

# Mercados de Prueba Simulados

Traduciendo respuesta actitudinal en comportamiento de compra real

Congreso AMAI **2007**  
El poder de anticipar el futuro  
25 de Septiembre, 2007



# ¿Qué es un Mercado de Prueba Simulado? (STM\*)

## Una herramienta de planeación del futuro

- Utilizada por la mayoría de las compañías en la industria de productos de consumo masivo
- Evalúa la factibilidad financiera de un nuevo lanzamiento o un reposicionamiento antes de su introducción al mercado



(\*) STM= Simulated Test Market

2

# Calibrando la respuesta del Consumidor

- Nuestros consumidores suelen ser muy colaboradores: si les preguntas “¿que vas a hacer?”, te lo dirán...
- Aunque *nunca hacen lo que dicen*, siempre hacen algo que está *correlacionado* con lo que dijeron que harían...

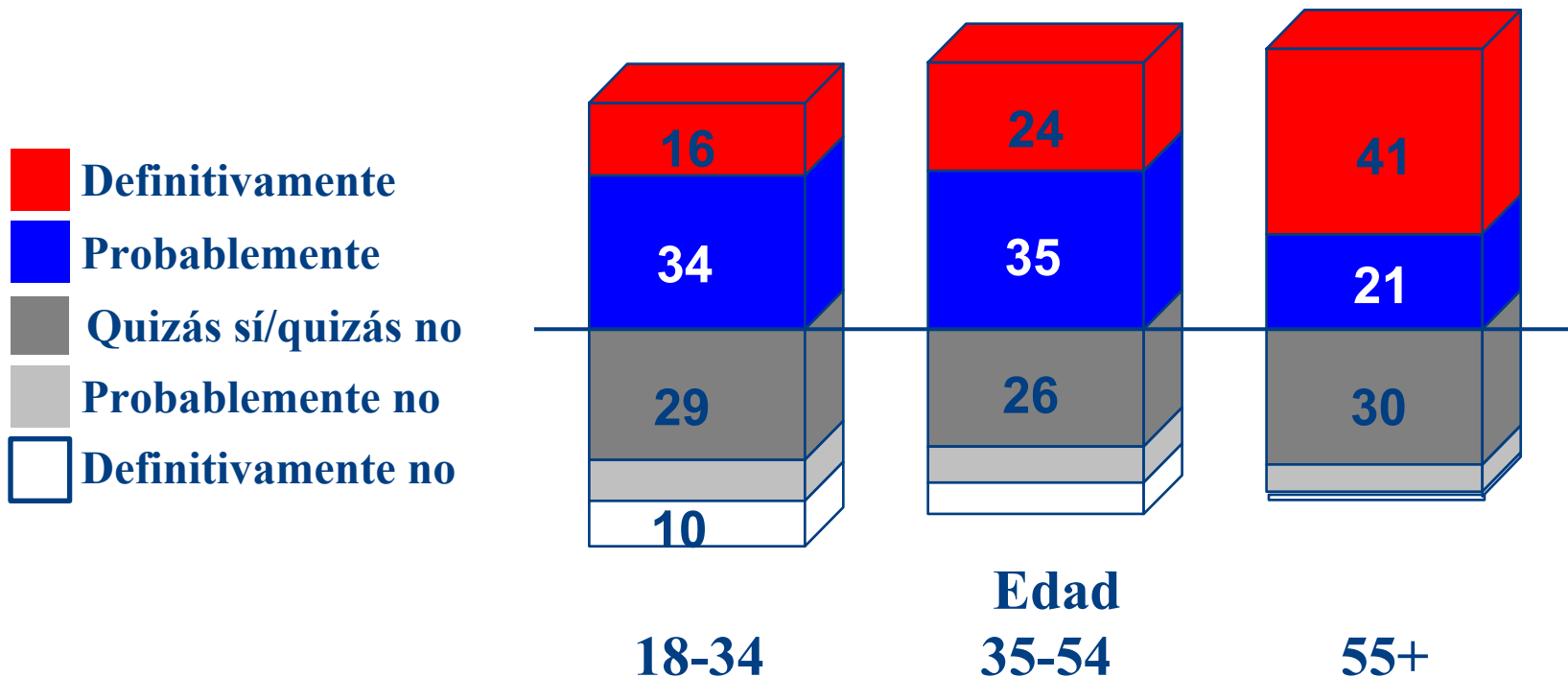
➔ “Sesgo de Cortesía”



# El Sesgo de Cortesía depende de varios Factores

## Edad del Consumidor

### Marca Nueva X Intención de Compra



# El Sesgo de Cortesía depende de varios Factores

## Etnografía

En cuál país alcanzó mejor aceptación esta nueva idea?

