**EVALUACIÓN TARRITO ROJO DROGUERIAS**

**ESTUDIO CUANTITATIVO**

ENERO 2025

**Objetivo General:**

Entender los factores clave que influyen en la decisión de compra de multivitamínicos en el canal de droguerías para identificar oportunidades de crecimiento para Tarrito Rojo y fortalecer su posicionamiento frente a la competencia. El estudio buscará comprender los dependientes de las droguerías y las razones por las que los consumidores no eligen Tarrito Rojo en este canal, los productos que prefieren y las estrategias necesarias para aumentar la participación de la marca.

**Objetivo Específicos:**

* **Entender** las razones por las cuales los consumidores no compran Tarrito Rojo en el canal de droguerías.
* **Analizar** los factores que motivan la compra de multivitamínicos en droguerías, diferenciando entre usuarios de Tarrito Rojo y otras marcas.
* **Conocer** el perfil del shopper de droguerías que compra multivitamínicos y su relación con los diferentes formatos y presentaciones.
* **Validar** si el formato y posicionamiento actual de Tarrito Rojo son adecuados para el canal de droguerías.
* **Profundizar** en las oportunidades de educación y comunicación necesarias para mejorar la participación de Tarrito Rojo en droguerías.
* **Conocer** el perfil y rol del dependiente de las droguerías en la recomendación y venta de multivitamínicos, y cómo influye en la elección de Tarrito Rojo frente a otras marcas.

**Cuestionario:**

1. Indica te identificas cómo: RU

* Hombre
* Mujer
* otro

1. De acuerdo con lo que indica el recibo de servicios públicos, ¿a qué estrato corresponde tu hogar? RU

* 1
* 2
* 3
* 4
* 5
* 6

1. ¿En qué rango de edad te encuentras? RU

* 18-24 años
* 25-35 años
* 36-40 años
* 41-55 años
* 56-60 años
* Mayor 60 años

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. ¿Qué tan visible consideras que es Tarrito Rojo en tiendas y droguerías?

* Muy visible.
* Algo visible.
* Poco visible.
* No visible.

1. ¿Has visto publicidad de Tarrito Rojo en las droguerías?

* Sí, frecuentemente.
* Sí, pero rara vez.
* No, nunca.

1. ¿Qué tipo de publicidad prefieres para un producto como Tarrito Rojo en una droguería?

* Afiche visible.
* Promociones en el punto de venta.
* Ninguna, no me influye la publicidad.

1. ¿Cómo percibes el nivel de azúcar en Tarrito Rojo?

* Muy alto.
* Moderado.
* Bajo.
* No tengo una percepción clara.

1. ¿Qué atributos asocias con Tarrito Rojo? (Selecciona todos los que apliquen)

* Rico sabor.
* Funcionalidad para prevenir enfermedades.
* Aporte de energía.
* Versatilidad en su preparación.

1. ¿Qué tan visible consideras que son otros productos similares (como Ensure o Shot B) en las droguerías? Validar marcas con cliente

* Mucho más visibles que Tarrito Rojo.
* Igual de visibles.
* Menos visibles que Tarrito Rojo.

1. ¿Qué ventaja consideras que tiene Tarrito Rojo frente a otros multivitamínicos?

* Sabor agradable.
* Textura rica al combinarse con leche.
* Precio competitivo.
* Versatilidad en la preparación.
* No tiene ventajas claras.

1. ¿Has consumido alguna de las siguientes marcas además de Tarrito Rojo? (Selecciona todas las que apliquen) Validar marcas con el cliente

* Ensure.
* Centrum.
* Cerebrito.
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Qué factores consideras al elegir un multivitamínico? (Selecciona todas las que apliquen)

* Precio.
* Sabor.
* Beneficios nutricionales.
* Recomendación de terceros (farmacéuticos, amigos, etc.).

1. ¿Cómo percibes el precio de Tarrito Rojo en droguerías en comparación con almacenes de cadena?

* Más alto.
* Igual.
* Más bajo.

1. ¿Para qué crees que está más enfocado Tarrito Rojo?

* Prevención de gripas y virus.
* Aporte nutricional general.
* Energía para actividades físicas.
* No tengo una percepción clara.

1. ¿Cómo calificarías la calidad de Tarrito Rojo en comparación con otras marcas?

* Mucho mejor.
* Mejor.
* Igual.
* Peor.
* Mucho peor.

1. ¿Qué mejoras sugerirías para Tarrito Rojo?

* Actualizar la imagen de la marca.
* Ampliar los beneficios comunicados.
* Ofrecer nuevos sabores o presentaciones.
* No necesita mejoras.

