



EVALUACIÓN CAMINOS PUBLICITARIOS

-Proyecto Personalidades-

PRESENTADO A:



No. Proyecto: 8103
Fecha: Enero de 2023

OBJETIVO GENERAL

Determinar entre dos caminos publicitarios (animatics) cuál tiene mejor desempeño en cuanto al entendimiento de los mensajes claves y la intención de compra

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Evaluación de los animatics

- Descripción de lo que se entendió
 - Descripción del mensaje principal
 - Agrado general del animatic
 - Elementos de agrado y desagrado del animatic
 - Recordación de las variedades/personalidades que se presentan en el nuevo comercial.
 - Recordación de la marca
 - ¿Cuál es el precio que se comunica en el comercial?
 - Elementos de agrado y desagrado del producto ofrecido
 - Beneficios del producto ofrecido
 - Credibilidad del producto ofrecido, razones si se califica por debajo de 3 en la escala
 - ¿Cree que le va a gustar a su gato? ¿Por qué?
- ¿Con cuál opción de personalidad identifica a su gato en el nuevo comercial? ¿Por qué?
 - Diferenciación del producto ofrecido. Elementos de diferenciación
 - Validación de los mensajes claves
 - Mensajes a transmitir
 - Detalle del portafolio ofrecido
 - Personalidad de cada gato.
 - Necesidades de cada tipo de personalidad gatuna.
 - Beneficios específicos de cada producto.
 - Intención de compra. Razones si se califica por debajo de 3 en la escala
 - Intención de sustitución
 - Razones si se califica por debajo de 3 en la escala
 - ¿Cuál de los dos videos fue el que más le gustó? Razones



Ficha técnica

Técnica

Cuantitativa a través de cuestionario estructurado de 25 minutos aproximadamente, aplicado por interceptación en lugares de afluencia del target como parques, centros comerciales, colegios, entre otros.

Cobertura



- Bogotá
- Barranquilla
- Cali

Grupo objetivo

Dueños de gatos encargados de la decisión de compra de alimento para su mascota y que los alimenten principalmente con concentrado.

Alcance

Se realizaron 181 encuestas, 60 por cada ciudad (61 en Bogotá), distribuidas así:

Ciudad	Edad	NSE 2	NSE 3	Total
Bogotá	25 - 35	10	10	61
	36 - 45	10	10	
	46 - 55	11	10	
Barranquilla	25 - 35	10	10	60
	36 - 45	10	10	
	46 - 55	10	10	
Cali	25 - 35	10	10	60
	36 - 45	10	10	
	46 - 55	10	10	
TOTAL				181

Marcas de compra actual

Cat Show	24%
Mirringo	19%
A granel, sin marca	15% ↑ B/quilla(43%)
Donkat	13%
Ohmaigat	7%
Monello	7% ↑ Bogotá (21%)
Q-ida Cat	6% ↑ Cali (15%)
Chunky Cat	6%
Gatsy	5%
Otras marcas <5%	17%

Promedio de gatos por hogar: 1,4



RESULTADOS

Animatics evaluados



Dueños



Gatos

Descripción de animatics

Después de haber visto este video, si le tuviese que contar lo que vio a un amigo, ¿cómo se lo contaría?

Los dos comerciales muestran un comportamiento similar, siendo la comunicación alrededor de tener un alimento para la personalidad de cada gato, lo que sobresale. La única diferencia percibida entre ambas opciones es quien está dando el mensaje: en uno son los dueños, en el otro los mismos gatos.

Dueños

Hay un alimento para la personalidad de cada gato	65%	
Salen los dueños hablando de la personalidad de sus gatos	37%	▲ B/quilla(57%)
Están promocionando el concentrado de Ohmaigat	36%	
Hay gatos con diferentes personalidades	33%	▲ B/quilla(53%)
Vi un comercial donde muestran nuevos concentrados para gatos	31%	▲ B/quilla(55%)
Los productos que ofrecen tienen un valor de 3.400 pesos	20%	▲ B/quilla(35%)
Los productos ayudan a cuidar la piel y el pelo del gato	20%	
Muestran gatos realizando sus diferentes actividades diarias	18%	▲ B/quilla(33%)
Muestran que los productos ayudan a controlar el peso del gato, evitando que se engorden	13%	▲ B/quilla(25%)
Los productos ayudan al desarrollo cerebral de los gatos	10%	▼ Cali (2%)
Hay un alimento para gatos sedentarios y territoriales	10%	
Hay un alimento para gatos inquietos y aventureros	9%	
Ofrecen buenos beneficios para los gatos	9%	
Los productos protegen a los gatos de virus y bacterias	8%	▲ B/quilla(18%)
Los productos ayudan a cuidar la salud de los gatos	8%	
Se muestra que hay alimentos para las diferentes edades del gato	8%	▲ Bogotá(20%)
Son alimentos especializados y muy completos	8%	
Los productos ayudan al sistema inmunológico de los gatos	7%	