% Top 2 Box Intención de Compra

55%

Promedio

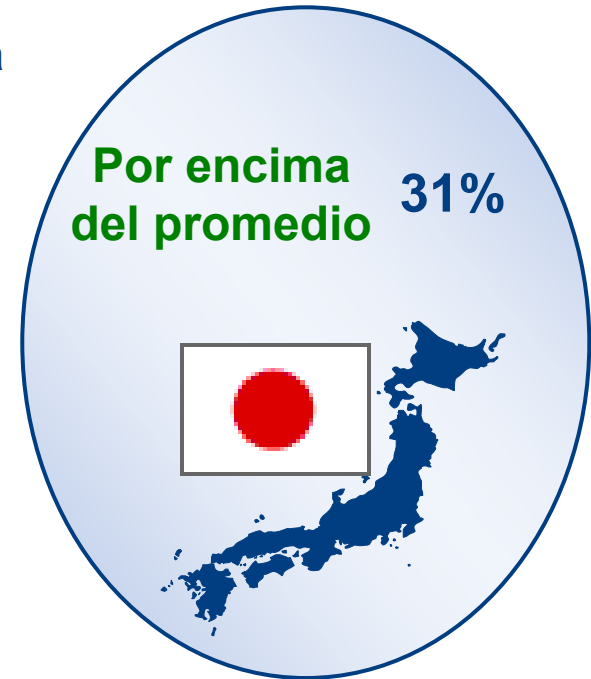


77%

Muy por debajo del promedio

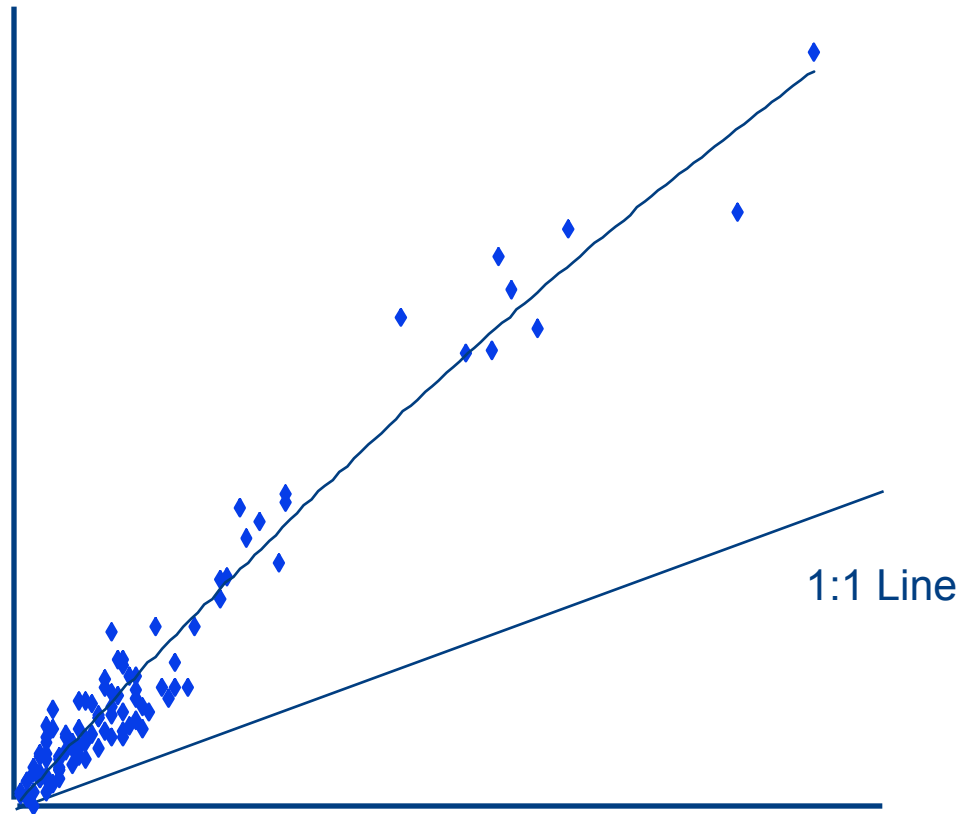


Por encima del promedio 31%



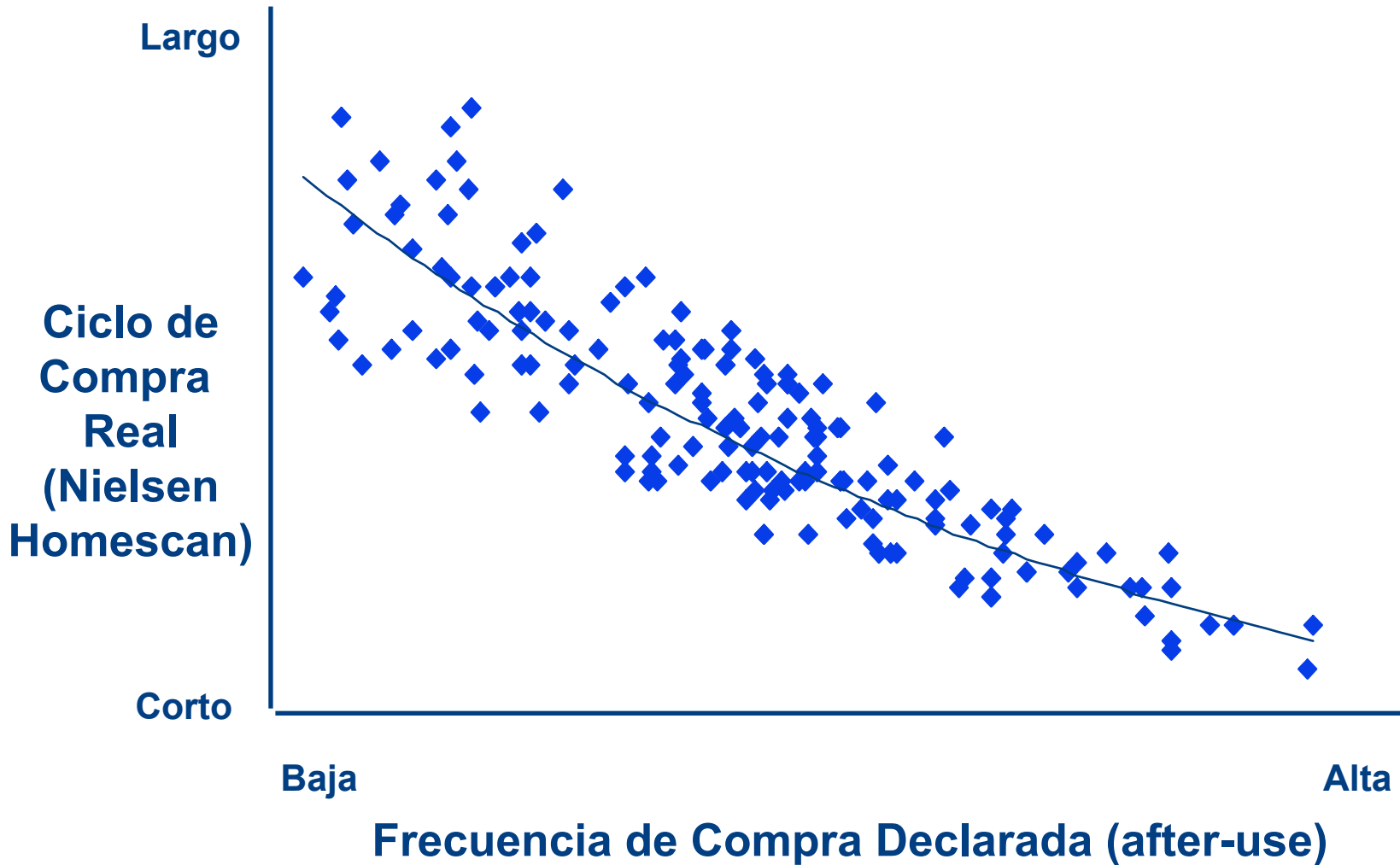
# Tamaño de Transacción

Unidades  
de  
Compra  
Declaradas  
(after-use)



Intensidad de Compra  
(Nielsen HomeScan)

# Frecuencia de Compra



# ¿Cómo funciona un STM?

Respuesta del  
Consumidor  
(actitudinal)

+

Planes de  
Inversión

=

Ventas  
Totales

# Ejemplo de Concepto

- ¿Compraría?
- ¿Cuántas unidades?
- ¿Con qué frecuencia?
- etc.



