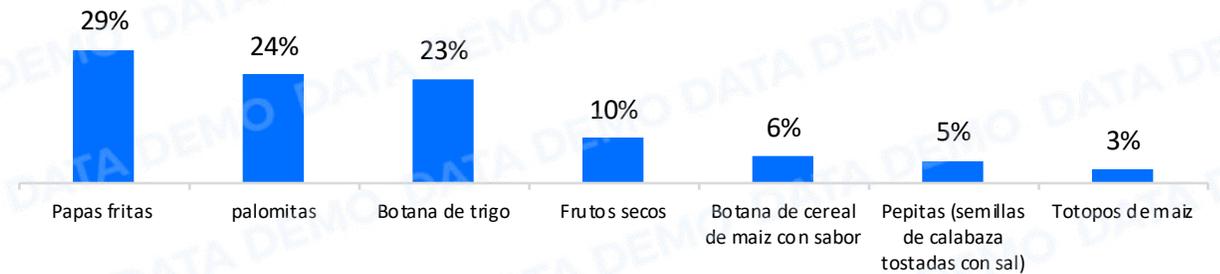


Volumen Incremental ●
 Volumen de la categoría ●
 Volumen de otras categorías ●

► Fuentes de volumen de la categoría por marcas



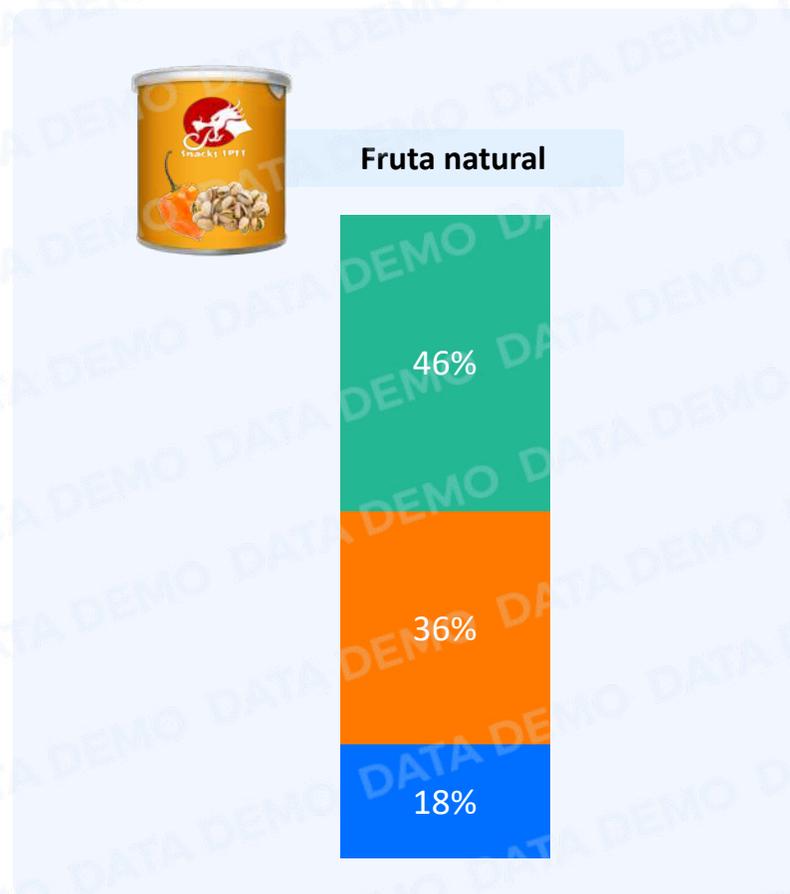
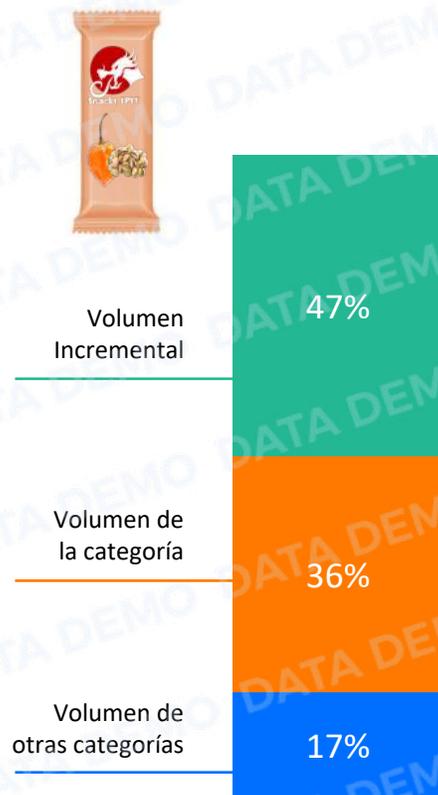
► Fuentes de volumen OTRAS CATEGORIAS



Source of Volume Barra Pistaches – Habanero

Casi 4 de cada 10 consumidores sustituirían su producto actual con una gelatina RTE de los que ya existen en la categoría, por lo que hay un alto riesgo de canibalización.

- No, consumiría los mismos y añadiría este producto
- Sí, dejaría de consumir otro producto de gelatina lista para tomar
- Sí, dejaría de consumir otro producto que NO es gelatina lista para tomar



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