Javiera Lorca | Cristian Melville | Catalina Vera Paola Zenteno |Javiera Torres

gestión publicitaria y medios | Roberto SILVA

Estrategia Publicitaria

para el lanzamiento de un producto o servicio al mercado nacional

Tabla de contenido

[INTRODUCCIÓN 2](#_Toc45154891)

[Investigación cualitativa 3](#_Toc45154892)

[Formato de entrevista 3](#_Toc45154893)

[Madre o padre niños entre 7 - 13 años 4](#_Toc45154894)

[Entrevista Niños entre 7 y 13 años 5](#_Toc45154895)

[Conclusiones 6](#_Toc45154896)

[Entrevistas de los padres: 6](#_Toc45154897)

[Entrevista de los adolescentes 6](#_Toc45154898)

[La situación del producto o servicio 7](#_Toc45154899)

[Determinación de los Segmentos Meta 7](#_Toc45154900)

[Definición de la Audiencia Objetivo 9](#_Toc45154901)

[Estrategia de Posicionamiento 9](#_Toc45154902)

[Determinar conceptos de posicionamiento 9](#_Toc45154903)

[Atributos 9](#_Toc45154904)

[Beneficios 9](#_Toc45154905)

[Emoción 9](#_Toc45154906)

[Foco en emoción por un beneficio 9](#_Toc45154907)

[Determinar propuesta de valor 10](#_Toc45154908)

[Determinación de las 4p 10](#_Toc45154909)

[Producto 10](#_Toc45154910)

[Precio 10](#_Toc45154911)

[Plaza 10](#_Toc45154912)

[Promoción 11](#_Toc45154913)

[Objetivos Publicitarios 11](#_Toc45154914)

[Estrategia de Comunicación 11](#_Toc45154915)

[Estrategia Creativa 12](#_Toc45154916)

[Valor de marca 12](#_Toc45154917)

[Brief creativo 13](#_Toc45154918)

[Porque estamos haciendo publicidad. 13](#_Toc45154919)

[A quién le estamos hablando (PO) 13](#_Toc45154920)

[Qué queremos que las personas sientan o hagan. 13](#_Toc45154921)

[Cuál es la principal respuesta que se quiere estimular 13](#_Toc45154922)

[Qué propuesta se le hace a consumidor 13](#_Toc45154923)

[Justificación de las propuestas 14](#_Toc45154924)

[Imagen deseada 14](#_Toc45154925)

[ANEXOS 15](#_Toc45154926)

# INTRODUCCIÓN

Mediante este plan estratégico publicitario para la estrategia del lanzamiento de un producto se pretende fundamentar y analizar el mercado de los desodorantes, tanto en los beneficios y atributos deseados, como en las audiencias objetivos, para determinar la funcionalidad e idoneidad de la idea como tal.

El mayor objetivo es identificar y especificar cómo se desenvuelve el mercado de los desodorantes para así poder introducir una innovación en el segmento creando un producto totalmente concentrado en el usuario, donde en la actualidad en Chile prácticamente no existe, o bien inexistente en el mercado de retail y cadenas de farmacias.

La intención es crear una estrategia publicitaria completa, enfocada en la audiencia objetivo detectada, donde se aporta un valor agregado en el producto final. La elección del mercado se justifica dado que Chile es un país que ha tendido a un alza de 6% anual en el consumo de desodorantes y donde el mercado del cuidado personal se ha vuelto una prioridad cada vez más. También se justifica el segmento puesto que en los últimos 20 años se han subdividido los rangos de estereotipo etario, donde dejan un nicho de mercado descubierto, que hoy en día tiene mas voz de opinión, mas acceso de información y mas roce social, que necesita sentirse identificado con sus propios productos y no satisfacer sus propias necesidades con un producto enfocado a alguien más.