## A Delicious, New Taste Experience

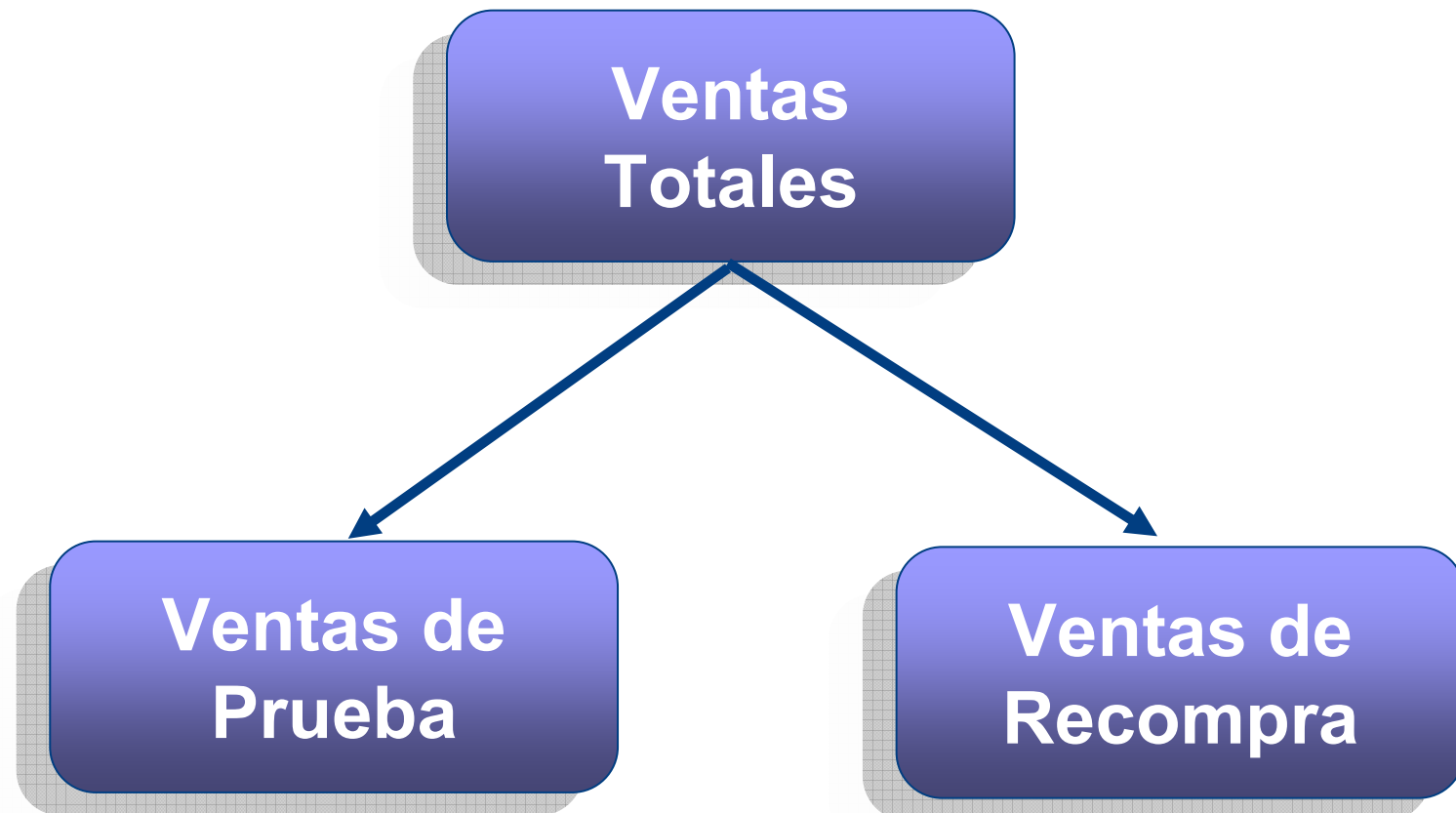
Looking for a real change with something new?  
Introducing Vanilla Coke. Vanilla Coke has the delicious,  
refreshing taste of Coca-Cola plus just the right touch of vanilla.  
Vanilla Coke. It's a great new taste sensation.

### Available in these sizes, at these prices:

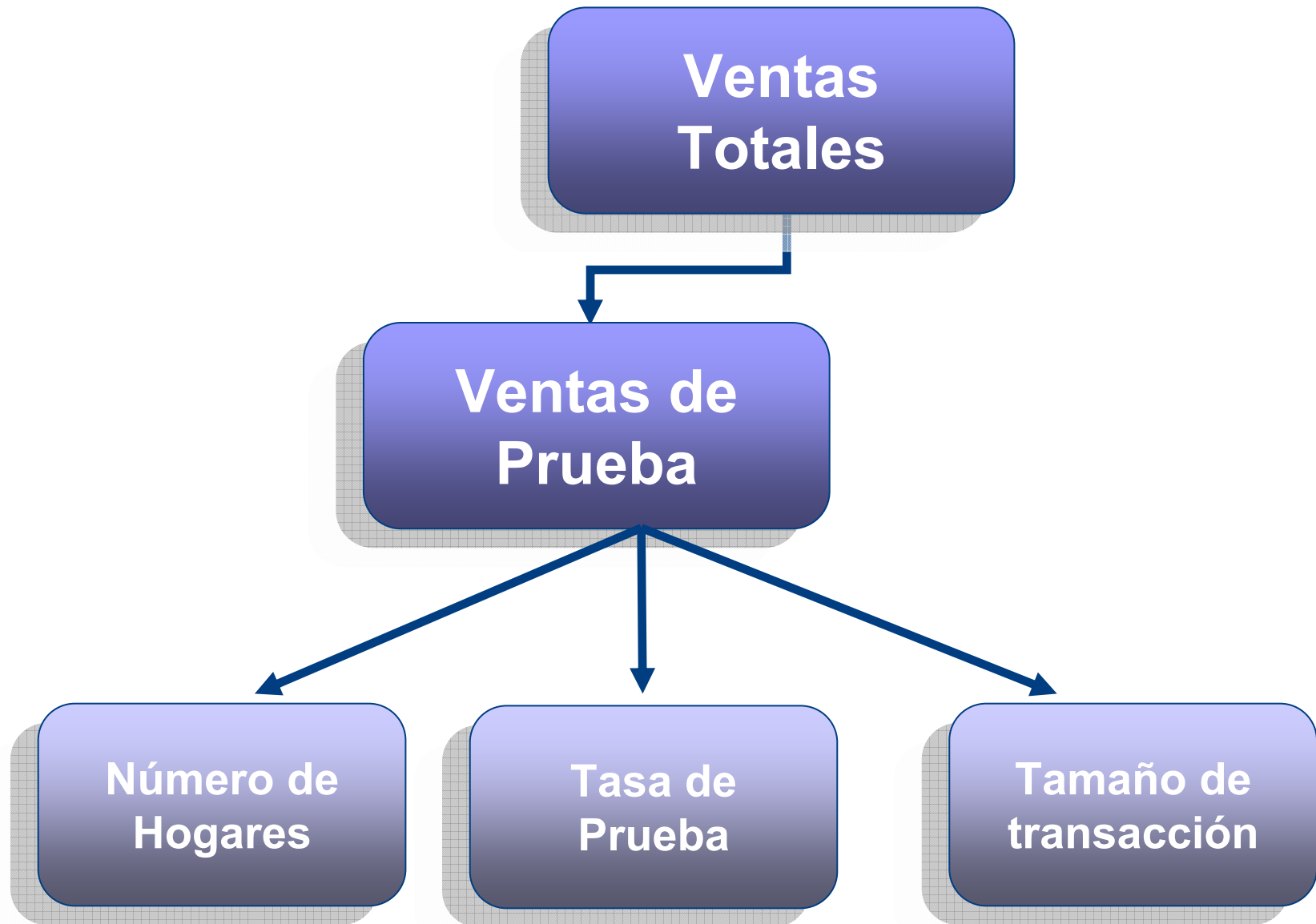
20-oz plastic bottle = \$1.09	12-oz Can = \$0.79
2 liter bottle = \$9.99	6 pk of 12-oz cans = \$2.09
12 pk of 12-oz cans = \$2.50	24 pk of 12-oz cans = \$4.99
6 pk of 500 ml plastic bottles = \$2.50	

