**GUÍA JGB**

**TR FREE**



**ESTUDIO CUALITATIVO**

AGOSTO 2024

**Objetivo General:**

Evaluar la aceptación del consumidor hacia el producto Tarrito Rojo Free, con el fin de determinar si la fórmula actual, el empaque y la comunicación son efectivos para relanzar el producto en el mercado colombiano, buscando recuperar usuarios previos y captar nuevos consumidores, especialmente en las ciudades de Bogotá, Medellín y Barranquilla.

**Objetivos Específicos:**

* Entender la percepción del consumidor respecto a la fórmula sin azúcar de Tarrito Rojo Free, evaluando las opiniones sobre su sabor, textura y otros atributos organolépticos.
* Analizar la experiencia de consumo al probar las muestras proporcionadas en dos sabores diferentes (fresa y vainilla), con especial atención en la aceptación y preferencia de los sabores. (prueba organoléptica)
* Conocer la efectividad del empaque y la comunicación visual en el empaque en transmitir los valores y beneficios del producto, incluyendo la claridad y atractivo del diseño.
* Identificar las fortalezas y debilidades del producto desde la perspectiva del consumidor, destacando los puntos que requieren mejoras y aquellos que se consideran ventajas competitivas.
* Evaluar la relevancia del producto Tarrito Rojo Free en la vida diaria de los consumidores, considerando su alineación con las tendencias actuales de consumo saludable y preferencias dietéticas.
* Determinar la disposición de los consumidores a cambiar de su multivitamínico actual a Tarrito Rojo Free, identificando los factores que influencian su decisión de compra.

**INICIO**

Mi nombre es…, trabajo para una empresa de Investigación de Mercados que se llama Mindlabs.Actualmente estamos realizando un estudio para conocer tu percepción sobre algunos productos que más adelante veremos y evaluaremos juntos.

Hoy hablaremos un poco de algunos productos que podemos usar **para cuidar nuestra salud,** no hay respuestas buenas ni malas. Todas las respuestas son importantes para nosotros. Lo que nos interesa es conocer la opinión de cada uno. La invitación es a que todos participen.

**Explicar reglas de la moderadora.** No hablar todos al mismo tiempo, respetar lo que está diciendo el compañero/a aunque no estemos de acuerdo. No contestar el celular, ponerlo en silencio

Duración cerca de 2 horas. *Aclarar confidencialidad de la información.*

**INTRODUCCIÓN**

1. **Se inicia la presentación de los participantes del grupo.**

**Actividad de Rapport:** Momento de presentación de los participantes, donde se rompe el hielo, se identifican intereses comunes.

Nombre, edad, a qué se dedica y composición familiar.

1. **Exploración de uso de medios**

**Preguntar por los medios usados con mayor frecuencia, por el medio preferido para consultar temas relacionados a la categoría de salud/alimentación/nutrición/multivitamínicos**

* ¿Cuáles son los medios que usan con mayor frecuencia en su día a día?
* ¿Cuáles son los de mayor agrado? ¿por qué?
* ¿Con qué redes sociales cuentan?

1. **Uso de internet y otros medios**:

* ¿Para ustedes, qué vendría siendo un multivitamínico? ¿Qué características tiene un producto de estos?
* ¿Han escuchado de la marca TR? ¿Este producto entra dentro de la categoría de multivitamínicos? ¿Por qué?
* ¿Qué páginas web visitan o utilizan para compras de multivitamínicos y/o alimentos para su salud y nutrición?
* ¿Qué tipo de información es de mayor interés para uds. en estas páginas?
* ¿Por qué medio prefieren o les gustaría recibir información relacionada con productos especializados en nutrición y salud?

**PRIMERA PARTE**

1. **Exploración de la categoría.**

**Ejercicio el que piensa pierde** *Vamos a hacer un ejercicio rápido que se llama el que piensa pierde. Cuando yo les digo una palabra ustedes me van a decir lo primero que se les viene a la mente cuando piensan en eso:*

* *Saludable*
* *Vitaminas*
* *Multivitamínico*
* *Azúcar*
* *Free /cero azúcar*

**Técnica proyectiva Punctum:** Escoja imagen de lo que significan para tilos multivitamínicos. **Explorar razones**

**ANEXO: 1** **IMÁGENES PUNCTUM**



*Basados en los principios de la fototerapia con las tarjetas Punctum pretendemos conocer el impacto de la categoría en la imagen y percepción de los beneficios que ofrece. En el juego se propone asociación de fotos, palabras (atributos) y preguntas.*