## Investigación cualitativa

Es imprescindible realizar una investigación cualitativa primaria para saber cómo se comporta nuestro grupo objetivo al enfrentar nuestro producto, cabe recalcar que en nuestro caso podemos distinguir dos roles de compra de forma clara

el comprador: que en este caso serían los padres del menor

Usuario: Menores entre 7 y 13 años

Nuestro principal objetivo al realizar estas entrevistas en profundidad es saber si el menor tiene algún tipo de peso en la decisión de compra o es el adulto quien tiene el mando a todo el proceso, esto es importante porque asi sabremos qué características le importa a cada parte y si nos tendremos que realizar estrategias distintas para ambos.

## Formato de entrevista

Introducción a la entrevista:

En la actualidad, con los cambios de la alimentación también ha cambiado las necesidades de los preadolescentes, hoy día el consumo de alimentos con altos niveles de hormonas ha llevado al desarrollo temprano de características de desarrollo adolescente, como son las hormonas sudoríparas (sudoración temprana con dolor). En la actualidad no existe un producto que satisfaga esta necesidad, es por eso que con esta entrevista pretendemos entender mejor cómo sería el comportamiento de compra de un consumidor y del usuario, y como actualmente suple esta necesidad a través de productos alternativos

### Madre o padre niños entre 7 - 13 años

1. Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?
2. ¿Actualmente su hijo usa desodorante?
3. Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?
4. ¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?
5. ¿Cual crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)
6. ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)
7. ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante?

* Precio
* Beneficios
* Reputación marca
* Otro motivo

1. ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?
2. ¿Para usted es importante que sean 100% naturales?
3. ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?
4. ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?
5. ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

### Entrevista Niños entre 7 y 13 años

1- ¿Actualmente usas desodorante? ¿Por qué?

* Si su respuesta es afirmativa.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

5- ¿Qué te hace sentir el usar desodorante?

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

8- ¿Cada cuanto tiempo compras un nuevo desodorante?

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

## Conclusiones de entrevistas

Podemos separar las conclusiones en dos partes:

### Entrevistas de los padres:

Los padres nos dicen que sus hijos en promedio empiezan a usar a los 8 y 9 años algún tipo de desodorante , les importa mucho que los ingredientes sean los menos contaminantes posibles que tenga un olor suave, normalmente son ellos quienes eligen el producto para sus hijos, no reconocen ningún desodorante exclusivo para adolescentes pero se sienten muy cómodos con la idea y les encantaría que sus hijos prueben uno, la compra se centra en supermercados y farmacias, no son muy sensibles al precio dado que se centra más en los beneficios, el más solicitado es una larga duración del efecto anti olor , que no deje manchas en la ropa , el formato es muy variable sin embargo todos apoyas un concepto práctico y que distinga entre géneros .

Los encuestados coinciden que en específico para el género masculino los olores de los desodorantes son muy fuertes para adolescentes por esto a veces optan por las versiones femeninas con olores neutros

Si el uso es frecuente la compra es una vez al mes, si es de intensidad media la acción se realiza cada 2 meses.

### Entrevista de los adolescentes

Las entrevistas arrojaron resultados parecidos a los de los padres, les importa mucho el olor y tiene que ser suave porque si es fuerte se sienten invadidos .Las niñas prefirieron un formato más colorido y “femenino” , a los varones en realidad no le preocupaba mucho los colores sin embargo les parecería atractivo que no pareciera un desodorante por fuera para evitar “vergüenzas”, no se involucran mucho en el proceso de decisión de compra porque básicamente no saben cómo elegirlo, la publicidad que ven en la televisión u otro medios no van dirigida hacia ellos por lo que no es un producto que su atención.

Usar desodorante los hace sentir seguros y protegidos para hacer sus actividades con confianza y no oler mal les, este sentimiento es más fuerte en los niños que realizan actividad física o tienen contacto con otras personas de forma constante.