*Vanilla Coke will be available in addition to current Coca-Cola products.*

# Componentes de las Ventas



# ¿De qué se componen la ventas de Prueba?



# ¿De qué se componen la ventas de Recompra?

**Ventas Totales**

**Ventas de  
Recompra**

**# de  
Probadores**

**Tasa de  
Recompra**

**Frecuencia  
de recompra**

**Tamaño de  
transacción**

# El proceso de estimación de Ventas

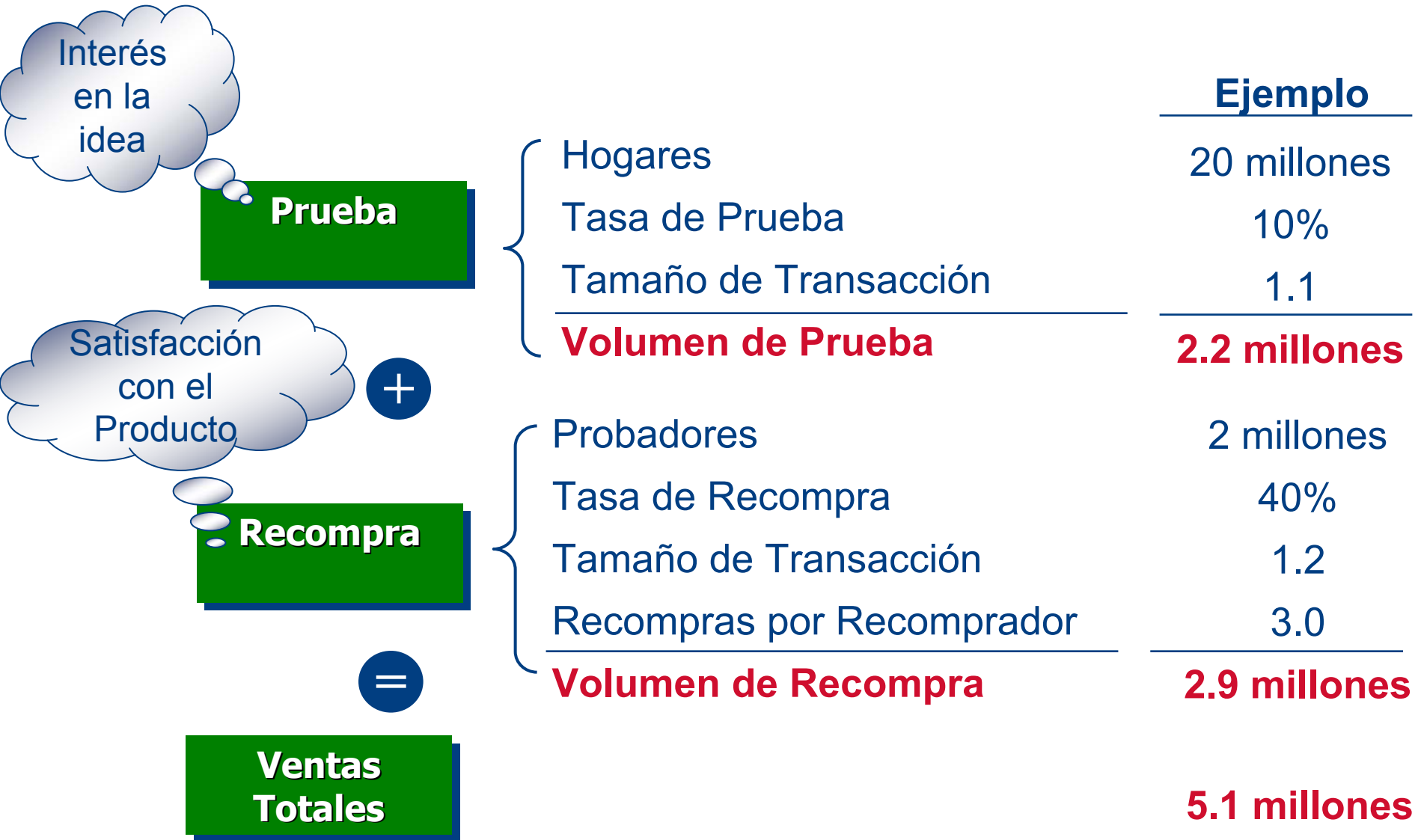
Comportamiento  
**REAL**  
del Consumidor