Otras menciones <7%: 10 menciones

Base: 181- RXP: 4,4

Gatos

Hay un alimento para la personalidad de cada gato	70%	
Están promocionando el concentrado de Ohmaigat	41%	▲ B/quilla(60%)
Vi un comercial donde muestran nuevos concentrados para gatos	40%	▲ B/quilla(70%)
Hay gatos con diferentes personalidades	36%	
Salen los gatos hablando de su personalidad	31%	▲
Los productos que ofrecen tienen un valor de 3.400 pesos	25%	▲ B/quilla(45%)
Muestran gatos realizando sus diferentes actividades diarias	21%	
Los productos ayudan a cuidar la piel y el pelo del gato	14%	▲ B/quilla(30%)
Muestran que los productos ayudan a controlar el peso del gato, evitando que se engorden	13%	▲ B/quilla(28%)
Los productos protegen a los gatos de virus y bacterias	13%	▲ B/quilla(27%)
Hay un alimento para gatos inquietos y aventureros	9%	▲ B/quilla(22%)
Hay un alimento para gatos juguetones y exploradores	9%	▲ B/quilla(20%)
Hay un alimento para gatos sedentarios y territoriales	8%	
Los productos ayudan a cuidar la salud de los gatos	8%	
Ofrecen buenos beneficios para los gatos	7%	
Son alimentos especializados y muy completos	7%	
Los productos ayudan al crecimiento y desarrollo de los gatos	7%	
Los productos ayudan al desarrollo cerebral de los gatos	6%	

Otras menciones <6%: 12 menciones

Base: 181- RXP: 4,4

Agrado comercial

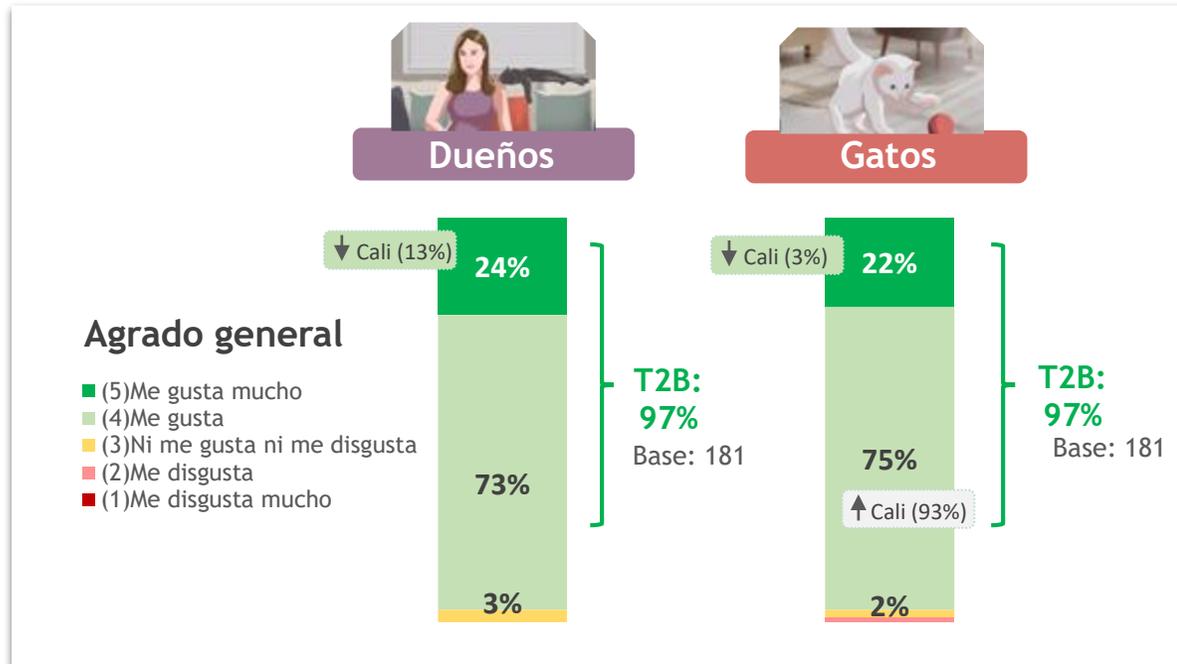
Base: 181

Ambos comerciales con altos niveles de agrado apalancados en el ofrecimiento de productos para las diferentes personalidades de los gatos.