También asumen que lo utilizan de forma más constante en cuando están en el colegio que ahora que están en casa

# La situación del producto o servicio

Nuestro producto se encuentra en una fase de introducción en el mercado, este es una industria establecida con grandes competidores sin embargo hemos encontrado un nicho que no ha sido satisfecho de la forma correcta, el sector de “especialización adolecente”, podemos encontrar a grandes competidores en la industria como Dove, Rexona y Etiket ellos ofrecen productos neutros sin especificación de edad, los ingredientes son sin parabenos y algunos son hipo alergénico sin embargo ninguno está enfocado 100% en adolescentes

Los canales de distribución más comunes son los supermercados y las farmacias por lo que consideramos los mismos canales.

En este momento tenemos que explotar nuestro marketing y promoción, debemos dar a conocer el producto, encontrar nuestra posición en el mercado y potenciar.

# Determinación de los Segmentos Meta

Se trata de un mercado ya establecido y con grandes competidores. Además este mercado opera en una constante innovación en tecnología y propuestas novedosas en sus productos, por este motivo queremos centrarnos en un segmento más específico dentro de este rubro, este segmento cree firmemente en pagar un precio más alto por un producto si este realmente satisface sus necesidades, que en ese caso es justificado por sus ingredientes (sin parabenos/hipo alergénico ambas cualidades lo ofrecen solo unos pocos desodorantes) pero principalmente el motivo que lo hace aún más especial, ser enfocado 100% en adolescentes.

Debe tener todas las variables de segmentación

* **Demográfica:** La segmentación que se utilizará será la segmentación por edad, ya que el grupo elegido en este caso son pre adolescentes entre 7 y 13 años, debido que tienen características y necesidades particulares, partiendo principalmente en que se encuentran en una edad en donde comienzan a utilizar por primera vez un desodorante y es este el público que se debe abordar para dar a conocer nuestro producto.
* **Geográfica:** Personas de todos los sectores socioeconómicos, ya que se trata de un producto transversal. Las ventas son principalmente en farmacias y supermercados.
* **Conductual:** En la segmentación conductual se utilizará según la frecuencia de compra, ya que los resultados de las entrevistas arrojaron un resultado en el que la mayoría apuntó por una frecuencia de compra mensual, comprando una vez al mes el producto.
* **Psicográfica:** Se trata de un público informado, con una actitud de vida que comprende y realiza una compra consciente y sustentable. Además, tienen interés por la tendencia ecológica.

# Definición de la Audiencia Objetivo

Preadolescentes que necesiten un producto enfocado para ellos mismos, que usan medios virtuales, con padres muy preocupados de la salud e higiene de sus hijos que usan redes sociales, que necesitan un producto personalizado para las necesidades del segmento

# Estrategia de Posicionamiento

## Determinar conceptos de posicionamiento

Para determinar nuestro posicionamiento diferenciaremos los **atributos, beneficios y emoción**.

### Atributos

* Ingredientes naturales
* Formato spray
* Olor suave

### Beneficios

* Protección duradera pensada para adolescentes
* Olor agradable y poco invasivo

### Emoción

* Sentirse protegido y seguro todo el día
* Hacer sus actividades sin importarle el mal olor

### Foco en emoción por un beneficio

“Sentirse protegido y seguro todo el día gracias a una protección duradera pensada especialmente para adolescentes”

## Determinar propuesta de valor

Seguridad y protección de una forma personalizada y especializada pensada para los adolescentes que les ayude a combatir el olor emitido por l transpiración y les permita afrontar estos cambios típicos de la adolescencia de buena forma y sin inseguridad.

## Determinación de las 4p

### Producto

El producto será un desodorante apto para pre adolescentes entre 7 y 13 años tanto para niños como niñas, este será presentado en un formato de barra y spray con olor neutro, hipo alergénico. Se diferenciará en el envase del producto entregando a las niñas un producto más colorido y con diseño, por otro lado, un diseño más sobrio para niños.

### Precio

El precio aproximado es de $3500. Este no es un precio que establezca una diferenciación con respecto a sus competidores de categoría similar.

Claro que este precio depende del establecimiento donde se realice la compra, ya que en el sector oriente se ofrecerá un tanto más caro.