Planes de apoyo  
a la innovación

Comportamiento  
**DECLARADO** del  
Consumidor



# Descomposición Volumen Total de Ventas

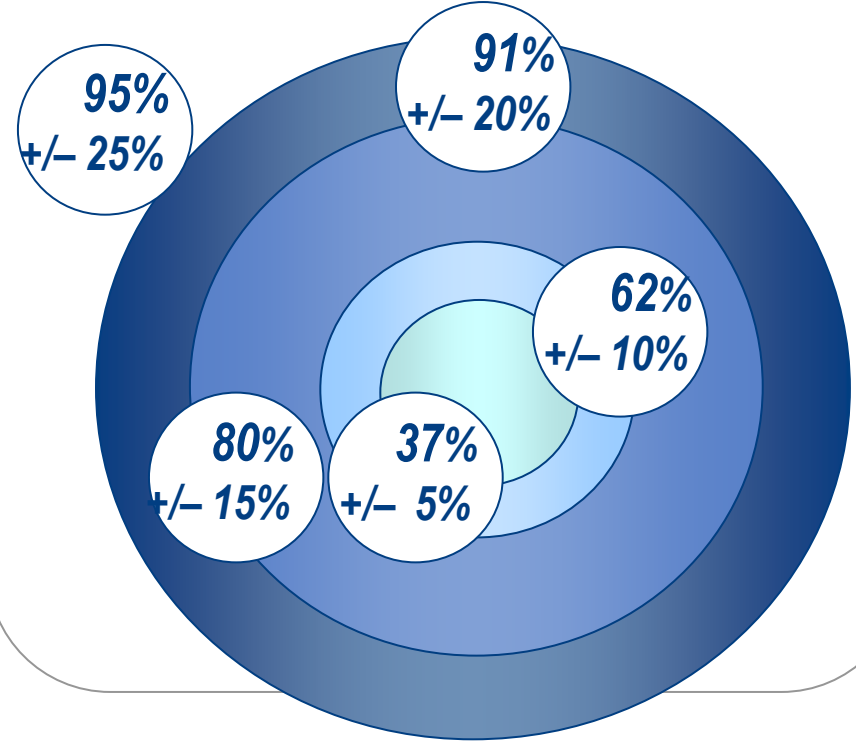


# Validación del Estimado de Ventas

## Número Global de Validaciones

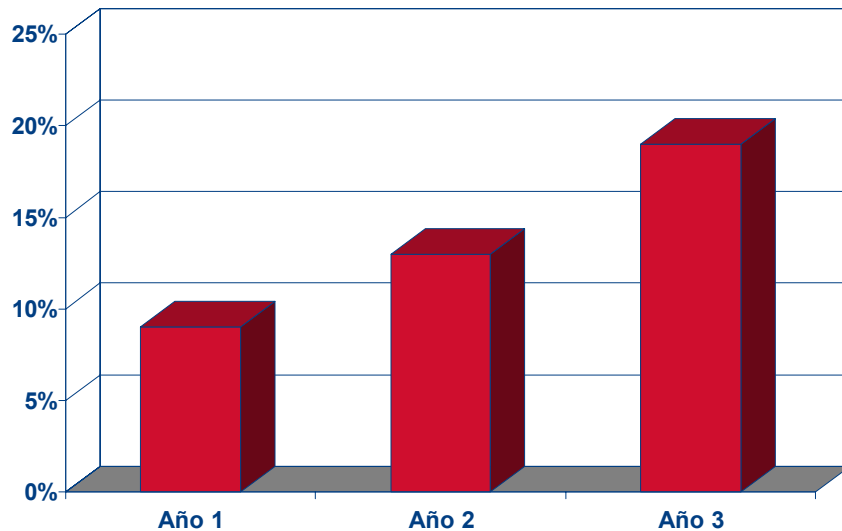
North America	830
Europe	463
Asia/Pacific	76
Latin America	44
Middle East/Africa	12
<hr/>	
<b>TOTALS</b>	<b>1,425</b>

