

EXPERTOS EN ÁRBOLES DE DECISIÓN

+15 AÑOS DE EXPERIENCIA EN ÁRBOLES DE DECISIÓN

CUMPLIMOS CON LA METODOLOGÍA DE LOS RETAILERS MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS:



RANKING DE DIFERENCIA



MAX DIFF

MODELOS BRAIN

CONTAMOS CON 3 MODELOS, DESDE LO PRIMARIO HASTA LO ALTO EN NIVEL DE INFORMACIÓN, LA CUAL GENERA VALOR AGREGADO.

MODELO CONCEPTUAL: CONDUCTUAL HACIA EL ANAQUEL



Drivers declarados-espontáneos y MaxDiff



MODELO CLAVE: CONDUCTUAL HACIA EL ANAQUEL + FRENTE EL ANAQUEL



Drivers declarados-espontáneos y MaxDiff



- Trade off / ejercicio de sustitución.
- Compras acompañadas en PDV* o Bulletin Board.
- Observación del comportamiento del shopper en el PDV *



MODELO 360°: CONDUCTUAL HACIA EL ANAQUEL + FRENTE EL ANAQUEL + DESPUÉS DEL ANAQUEL



Drivers declarados-espontáneos y MaxDiff



- Trade off / ejercicio de sustitución.
- Compras acompañadas en PDV* o Bulletin Board.
- Observación del comportamiento del shopper en el PDV *



Entrevistas de salida (usos y hábitos de consumo/compra)

DESCRIPCIONES:

CONDUCTUAL HACIA EL ANAQUEL



¿QUÉ SE CONTESTA?

INFORMACIÓN DECLARADA-RACIONAL. (VARIABLES QUE YA ESTÁN DEFINIDAS DESDE CASA Y OTROS DRIVERS CONSIDERADOS).
DETECCIÓN DE DRIVERS QUE SE TOMAN EN CUENTA PARA LA COMPRA.

FRENTE AL ANAQUEL



¿QUÉ SE CONTESTA?

SE GENERA EL ÁRBOL DE DECISIÓN, Y SE LE OTORGAN PESOS A LOS DRIVERS QUE SE INVOLUCRAN AL MOMENTO DE LA DECISIÓN DE COMPRA.

DESPUÉS DEL ANAQUEL



¿QUÉ SE CONTESTA?

ALCANCE DE HÁBITOS DE COMPRA, OCASIONES, SITUACIONES Y DEMAND SPACES.

CONTÁCTANOS:

Verónica Islas

vislas@brain-research.com

Liliana Perdomo

lperdomo@brain-research.com

Fabiola Guzmán

faguzman@brain-research.com



www.brain-research.com