### Plaza

El desodorante se vende principalmente en farmacias y supermercados.

Servicio de transporte desde fábrica hasta punto de venta

Intermediarios: Supermercado y farmacias

### Promoción

Dar a conocer la marca a través de todos los medios publicitarios existentes y tradicionales ya sea por campañas de tv, redes sociales ya que influencian mucho a los niños hoy en día puesto que nacieron con ellas, letreros en las calles, etc. Además, contará con publicidad en supermercados con contrato con una agencia (promotoras-promotores) con el objetivo de poder ver las cualidades del producto.

# Objetivos Publicitarios

* Lanzar un nuevo producto al mercado, que
* Dar a conocer la marca entre el público objetivo, para así poder posicionarnos en el mercado y ser reconocidos como la marca de desodorantes de pre adolescentes.

# Estrategia de Comunicación

Con la publicidad buscamos estimular la respuesta del usuario, dado que es un producto nuevo, se quiere estimular al usuario a conocer el nuevo producto y a probarlo, conocer sus beneficios y como este les servirá para su vida diaria.

El medio utilizado para dar a conocer el producto será de forma personalizada, ya que será un producto exclusivo para niños entre 7 y 13 años, por lo que la publicidad será a través de redes sociales, esto ya que los niños de hoy en día están inmersos en la tecnología y es una de las mejores formas para llegar a ellos, ya que están todo el día conectados.

Con las redes sociales podemos llegar a los “influencers” que lograrán dar a conocer el producto, además de incentivar a los niños a comprarlo, ya que querrán tener lo que tienen sus “ídolos”.

# Estrategia Creativa

## Valor de marca

Hacer escalamiento para determinar el valor de marca

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Atributos | Beneficios Objetivo | Beneficios  Subjetivo | Valor de la marca |
| Ingredientes naturales | Seguridad de la compra, ya que conozco la calidad | Es creíble | Confiabilidad y lealtad |
| Compra fiable | Me da certeza del producto | Me entrega lo que busco y necesito | Es agradable comprar el desodorante |
| Olor neutro | Apto para todos | Aprovecho las oportunidades entregadas | Voy a la segura con la compra |

## Brief creativo

### Porque estamos haciendo publicidad.

Se está haciendo publicidad para lanzar al mercado, un producto desodorante para pre adolescentes. Y ser conocido por la audiencia objetivo.

### A quién le estamos hablando (PO)

Preadolescentes que necesiten un producto enfocado para ellos mismos, que usan medios virtuales, con padres muy preocupados de la salud e higiene de sus hijos que usan redes sociales, que necesitan un producto personalizado para las necesidades del segmento.

### Qué queremos que las personas sientan o hagan.

Queremos que las personas sientan la necesidad de obtener un producto especificado para las características del público objetivo.

### Cuál es la principal respuesta que se quiere estimular

* ¡Oh! por fin un desodorante para mi hijo!
* ¡Mira mamá! un desodorante para mi!

### Qué propuesta se le hace a consumidor

Se le propone obtener un producto netamente enfocado en el pre adolecente, dermatológicamente testado, de carácter neutro, que mantendrá al usuario protegido de la sudoración y adoración por todo el día.

### Justificación de las propuestas

Seguridad y protección de una forma personalizada y especializada pensada para los adolescentes que les ayude a combatir el olor emitido por l transpiración y les permita afrontar estos cambios típicos de la adolescencia de buena forma y sin inseguridad

### Imagen deseada

Protecciones duraderas, dermatológicamente testeado, ¡perfecto para los preadolescentes!

# ANEXOS

**Madre o padre niños entre 7 - 13 años**

**Alejandra Olave, 39 años, madre de un niño de 13 años**

1. Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?

Si, desde los 9 años que Franco tiene olor y sudoración en las axilas.

1. ¿Actualmente su hijo usa desodorante?

si, usa secret de hombre, neutro.

1. Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?