Otros elementos con menor protagonismo, pero que siguen siendo importantes son:

- Comercial dueños → el cuidado que se tiene hacia las mascotas y la buena información que brindan.
- Comercial gatos → la descripción de las personalidades y las diferentes actividades que hacen los gatos.

En ninguno hay elementos negativos relevantes.



Lo que MÁS GUSTÓ del comercial

	Dueños	Gatos
Ofrecen productos para las diferentes personalidades de los gatos	41%	41%
Los dueños que cuidan de sus mascotas	26% ↑	7%
La información es entendible y se explica bien lo que se ofrece	20% ↑	13%
La descripción de la personalidad de cada gato	18%	28% ↑
Los gatos	16%	22%
Las diferentes actividades que hacen los gatos	13%	22% ↑
Ofrecen buenos beneficios para la salud del gato	9%	8%
Los dueños describen las cualidades de sus gatos	8% ↑	1%
Ofrecen alimentos buenos para el pelo y la piel del gato	7% ↑	2%
Hay variedad de presentaciones y empaques	6%	4%
Los productos son buenos para controlar el peso del gato	4%	3%
Ofrecen productos nutritivos	4%	2%
Dice que los productos protegen de virus y bacterias	3%	4%
Están en un buen ambiente	3%	6%
Los productos tienen buen precio	3%	3%
Los personajes son llamativos	3%	1%
Los gatos hablando	0%	33% ↑
Otras menciones <2%	8%	6%

RXP: 1,9 2,0



Lo que MENOS GUSTÓ del comercial

	Dueños	Gatos
Nada (Todo gustó)	91%	91%
No muestran los sabores de los productos	4%	2%
Es monótono	2%	2%
No muestran que gramaje tienen los productos	2%	1%
Otras menciones <2%	5%	7%

RXP: 1,0 1,0

Mensaje transmitido

	Dueños	Gatos
Que ofrecen un alimento para la personalidad de cada gato	48%	47%
Se deben alimentar los gatos según sus necesidades y personalidades	26%	29%
Ohmaigat tiene alimentos adecuados para cualquier gato	25%	19%
Se debe tener conocimiento sobre el alimento adecuado para cada gato	18%	13%
Cada gato tiene un comportamiento y personalidad diferente	17%	18%
Los productos que ofrecen ayudan a cuidar la salud del gato	10%	10%
Se debe cuidar apropiadamente a las mascotas	9%	4%
Los productos que muestran protegen de virus y bacterias a los gatos	8%	7%
Los productos que muestran ayudan a cuidar el pelo y la piel del gato	8%	7%
Los productos ofrecidos ayudan a cuidar la salud del gato	7%	7%
Venden productos de buena calidad	7%	9%
Ayudan al buen crecimiento y desarrollo	6%	7%
Los productos ofrecidos son nutritivos	5%	7%
Ofrecen alimentos para diferentes edades	5%	3%
Los alimentos que ofrecen ayudan a controlar el peso del gato	5%	9%
Se ofrecen buenos beneficios para los gatos	4%	8%
Los alimentos que ofrecen tienen un precio económico	3%	6%
Los dueños cuidan y protegen a sus gatos	3%	0%
Invita a comprar y probar el alimento	2%	3%
Es una marca comprometida con el bienestar de las mascotas	2%	2%
Es una marca innovadora	2%	2%
Es una buena marca	2%	1%
Tiene empaques de colores diferentes	1%	0%
Son fáciles de conseguir en todas las tiendas	1%	0%

Base: 181 - RXP: 2,2

Base: 181- RXP: 2,2

En línea con la descripción y los detonantes de agrado, los mensajes transmitidos son prácticamente iguales en ambos comerciales, en donde lo que más resalta es el ofrecimiento de un alimento para la personalidad de cada gato, que se ajusta a sus necesidades particulares.