1. ¿Qué influye más en tu decisión de compra de Tarrito Rojo?

* Precio.
* Funcionalidad del producto.
* Facilidad de acceso (proximidad de la tienda).

1. ¿Quién realiza normalmente la compra de multivitamínicos en tu hogar?

* Madre.
* Padre.
* Otro adulto del hogar.
* Yo mismo(a).
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Con qué frecuencia consumes Tarrito Rojo?

* Todos los días.
* Varias veces a la semana.
* Una vez al mes o menos.
* Nunca.

1. ¿Quién consume principalmente Tarrito Rojo en tu hogar?

* Niños.
* Jóvenes.
* Adultos.
* Personas mayores.
* Toda la familia.

1. ¿En qué momento del día consumes o consumirías Tarrito Rojo?

* En el desayuno.
* Antes de hacer ejercicio.
* Después de hacer ejercicio.
* Antes de dormir.
* No lo consumo.

1. ¿Quiénes en tu hogar consumen principalmente Tarrito Rojo?

* Personas que hacen ejercicio.
* Niños en edad escolar.
* Adultos mayores.
* Toda la familia.

1. ¿Con qué propósito consumes o comprarías Tarrito Rojo?

* Como complemento nutricional.
* Para prevenir resfriados.
* Para obtener energía.
* Por su sabor.

1. ¿Dónde prefieres comprar multivitamínicos?

* Droguerías.
* Tiendas de barrio.
* Supermercados y almacenes de cadena.
* Farmacias en línea.

1. ¿Con qué frecuencia los empleados de las droguerías te recomiendan Tarrito Rojo?

* Siempre.
* A veces.
* Nunca.

1. ¿Por qué motivos no compras Tarrito Rojo en droguerías? (Selecciona todas las que apliquen)

* Precio elevado en comparación con otras marcas.
* Baja visibilidad en las droguerías.
* Falta de recomendación por parte de los dependientes.
* Preferencia por otros productos con beneficios específicos.
* No confío en la calidad de Tarrito Rojo.
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Qué aspectos mejorarían tu disposición a comprar Tarrito Rojo en droguerías?

* Promociones atractivas.
* Mayor visibilidad en los puntos de venta.
* Recomendaciones más frecuentes de los dependientes.
* Información más clara sobre sus beneficios.

1. ¿Con qué frecuencia consumes multivitamínicos?

* Diario.
* 4-5 veces por semana.
* 1-3 veces por semana.
* Rara vez.
* Nunca.

1. ¿Con qué frecuencia compras multivitamínicos en droguerías?

* Semanalmente.
* Mensualmente.
* Solo cuando se necesita.
* Nunca.

1. ¿Qué presentación prefieres para multivitamínicos?

* Frasco.
* Sobre.
* Pastillas.
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Cuál formato de Tarrito Rojo prefieres?

* Frasco.
* Sobre.
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Consideras que el formato de Tarrito Rojo se adapta bien a tus necesidades?

* Sí, completamente.
* Sí, pero podría mejorar.
* No, prefiero otros formatos.

1. ¿Qué tan relevante te parecen los beneficios que comunica Tarrito Rojo en sus empaques y publicidad?

* Muy relevantes.
* Algo relevantes.
* Poco relevantes.
* Nada relevantes.

1. ¿Qué información te gustaría recibir sobre Tarrito Rojo para considerar su compra?

* Beneficios específicos para la salud.
* Comparaciones con otras marcas.
* Sugerencias de consumo.
* Testimonios de otros consumidores.

1. ¿Cómo percibes el precio de Tarrito Rojo en comparación con otras marcas?

* Mucho más alto.
* Un poco más alto.
* Similar.
* Más bajo.

1. ¿Qué tanto influyen las promociones en tu decisión de compra?

* Mucho.
* Algo.
* Poco.
* Nada.

1. ¿Cuál de las siguientes promociones considerarías más atractiva?

* Descuento por compra de dos frascos.
* Compra un frasco y recibe un sobre gratis.
* Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

1. ¿Qué esperas que te diga un dependiente para convencerte de comprar Tarrito Rojo?

* Beneficios específicos del producto.
* Comparación con otras marcas.
* Experiencia personal con el producto.

1. ¿Qué crees que podría motivar a los empleados de las droguerías a recomendar más Tarrito Rojo?

* Capacitación sobre el producto.
* Incentivos económicos.
* Mayor presencia de publicidad en las droguerías.
* No creo que puedan ser motivados.