Natural, siempre sin olor, no siente que representa el aroma. Además, generalmente compra uno mas suave que generalmente son de mujer y es raro un hombre que huela a flores.

1. ¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?

Al menos desde los 9 años.

1. ¿Cual crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)

siempre prefiero roll on.

1. ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)

Lo compro generalmente en la farmacia.

1. ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante?

* Precio: No me fijo en el precio solo que se adapte a las necesidades.
* Beneficios: Si, siempre
* Reputación marca: Si, también me fijo que siempre sea una buena marca.
* Otro motivo: Siempre me fijo en el envase, que se atractivo en el diseño cosas asi.

1. ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?

Nunca me fijo en los ingredientes, me imagino que no hay anda malo.

1. ¿Para usted es importante que sean 100% naturales?

Si siempre es importante que sea natural. Porque se supone que es para una piel sensible porque es para mi hijo, y que sea libre de parabenos.

1. ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?

No, por eso compro algo neutro.

1. ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?

Mi hijo lo elige, va conmigo y lo elige, porque el prefiere la modalidad el olor y que sea neutro.

1. ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

Espero que un desodorante enfocado para un niño para el ph de un niño, que no le manche la ropa, y ellos juegan harto a la pelota en colegio, además que resista harto porque hay alguno que como ellos juegan tanto que no resisten el día entero.

**Entrevista Niños entre 7 y 13 año**

Franco Apablaza 13 años.

Entrevistas adolescentes

1. ¿Actualmente usas desodorante? ¿Por qué?

* Sí, Secret de marca clinical. invisible, porque no le deja mancha en la axila ni en la ropa, no deja marcas de sudor

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

Ojalá que no tuviera aroma o algo bien suave.

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

Si, que no me manche nomas, osea ojalá no se notara que es un desodorante cuando lo hecho a la mochila.

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

Me gusta roll on, porque se distribuye mas parejo.

5- ¿Que te hace sentir el usar desodorante?

Me mantiene tranquilo de que puedo correr y no voy a sudar ni oler mal

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Me siento super incomodo.

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Salgo a jugar a la pelota, harto y ando en bici

8- ¿Cada cuanto tiempo compras un nuevo desodorante?

Uno al mes.

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Si, siempre. Secret Clinical

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Que no se note que es desodorante, que no tenga olor fuerte y que sea bueno.

Larga duración

**Madre o padre niños entre 7 - 13 años**

**Paulina Gatica 36 años mamá de niña de 11**

1. Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?

Si, desde que tiene como 7-8 años que la Rena tiene olorcito a alita,

1. ¿Actualmente su hijo usa desodorante?

Si, Dave porque es suavecito, no tiene olor

1. Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?

Si, siempre trato que sea lo mas natural posible por que es para su pielcita delicada.

1. ¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?

Desde que les empieza a salir olorcito, deben ocupar aglo.

1. ¿Cual crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)

A la rena le compro Spray mas comodo para ella, mas higenico tambien.

1. ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)

En el supermercado, donde mismo compro el mio.

1. ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante?

* Precio: para ella no, no tanto, me preocupa mas que sea como natural, no tan fuerte el aroma a rosas, que sea mas suavecito. (Olor suave niña)
* Beneficios: Obvio que cumple el objetivo y que tenga rico aroma suave, a niñita no a mujer.
* Reputación marca: Osea me fijo que sea una marca buena, no se si reputación
* Otro motivo: para ella ojala que sea algo llamativo que la motive a usarlo. no algo fome, seria ideal como algo rosado que le guste a ella.

1. ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?

Osea me fijo que no sea tan toxico, que no tenga alcohol sin parabenos, y ojalá sea lo mas natural posible,

1. ¿Para usted es importante que sean 100% naturales?

No, no tanto, lo importante es que sea bueno, y no toxico.

1. ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?

Dove, le compro yo a la reni.

1. ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?

Yo, obvio que ella si en la casa no le gusta el que le compre, me dice que no le gusto que se yo, y para la otra compro otro.

1. ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

Que cumple la funciona, que tenga un aroma adecuado a su edad, que sea facil de usar y llamativo para usar.

**Entrevista Niños entre 7 y 13 año**

Renata Bustos, 11 años.

Entrevistas adolescentes

1- ¿Actualmente usas desodorante? ¿Porque?

* Si su respuesta es afirmativa., Si, que necesito.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

No se, un olor rico.

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

Siiiii, que sea rosado.

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

Me gusta Spray, es mas bacan.

5- ¿Qué te hace sentir el usar desodorante?

Que voy a oler rico después y no transpiro.

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Si me da como asco, y me da lata correr porque sé que voy a transpirar.

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Pucha ahora casi nada, pero en el colegio en educación física, y con mis amigas jugamos al pillarse.

8- ¿Cada cuanto tiempo compras un nuevo desodorante?

y cada 2 meses

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Mmmm no se, mi mama a veces me compra el que ella usa.

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Rosado, con una botella de unicornio y brillante.

**Entrevista Niños entre 7 y 13 años**

Daniela 10 años

1- ¿Actualmente usas desodorantes? ¿Por qué? Desde 9

Si uso, pero a veces se me olvida usarlo. No estoy muy acostumbrada porque llevo poco tiempo usándolo. Porque el desodorante me hace oler mejor.

Si su respuesta es afirmativa.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante?¿Fuerte o suave?

No se. Mi mama me lo compra. Pero a mí me gusta porque tiene olor a limpio.

3-¿Te importa el color y la forma del envase?

Me gusta que tenga colores rosados porque es de mujer.

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

Yo ocupo en barra (roll on) y nunca he ocupado uno Spray. A mí me gusta porque es más suavecito. difícil uso

5- ¿Que te hace sentir el usar desodorante?

Que estoy limpia y sin mal olor.

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Me siento sucia cuando no me ducho y solo cuando me ducho uso desodorante.

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Hago atletismo los lunes, miércoles y viernes y cuando llego a la casa me ducho de nuevo. Porque transpiro, pero el desodorante me ayuda a transpirar menos y que no tenga mal olor

8- ¿Cada cuánto tiempo compras un nuevo desodorante?

Mi mama lo compra cuando se me acaba. Pero me dura como 1 mes o un poco más.

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Si siempre uso este: Dove Beauty Fresh

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Me gustaría que tuviera más olor como un perfume, porque así tiene como dos funciones. Y que también sea más suave

**Entrevista Niños entre 7 y 13 años**

**Exequiel, 13 años**

1- ¿Actualmente usan desodorantes? ¿Porque?

Sí, siempre ocupo, todos los días. Porque se de sus beneficios, que me ayudan a transpirar menos y así evito los malos olores que produce transpirar.

Siempre lo complemento con un perfume.

• Si su respuesta es afirmativa.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

La verdad es que no me fijo en el olor, más bien en que sea bueno y no me de molestias, porque he probado otros que me dejan la piel irritada.

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

No mucho, he probado diferentes marcas y estilos, en barra y spray, actualmente uso un Old Spice Fresh que no me deja molestias.

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

Formato Barra es el que utilizo. Porque me irrita menos y me da la sensación que dura más tiempo que el spray

5- ¿Que te hace sentir el usar desodorante?

Limpio. Es algo que lo tengo muy incorporado en mi rutina, es como lavarme los dientes. Todos los días sin falta lo uso, lo considero un producto esencial.

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Me da la sensación de que estoy limpio y no tengo malo olor.

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Juego Basquetbol en el colegio, (día por medio) y los sábados tenemos torneo casi siempre.

8- ¿Cada cuánto tiempo compras un nuevo desodorante?

Mi mama lo compra, yo creo que me duran como 1 mes aproximadamente. Igual tengo 2 desodorantes iguales porque siempre llevo uno al colegio y lo uso después de los partidos de basquetbol cuando me ducho allá.

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Si, debo llevar como 1 año usando Old Spice y no creo que lo cambie.