Identificación de marca y precio

Ambas piezas funcionan bien comunicando la marca y el precio de los productos ofertados.

Marca del comercial

Base: 181 RXP 1,0



Dueños



Gatos

¡oh, mai, gat!

97%

1%

CAT CHOW

2%

No recuerda/otra

¡oh, mai, gat!

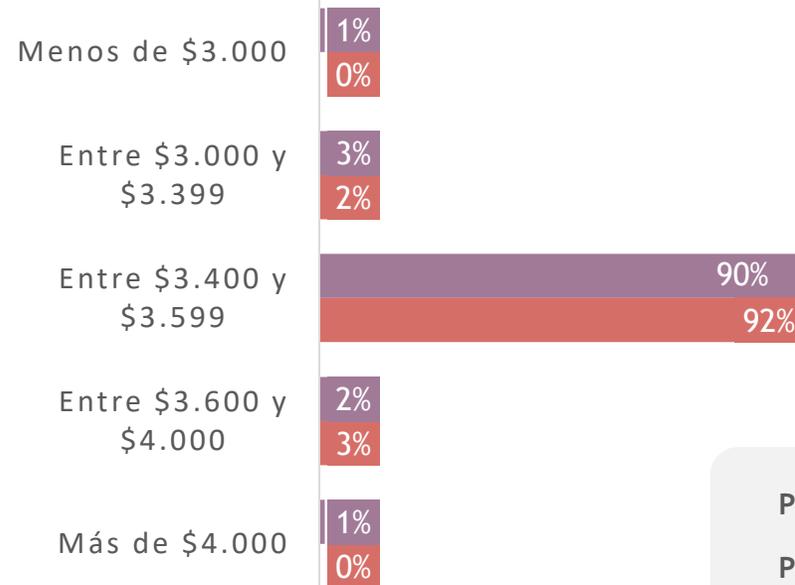
97%

3%

No recuerda/otra

Precio de los productos que anuncian en el comercial

Base: 181



Dueños

Gatos

Promedio dueños: \$3.402

Promedio gatos: \$3.397

No sabe/No responde: 3%

No sabe/No responde: 3%

Detonantes agrado productos

Base: 181

Nuevamente el tener un producto adecuado para la personalidad del gato es el principal atractivo, sin diferencias entre las dos piezas. Otros atributos valorados son el poder nutritivo y el aporte para el crecimiento, el cerebro, el pelo y la piel de los gatos, este último especialmente en la referencia dueños.



Lo que **MÁS GUSTÓ** del producto ofrecido

	Dueños	Gatos
Son adecuados para la personalidad de cada gato	54%	61%
Son nutritivos	29%	28%
Ayudan al crecimiento y al cerebro del gato	24%	17%
Son adecuados para cuidar el pelo y la piel de los gatos	22% ↑	14%
Brindan buenos debeneficios para la salud del gato	19%	15%
Protegen a los gatos de virus y bacterias	16%	17%
Son buenos para el control de peso	13%	14%
Son económicos	10%	13%
Contienen vitaminas y minerales	8%	9%
Tienen diferentes sabores	6%	4%
Los granos tienen el tamaño adecuado	2%	2%
Son de buena calidad	2%	8% ↑
Son llamativos, tienen buena presentación	2%	2%
Los colores de los empaques son llamativos	1%	3%
Los granos se ven suaves	1%	2%
Son productos innovadores	0%	2%
RXP:	2,1	2,1



Lo que **MENOS GUSTÓ** del producto ofrecido

	Dueños	Gatos
Nada (Todo gustó)	93%	95%
No muestran sus sabores	3%	3%
No muestran el gramaje	2%	1%
Les falta información	1%	1%
No muestran la información de los nutrientes	1%	1%
El precio en tiendas es más costoso	1%	1%
No tienen productos húmedos	1%	0%
No son productos para gatos con problema urinarios	0%	1%
RXP:	1,0	1,0