## Precisión Global



**Precisión Promedio = 9%**

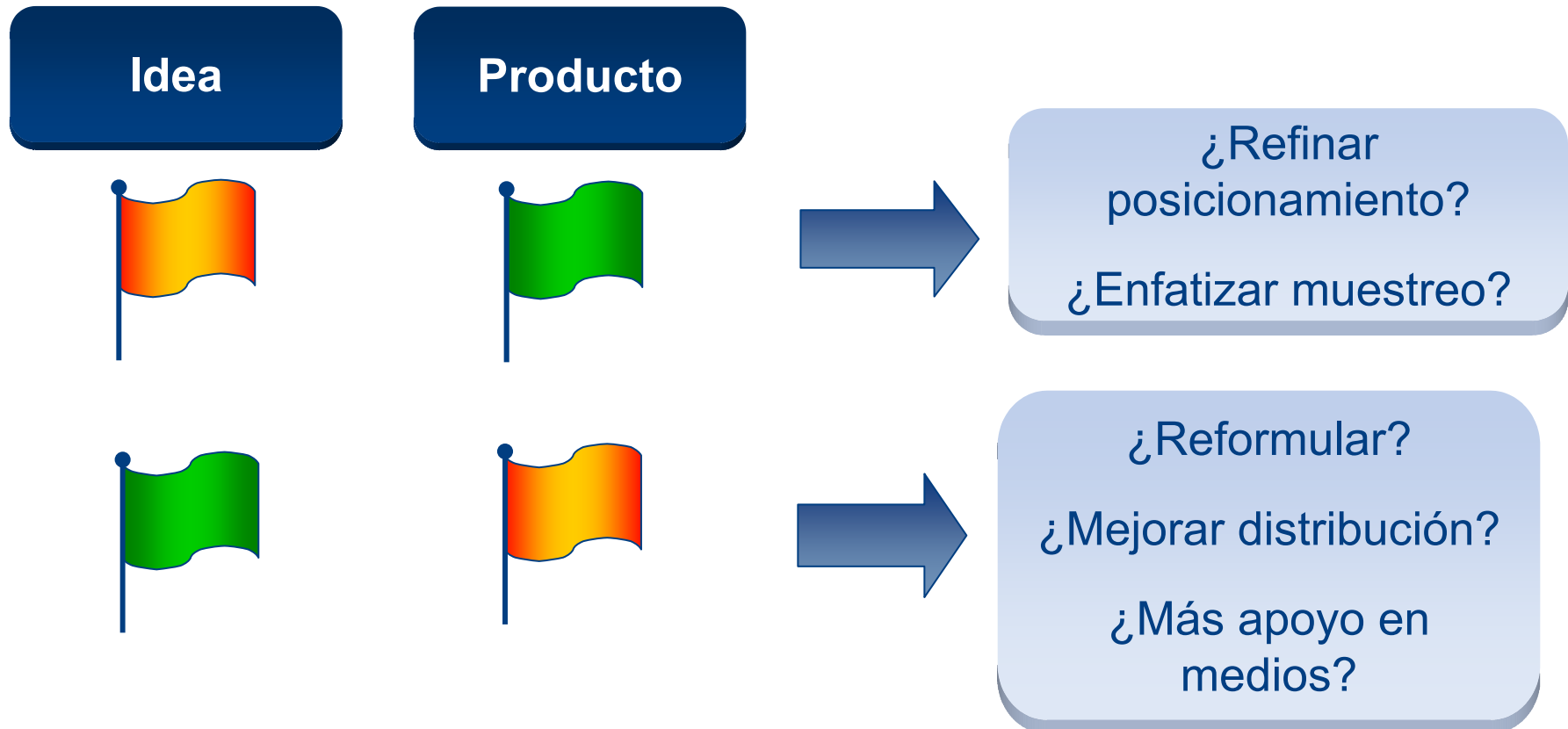
# La cantidad de factores relacionados con ventas a muy largo plazo incrementan la incertidumbre del estimado



- Satisfacción con el producto  
(→ Tasa de Recompra)
- Frecuencia de Compra  
– Producto, Categoría
- Distribución
- Apoyo comercial  
– Conocimiento
- Cambios en el mercado  
– Competencia, etc...
- ...etc, etc.

# ¿Por qué utilizar modelos de STM?

Conocer el perfil potencial de la iniciativa permite hacer ajustes necesarios antes del lanzamiento