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Quizás que dure más tiempo o que sea desodorante y perfume a la vez, pero que de verdad sea como perfume y no tengas que colocarte dos cosas. Ah y que no sea tan caro como un perfume.

**Entrevista a padres**

**Mónica Bahamondes, 50 años, madre de un niño de 13 años**

1. Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?

Sí, usa desodorante desde los 10 años porque ahi comenzó sudar y tener mal olor.

1. ¿Actualmente su hijo usa desodorante?

Sí, usa uno de natura sin aroma.

1. Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?

Natural, ya que aún son niños.

1. ¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?

Creo que es diferente en cada niño, pero en un rango de edad creo que sería desde los 9 a 11 años, dependiendo de cada niño.

1. ¿Cuál crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)

A mi gusto, roll on.

1. ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)

Compro uno de natura para mi hijo chico, que es sin aroma y no contiene alcohol.

1. ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante?

* Precio
* Beneficios
* Reputación marca
* Otro motivo

Me fijo principalmente que sea sin alcohol e hipoalergénico, que no tenga aroma y le guste a mi hijo.

8. ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?

No leo en detalle todos los ingredientes, me basta con que no posea alcohol.

9. ¿ Para usted es importante que sean 100% naturales?

Sí

10. ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?

No realmente.

11. ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?

Yo, Felipe está en la edad del pavo y no pesca nada

12. ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

Que sea de secado rápido, sin alcohol, hipo alergénico, eso en general, ah y que tenga aroma neutro

**Entrevista a niños**

**Felipe Torres, 13 años.**

1- ¿Actualmente usas desodorante? ¿Por qué?

Sí, porque sino tengo mal olor jajaj

* Si su respuesta es afirmativa.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

Mm suave, pero en verdad me da lo mismo

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

No, me da igual

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

Roll on, porque es más fácil de usar

5- ¿Qué te hace sentir el usar desodorante?

No sé, que no huelo mal

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Sí, siento que algo me falta

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Ahora en cuarentena no mucho, pero salgo a pasear a mi perro y juego ping pong a veces

8- ¿Cada cuanto tiempo compras un nuevo desodorante?

No sé exactamente porque mi mamá me lo compra, pero uno me dura como 1 mes mas o menos

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Si

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Mm no sé, cualquiera que no me de alergia

**Entrevista a Jocelyn Astudillo Campos**

**Madre de un niño de 13**

1-Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?

• Si porque tiene un PH muy fuerte

2-¿Actualmente su hijo usa desodorante?

• Si, pero no he encontrado uno que lo proteja 100% por lo que pruebo constantemente

3-Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?

• Con aroma por que es mas agradable para las otras personas que estamos cerca de el

4-¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?

• Depende de cada niño, pero yo creo que a los 11/12 años

5- ¿Cual crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)

• Creo que el spray porque es mas facil su aplicación

6- ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)

• Supermercado o farmacias

7- ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante ?

• Precio

• Beneficios

• Reputación marca

• Otro motivo

Beneficios y que sea hipoalergénico, el precio no lo considero tan importante porque me preocupo mas que no dañe la piel por lo que estoy dispuesta a pagar un precio mas alto por un buen producto

8- ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?

• Más que leer uno a uno el ingrediente me preocupa que sea hipo alergénico

9- ¿Para usted es importante que sean 100% naturales?

• Hasta el momento no conozco uno que sea 100% natural, pero me encantaría que hubiera ya que los químicos perjudican mucho la piel además sentiría que ayudo al medio ambiente

10- ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?

• No conozco ninguna marca exclusiva para adolescentes elijo entre la que están disponible en ese momento y elijo la menos dañina pero normalmente son pensado en adultos

11- ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?

