**[Muestra] Guía para Grupos Focales – Prueba de Prototipos de Productos y Mercadeo**

(Capítulo 2 – Diseño del Programa)

*Nota: Esta guía para grupos focales suministra sugerencias para áreas temáticas y preguntas, pero se le anima a modificarla y adaptarla como usted considere necesario para su mercado.*

Consejos

* Realizar grupos focales de niñas y niños por separado
* Asegurarse que los participantes están en rangos de edad con una diferencia no superior a 3 a 4 años
* Estimular la participación de todos
* Obtener 2 a 3 respuestas para cada pregunta
* Tener a una persona que facilite el grupo focal y a otra que tome notas palabra por palabra (más un intérprete, si fuera necesario)

|  |
| --- |
| BIENVENIDA E INTRODUCCIÓN   * Gracias por haber venido – les agradecemos su tiempo. * Hace algunos meses nos reunimos con niñas/niños como ustedes, para comprender mejor sus necesidades de un producto de ahorro. En función de dicha retroalimentación, diseñamos un nuevo producto de ahorro. La conversación que llevaremos a cabo hoy nos ayudarán a diseñar un producto que atienda sus necesidades. * Desearíamos grabar estas conversaciones para poder recordarlas y de este modo no olvidar ninguna de las cuestiones e ideas que ustedes nos suministren. Sus nombres se mantendrán confidenciales – así que, por favor, no duden en expresar sus pensamientos y opiniones abiertamente. * Los detalles de estas conversaciones no se compartirán con su institución financiera y sus nombres se mantendrán confidenciales – por lo tanto, no se preocupen ni duden en cuanto a expresar sus opiniones abiertamente. ¿Les parece bien que grabemos estas conversaciones? * En primer lugar debemos presentarnos. Por favor, comience usted y a continuación seguiremos nosotros. Mi colega junto a mí preparará etiquetas con los nombres de cada uno, para ayudarnos a recordarlos. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREGUNTAS FUNDAMENTALES | INDAGACIONES | PROCESO |
| Preguntas de Calentamiento [10 minutos] | | |
| 1. ¿A quiénes aquí les gusta [*introduzca el nombre de un deporte popular o de una celebridad/cantante famoso*]? 2. ¿Cuál es su materia / asignatura preferida? |  |  |
| Presentaciones | | |
| 1. Vamos a comenzar presentándonos. Dígannos su nombre, su edad, con quién viven en su hogar y en qué curso están. Empezaré yo y luego podemos ir por turnos alrededor del grupo. |  | El co-facilitador debe preparar etiquetas con los nombres de los participantes y los facilitadores |
| 1. ¿Tienen ustedes ahorros? ¿Dónde los guardan? (formal, informal) | * ¿Ahorran otras personas en su casa? * ¿De qué manera ahorran? |  |
| 1. ¿Con qué frecuencia ahorran ustedes (diaria, semanal, mensual)? | * Cada vez que ahorran, ¿cuánto ahorran? |  |
| 1. ¿Para qué están ahorrando ahora? ¿Algo que desearían comprar o tener en el futuro? | * *Indagar sobre las metas de los ahorros.* |  |
| Evaluación del Concepto del Producto | | |
| 1. Les voy a leer una descripción de una cuenta de ahorros. Se ha diseñado considerando las opiniones de otros jóvenes como ustedes.   Una vez que yo haya terminado de leer, desearía escuchar sus opiniones acerca de esto. |  | Leer el enunciado que describa sencilla y claramente el concepto del producto.  Compartir las características del producto y cualquier material relevante (ej. volante, folleto). |
| 1. Reacción inmediata: ¿Qué es lo primero que les viene a la mente cuando escuchan esto? |  |  |
| 1. ¿Cuáles son de 3 a 5 cosas (características) que les gustaron de esta cuenta? | * ¿Por qué? * ¿Tendrían la cantidad requerida para abrir la cuenta? * *Indagar sobre qué características del producto son las más atrayentes.* |  |
| 1. ¿Cuáles son de 3 a 5 cosas (características) que desearían cambiar de esta cuenta? | * ¿Por qué? * *Indagar sobre qué características del producto son las menos atrayentes.* |  |
| 1. ¿Disponen de los documentos necesarios para abrir la cuenta? | * *Indagar sobre identificación, fotos y cualquier otro documento necesario para la apertura de una cuenta.* |  |
| 1. ¿Tienen alguna pregunta? ¿Qué más desearían saber acerca de esta cuenta? |  |  |
| 1. ¿Han oído hablar acerca de algo como esto? ¿Dónde? | * *Indagar sobre la competencia.* |  |
| 1. ¿Les interesaría utilizar una cuenta de ahorros como ésta? | * *Indagar sobre lo que les gusta y lo que les disgusta* |  |
| 1. Si pudieran abrir una cuenta como ésta, ¿cuál sería el mayor beneficio? | * *Indagar sobre lo que les gusta y lo que les disgusta* |  |
| 1. Describan cómo utilizarían esta cuenta. | * *Indagar para comprender los diferentes tipos de cosas para las que los participantes utilizarán el dinero [ej., gastos escolares, golosinas, etc.]* |  |
| 1. ¿Con qué frecuencia podrían ahorrar dinero en una cuenta como ésta? | * ¿Cuántas veces al mes la utilizarían? * ¿Cuánto consideran que podrían ahorrar de cada vez? |  |
| 1. ¿Hay algo que les impediría ahorrar cada vez? | * ¿Hay algo que les haría desear no utilizar esta cuenta? |  |
| 1. ¿Cómo se sentirían al tener una cuenta de ahorros como ésta? | * ¿Qué efecto tendría sobre su vida y su familia? * *Indagar específicamente sobre diferentes sentimientos, tales como el empoderamiento, la independencia, etc.* |  |
| Nombre del Producto y Materiales de Mercadeo (prototipos) | | |
| 1. Desearíamos obtener su opinión acerca de un nombre propuesto para la cuenta de ahorros.   Estamos pensando en denominarla [*introduzca el nombre propuesto para el producto*]. Cuando alguien les dice [*introduzca el nombre propuesto para el producto*], ¿qué es lo primero en lo que piensan? | * ¿Qué más? | Preguntar rápidamente para obtener las reacciones inmediatas acerca del nombre. |
| 1. También hemos desarrollado el logotipo, la cubierta de la libreta de ahorros y el volante/poster para el producto [*introduzca otros materiales que se han desarrollado, si corresponde*].   Desearíamos obtener su opinión acerca de estos materiales. | * ¿Qué les viene a la mente cuando ven este logotipo? ¿Cubierta de libreta de ahorros? ¿Poster? ¿Etc.? * *Indagar si consideran que es apropiado para ellos.* * *Pregunte sobre imágenes específicas e indague sobre la reacción inmediata, si las imágenes conectan con ellos y si están interpretando las imágenes de la manera prevista.* | Mostrar el logotipo, la cubierta de la libreta de ahorros, poster, otros. |
| Su Institución Financiera | | |
| 1. ¿Cuántos de ustedes están familiarizados con [*introduzca el nombre de su institución financiera*]? | * ¿Qué es lo que saben acerca de ella? |  |
| 1. ¿Qué les viene a la mente si alguien menciona [*introduzca el nombre de su institución financiera*]? | * *Indagar para comprender si existen inquietudes con respecto a ahorrar en su institución financiera.* |  |
| Cierre | | |
| Gracias. Sus respuestas y conversaciones han sido muy útiles e informativas. Les agradecemos enormemente la información que nos han suministrado. ¿Desean hacernos alguna pregunta o sugerencia? | | |