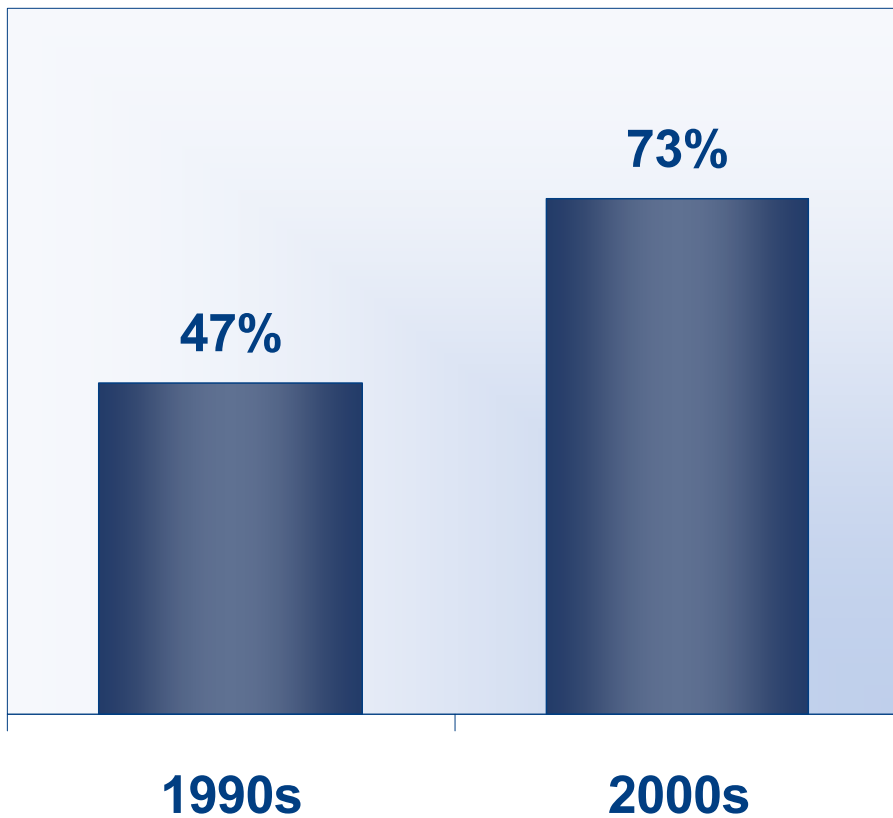


El objetivo no es sólo **medir** el potencial, sino también poder **optimizarlo!**

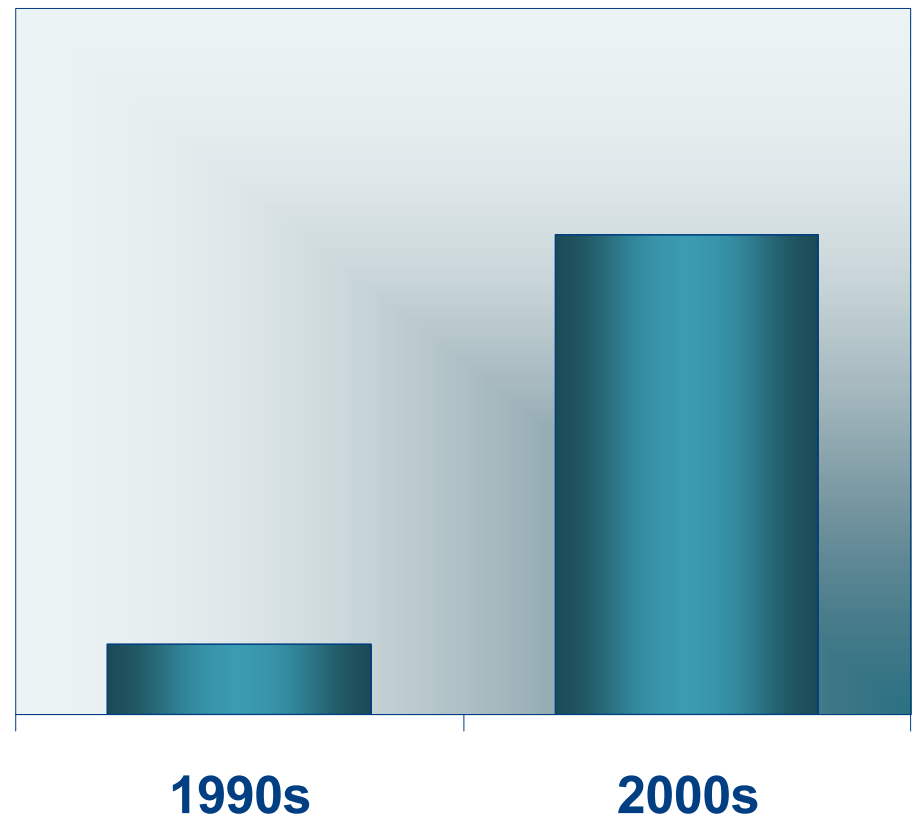
# Retorno sobre inversión en STM's (BASES)

Ejemplo: Compañía Global de Productos de Consumo

Tasa de Éxito  
Nuevas Iniciativas



Inversión Anual  
en BASES



Fuente: Ernst & Young

# Gracias!



Si tienes preguntas o comentarios acerca de esta presentación,  
favor de contactar a:

Ewald Burckhardt

Tel: +52 (55) 5387-1051

e-mail: [Ewald.Burckhardt@nielsen.com](mailto:Ewald.Burckhardt@nielsen.com)

Kirsten Londono

Tel: +52 (55) 5387-1021

e-mail: [Kirsten.Londono@nielsen.com](mailto:Kirsten.Londono@nielsen.com)