1. **Conocimiento de las marcas del mercado**
   * ¿Qué marcas de multivitamínico conocen o han oído nombrar? **TOM**
   * ¿Son iguales entre ellos? ¿En qué se diferencian?
   * ¿Qué es lo más importante para reconocer o diferenciar unos de otros? Razones
   * ¿Cuáles de estas han comprado o consumido?
   * ¿Cuál es su favorito y por qué? **TOH**
   * ¿Con qué frecuencia compran?
   * ¿Cuál es la razón principal por la que la compran? ¿En qué momento surge la necesidad? ¿Es más preventivo/por cuidado o es en algún momento específico?
   * ¿Siempre compran la misma marca de multivitamínico? ¿Consumen varios?
   * En caso de que compre varias marcas ¿a qué se debe? ¿Qué marca compraron en la última ocasión?
   * ¿Cuáles son los que más utilizan y por qué?

* ¿Encuentran alguna diferencia entre alguna marca? ¿Alguna que sobresalga ante otras?
* ¿Qué les gusta del producto que compran actualmente o el que eligen normalmente cuando lo hacen?
* ¿En qué tipo de preparaciones lo consumen? ¿Solo o lo acompañan de algo?
* ¿Qué cantidad utilizan? ¿Cómo dosifican? ¿revisan las indicaciones de uso que están en el empaque?
* ¿Todos los miembros de la familia lo consumen? si o no y por qué
* ¿Varían las porciones según la edad de la persona o alguna otra característica?
* ¿Hay algo que no les guste del producto que utilizan? *Explorar razones.*
* ¿Qué aspectos tienes en cuenta al momento de realizar la compra? ¿Qué es importante?
* ¿Cuáles son las principales características en las que te fijas? ¿Qué es determinante? ¿Sueles ver los ingredientes y cantidad de azúcares/carbos/sodio que tienen los multivitamínicos?
* ¿Qué piensan de la cantidad de azúcar que tienen estos productos? ¿Les gusta? **¿Se fijan en esto cuando van a comprar un multivitamínico?**
* **¿Preferirían que fueran productos 0 azúcar? ¿Sí o no y por qué?**

**Técnica proyectiva. Con imágenes que traen los usuarios para responder las preguntas a continuación:**

* ¿El mundo de lo sin azúcar está más asociado a lo estético o a la salud?
* ¿Hay alguna barrera de uso de estos productos?
* ¿Qué es lo que más motiva a usar estos productos?

**ANEXO 2: EJERCICIO DE TENSIONES**

1. **Realizar ejercicio de tensiones:** explorar dónde ubican a cada referencia de la categoría:

*Moderadora, explorar las otras marcas/referencias a parte de Tarrito Rojo JGB, que hayan salido espontáneamente en la sesión para hacer las siguientes comparaciones:*

* La más reconocida vs la menos reconocida
* La de mejor sabor vs la más fea
* la que tiene más azúcar la de menos
* La más saludable vs la menos saludable

**CUARTA PARTE**

**Prueba organoléptica. Se prueban los productos Vainilla y Fresa.**

Se evalúa monádicamente la fórmula de cada uno a la luz de 4 componentes principales:

1. **Valoración visual**

* ¿Es llamativa?
* ¿Les genera confianza?
* ¿El color agrada más visualmente? ¿Por qué? ¿Hay alguno que genere desconfianza?
* ¿Qué opinión les genera la textura?
* ¿Qué es más agradable/genera más confianza? ¿Que sea más espeso o más líquido?

1. **Valoración olfativa**

* ¿se percibe el olor? ¿Es agradable?
* ¿Cómo calificaría el olor del producto? (agradable-desagradable, natural-artificial, refinado-ordinario)
* Solo por el olor ¿logra reconocer algún ingrediente? Y ese ingrediente ¿gusta o no gusta?

1. **Valoración gustativa**

* ¿Cómo les pareció el sabor? ¿Les gustó o no? ¿Por qué?
* ¿Se siente natural o químico?
* ¿Cómo calificarían el nivel de dulzor?
* ¿Parece un producto saludable o no? ¿Creen que contenga mucha azúcar?
* ¿Deja un sabor residual después de tomar la bebida?
* ¿La textura es agradable en la boca? Si o no y por qué

1. **Valoración general**

* ¿Cuál de las opciones les agradó más? ¿Por qué?
* ¿Cuál tiene mejor sabor?
* ¿Cuál tiene el mejor olor ?
* ¿Cuál tiene la mejor textura?
* ¿Cuál tiene mejor color?
* Suponiendo que en un supermercado o en una farmacia se encuentran con estas opciones ¿cuál comprarían? ¿por qué?
* ¿Cuál le genera más confianza? ¿Cuál diría usted que es el más beneficioso para su alimentación y salud? ¿y la de los niños?
* ¿Qué otro ingrediente, color/diseño o beneficio podría hacer el producto más llamativo?
* ¿Qué les cambiaría si pudiera hacerle alguna modificación?
* Si a usted le vendieran este nuevo producto ¿cómo le gustaría que lo hicieran? ¿Qué le gustaría que le dijeran? ¿Qué sería importante resaltar?

