



## BRIEFING

### CUESTIONARIO PARA REALIZAR EL ESTUDIO DE MERCADO:

ESTIMADO CLIENTE, LE AGRADECEMOS SU TIEMPO AL RESPONDER EL SIGUIENTE FORMULARIO. EL MISMO TIENE COMO OBJETIVO CENTRAR LOS CRITERIOS PARA LA REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO SOBRE LA MARCA.

#### ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO?

- A) EVALUACIÓN DE RANGO DE PRECIOS ☐
- B) CONOCIMIENTO DE LA MARCA ☐
- C) ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA ☐
- D) GENERACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES ☒
- E) SEGMENTACIÓN DE CONSUMIDORES ☐
- F) SATISFACCIÓN DE CLIENTES Y EXPERIENCIA DE MARCA ☐

#### ¿A QUIÉNES VA DIRIGIDO EL ESTUDIO DE MERCADO?

- A) CLIENTES FRECUENTES ☐
- B) CLIENTES POTENCIALES ☒
- C) PÚBLICO OBJETIVO QUE AÚN NO HA CONSUMIDO LOS SERVICIOS ☐
- D) OTROS / ¿CUÁL?

RESPECTO AL TIPO DE PÚBLICO, DESCRIBA EL NICHOS DE MERCADO AL CUAL VA DIRIGIDO EL ESTUDIO TOMANDO EN CUENTA LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS: UBICACIÓN, HÁBITOS Y NIVEL ECONÓMICO.

#### EN ESTE ORDEN DE IDEAS, ¿DESEA QUE EL ESTUDIO ESTÉ ORIENTADO AL ANÁLISIS CUANTITATIVO, CUALITATIVO O AMBAS?

- A) CUANTITATIVO ☐
- B) CUALITATIVO ☐
- C) AMBAS ☒

EN RELACIÓN CON EL OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN Y AL TIPO DE ANÁLISIS, ESPECIFIQUE A CONTINUACIÓN:

¿CUÁLES SON LAS PREGUNTAS DESEA FORMULARLE AL PÚBLICO AL CUAL VA DIRIGIDO EL ESTUDIO?

#### ¿QUÉ RUTAS O DESTINOS DE LA AEROLÍNEA SE TOMARÁN EN CUENTA PARA EL ESTUDIO?

- A) PORLAMAR (NACIONAL) ☐
- B) MARACAIBO (NACIONAL) ☐
- C) MATURÍN (NACIONAL) ☐
- D) BARCELONA (NACIONAL) ☒
- E) EL VIGÍA (NACIONAL) ☐
- F) LA FRÍA (NACIONAL) ☐
- G) PUERTO ORDAZ (NACIONAL) ☐
- H) PANAMÁ (INTERNACIONAL) ☒
- I) SANTO DOMINGO (INTERNACIONAL) ☐
- J) SANTO DOMINGO CON CONEXIÓN POSTERIOR (INTERNACIONAL) ☐

#### ¿CUÁL ES EL PRESUPUESTO DESTINADO PARA EL ESTUDIO?

## COMENTARIOS

### ADICIONALES