• Yo elijo la compra, pero evaluó el rendimiento con mi hijo, dado que no le importa mucho cual elegir, no sabe mucho del tema y no le interesa averiguar sin embargo de el depende si cambiamos de producto o no, por ejemplo, eliminamos la alternativa de rollón porque no le gustan

12- ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

• Que fuera practico, natural, con un olor suave que proteja en un PH alto estándar, porque muchos protegen PH

**Entrevista a niños**

**Sebastian Arias Astudillo,13 años**

1- ¿Actualmente usas desodorante? ¿Por qué?

• Si porque así me siento más limpio e higiénico

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

• Me gusta sin olor porque me molesta los olores fuertes

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

• No siento que no es relevante en realdad

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

• Me gusta el formato spray porque siento que es menor complicado de usar me gusta tambien el rollon pero en crema no liquido

5- ¿Que te hace sentir el usar desodorante?

• Sentirme limpio, protegido, me ayuda a acercarme a la gente con mas confianza porque sé que no huelo mal

¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorantes?

• No siento un cambio en mi si no lo ocupo, pero me gusta usarlo

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

• Juego computador y juegos en línea, hago algunos ejercicios y ayudo en mi casa

8- ¿Cada cuánto tiempo compras un nuevo desodorante?

• Cada 2 o 3 meses porque en realidad no lo ocupo todos los días solo cuando siento que huelo mal

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

• No, porque hay que probar cosas nuevas mi mamá normalmente compra mi desodorante pero yo digo si me gusta o no para cambiarlo o quedarme con el, me da lo mismo en realidad la marca esas cosas prefiero probarlos que elegirlos

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

• Fácil de usar, con un olor suave porque los desodorantes de hombre normalmente son muy fuertes me daría lo mismo el color usaría un desodorante rosado para niños sin problema siempre que me cubra bien

**Madre o padre niños entre 7 - 13 años Carola Escalona mamá niño 13**

1. Tu hijo generalmente ¿Presenta malos olores sin el uso de un producto?

No

1. ¿Actualmente su hijo usa desodorante?

Si, dove men en barra

1. Si es la primera vez que comprará un desodorante, prefiere, ¿con aroma o natural?

Natural

1. ¿A qué edad cree usted que es oportuno que sus hijos comiencen a utilizar un desodorante infantil?

13 años

1. ¿Cual crees que es el mejor formato para un desodorante? (spray, roll on o crema)

En barra

1. ¿En qué lugar compra el desodorante? (ej: supermercado/ farmacia)

Distribuidora de productos cosméticos

1. ¿En qué te fijas al momento de elegir un desodorante?

● Precio

● Beneficios

● Reputación marca

● Otro motivo

Beneficios

1. ¿Al comprar un desodorante para tu hijo/a se preocupa de leer los ingredientes?

No

1. ¿Para usted es importante que sean 100% naturales?

No

1. ¿Conoces alguna marca de desodorantes para pre-adolescentes?

No

1. ¿A la hora de elegir el producto quien lo elige?

Yo, la mamá

1. ¿Qué esperarías en un desodorante para su hijo?

Que sea hipoalergenico

**Entrevista Niños entre 7 y 13 años**  José Jimenez

Entrevistas adolescentes

1- ¿Actualmente usas desodorante? ¿Por qué?

Si, porque lo necesito para no andar hediondo

● Si su respuesta es afirmativa.

2- ¿Qué olor te gusta en el desodorante? ¿Fuerte o suave?

Suave

3- ¿Te importa el color y la forma del envase?

No, uso lo que esta adentro

4- ¿Te gusta el formato spray o roll on? ¿porque prefieres ese formato?

En barra

5- ¿Que te hace sentir el usar desodorante?

Fresco y limpio

6- ¿Te sientes distinto cuando no ocupas desodorante?

Si estoy acostumbrado a usarlo

7- ¿Qué actividades realizas diariamente?

Ejercicio, tareas y juegos virtuales

8- ¿Cada cuanto tiempo compras un nuevo desodorante?

Cada un mes

9- ¿Siempre utilizas la misma marca?

Si

10- Si pudieras diseñar tu desodorante “ideal” ¿Cómo sería?

Que sea duradero