**Evaluar frente a la propuesta presentada:**

* Reacciones espontáneas.
* Sensaciones que transmite
* Elementos de impacto
* Beneficios asociados

*Moderadora: profundizar en cada uno de los aspectos mencionados por los participantes. Identificar gestos, sensaciones percibidas.*

1. **Evaluación de empaque y etiqueta**

**Se observan los productos: Vainilla y Fresa**

**Etiquetas digitales y comunicación:**

**Hábitos de lectura:**

* ¿Sueles leer las etiquetas nutricionales cuando compras un producto? ¿Por qué sí o por qué no?
* Cuando decides comprar un producto, ¿qué información de la etiqueta nutricional te resulta más relevante?
* ¿Consideras importante la información sobre el contenido de azúcar en la etiqueta? ¿Cómo influye esto en tu decisión de compra?
* ¿Tienes conocimiento de cuál debe ser la dósis máxima permitida de contenido de azúcar en un producto?

**Elección de la etiqueta:**

* ¿Qué etiqueta te llamó más la atención y por qué?
* ¿Hay algún color en las etiquetas que te haya parecido más atractivo? ¿Cuál y por qué?
* Al ver el empaque de Tarrito Rojo sin leer ninguna información, ¿cómo interpretarías el producto? ¿Qué crees que indica el color del empaque?
* ¿Qué colores te hacen pensar en un producto sin azúcar?
* ¿Cómo describirías la sensación que te transmite el diseño de cada etiqueta? ¿Cuál es su favorita y por qué?
* ¿Crees que los colores del empaque de la nueva presentación cero azúcar de Tarrito Rojo comunican claramente que es un producto sin azúcar?
* ¿Crees que las etiquetas representan bien una marca de multivitamínicos? SI o no y por qué.
* ¿Hay algún elemento en las etiquetas que te parezca confuso o difícil de entender/leer?
* ¿Qué te parece la comunicación utilizada? ¿Es buena? ¿Capta la atención del usuario?
* ¿Cómo calificarías la legibilidad de la información en las etiquetas (fácil, moderada, difícil)?
* ¿Piensas que alguna de las etiquetas destaca sobre las demás en términos de innovación/ diseño o creatividad? ¿Cuál y por qué?
* ¿Qué etiqueta crees que sería más memorable para ti después de salir de la tienda? ¿Por qué?
* Si recomendaras uno de estos productos a un amigo, ¿basado en qué aspectos de la etiqueta del empaque lo harías? ¿Qué resaltarías de las cosas que dicen ahí? ¿Qué es lo más importante a destacar?
* Viendo solo la etiqueta ¿cuál comprarías si entras un supermercado o farmacia y tienes todas estas opciones?
* De las siguientes opciones, ¿cuál etiqueta crees que comunica mejor que el producto no tiene azúcar: “0% Azúcar”, “Cero Azúcar” u otra? ¿Por qué?
* ¿Alguna de estas etiquetas te parece confusa o poco clara? ¿Cuál?
* ¿Qué etiqueta te haría sentir más confianza al comprar la nueva presentación de Tarrito Rojo?
* ¿Qué información de la etiqueta haría que no compres el producto?

**Envase: (primero evaluar preferencia, y volver a evaluar cuando se muestra el precio, para identificar si cambia la percepción)**

* ¿Te llamó la atención el empaque?
* ¿Cómo describirías la sensación que te transmite el diseño del empaque?
* ¿Cuál de los dos empaques prefieres para un producto como Tarrito Rojo: el tarro o el doypack? ¿Por qué?
* ¿Qué aspectos valoras más en un empaque: la practicidad, el diseño, la conservación del producto, u otro factor?
* ¿Cuál de estos dos empaques te resulta más conveniente para usar en casa? ¿Y para llevar?
* ¿Qué empaque crees que conserva mejor la frescura del producto?
* ¿Piensas que el empaque destaca sobre los demás multivitamínicos en términos de innovación/ diseño o creatividad? ¿Cuál y por qué?
* ¿Es bueno que se parezca o sea como un empaque ya conocido? ¿Sí o no y por qué?
* ¿Crees que los empaques representas bien a la marca Tarrito Rojo de JGB? SI o no y por qué. (**se hace pregunta tanto para el DP como para el tarro**)
* Si el doypack tuviera un costo menor al tarro, ¿cuál de estos dos empaques sería el de mayor agrado para comprar?

**Precio:**

Ejercicio precio se les pasa una hoja con las siguientes preguntas:

* *¿Cuál sería un precio tan caro que no lo compraría?*
* *Un precio justo para Tarrito rojo sin azúcar de 240 mg*
* *¿Un precio tan bajo que dudaría de la calidad de Tarrito Rojo sin azúcar?*
* *Si este producto tuviera un precio de $18.900 ¿qué tan dispuesto estaría en comprarlo?*
* *Si este producto tuviera un precio de $19.000 ¿qué tan dispuesto estaría en comprarlo?*
* *Si este producto tuviera un precio de $20.000 ¿qué tan dispuesto estaría en comprarlo?*
* *Si este producto tuviera un precio de $21.000 ¿qué tan dispuesto estaría en comprarlo?*



**Preguntas para usuarios actuales de TR:**

* ¿Cómo crees que la versión cero azúcar se compara con la versión original en términos de sabor?
* ¿Sientes que la versión cero azúcar mantiene la esencia de Tarrito Rojo? ¿Por qué sí o por qué no?
* ¿Considerarías comprar Tarrito Rojo cero azúcar regularmente en lugar de la versión original? ¿Por qué?
* ¿Qué esperas de un producto cero azúcar que la versión original no te proporciona?

**Para todos:**

* ¿Ustedes se fijan en la dosis recomendada que hay en los empaques?
* ¿Alguno alcanzó a leer cuál es la dosis recomendada para esta nueva fórmula?
* ¿Saben cuál es la dosis recomendada para tarrito rojo tradicional?
* ¿Cómo percibe la diferencia en la dosis de consumo recomendada entre el Tarrito Rojo Free (20g) y tarrito rojo tradicional (10g)?
* ¿Qué impacto tiene en su decisión de compra el hecho de que el Tarrito Rojo Free requiera una dosis mayor en comparación con el tarrito rojo tradicional?
* ¿Cree que una dosis mayor en TR Free afectaría su disposición a comprar el producto? ¿Por qué?
* ¿Considera que el Tarrito Rojo Free ofrece una buena relación costo-beneficio en función de la dosis recomendada?
* ¿La dosis recomendada de 20g por toma genera alguna preocupación en términos de salud o seguridad?
* ¿Siente que el consumo de una dosis mayor es seguro para su salud?
* ¿Cómo afecta la dosis recomendada en su experiencia general con el producto?
* ¿La necesidad de tomar una mayor cantidad afecta su percepción de la eficacia del producto?

**Preguntas finales:**

* ¿El hecho de que este producto sea 0 azúcar aporta o no?
* Si lo vieran en un supermercado o tienda ¿lo llevaría o no? ¿Por qué?
* En caso afirmativo: ¿Lo llevaría para quién? todos usarían el mismo producto? o dejaría un producto distinto para algún miembro de la familia? para quién?
* ¿Qué debería hacer o decir la marca para lograr vender de manera efectiva este producto?
* ¿Qué destacarías en la comunicación del producto después de probarlo y ver los empaques?
* ¿Estaría dispuesto a cambiar el multivitamínico que consume actualmente por este? ¿Sí o no y por qué?

**QUINTA PARTE**

**Opinión sobre la marca a partir de la nueva propuesta de JGB:**

* + ¿Qué dice esta propuesta sobre Tarrito Rojo de JGB?
  + ¿Le aporta algo nuevo a la marca? Entender cómo le aporta.
  + ¿Es algo que suma o podría restar a la finalidad a la venta de TR por parte de JGB?
  + Si no le genera una mejor imagen de la marca: entender ¿por qué?

**Usar tarjetas de técnica proyectiva faces**

**ANEXO 6: SENTIMIENTO ASOCIADO A LA MARCA**

Imagen que contiene interior, foto, computadora, hombre

Descripción generada automáticamente

Para finalizar quisiera que escogieran una tarjeta de estas, que refleje cómo se **sienten frente a estos productos de la marca JGB**

**DAR LAS GRACIAS/TERMINAR**