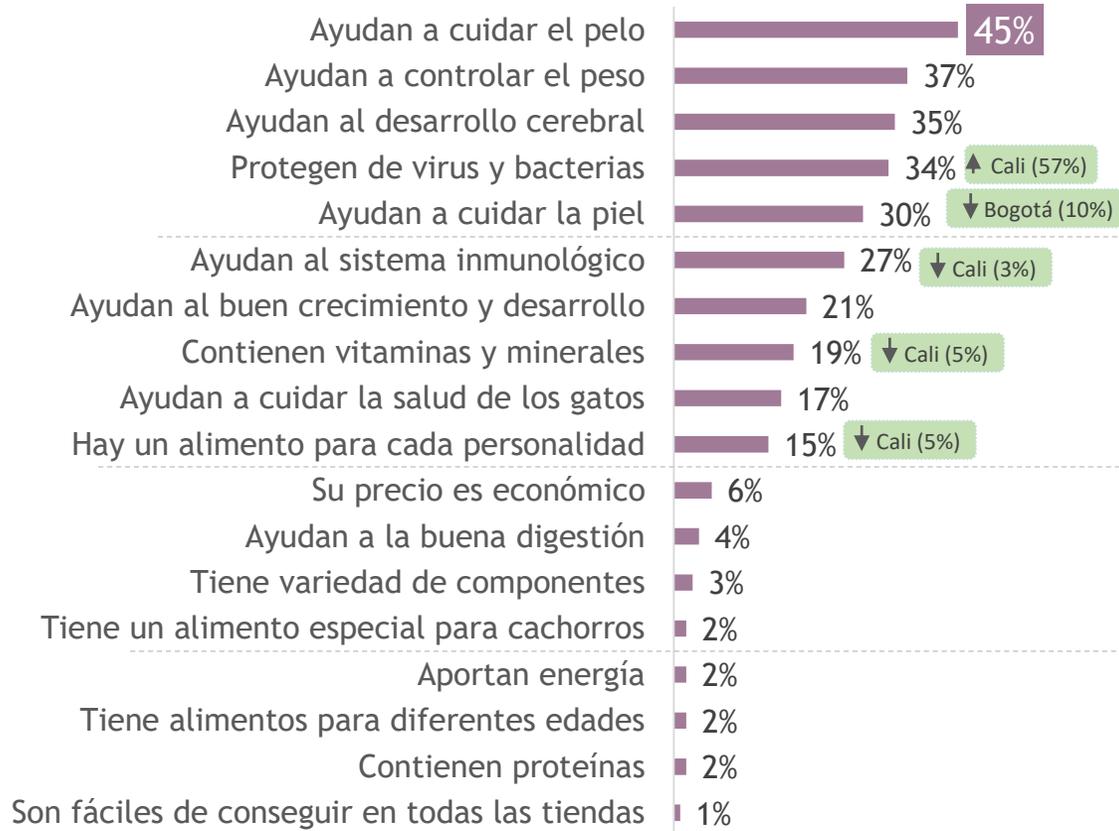
Beneficios



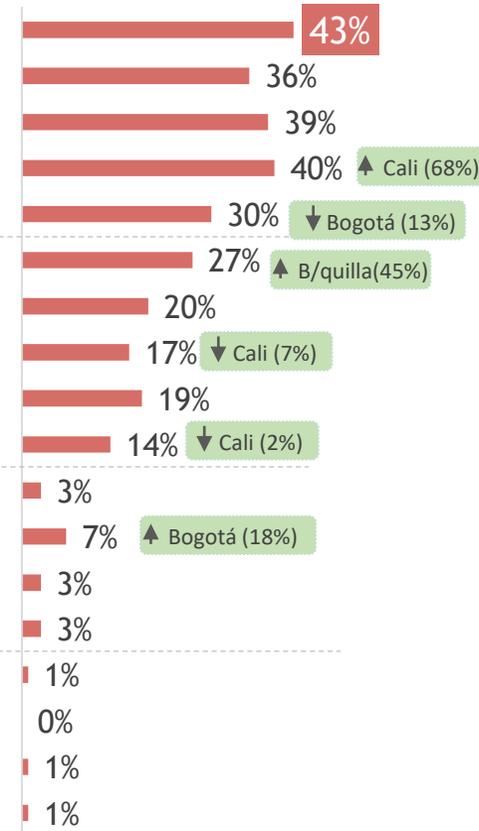
Dueños



Gatos



Base: 181- RXP: 3,0



Base: 181- RXP: 3,0

En torno a los beneficios, el de mayor claridad en ambas piezas es el cuidado del pelo, seguido por la ayuda que brindan para controlar el peso, contribuir al desarrollo cerebral y proteger de virus y bacterias al gato, siendo este último el de mayor identificación en Cali.



Variedades/Personalidades

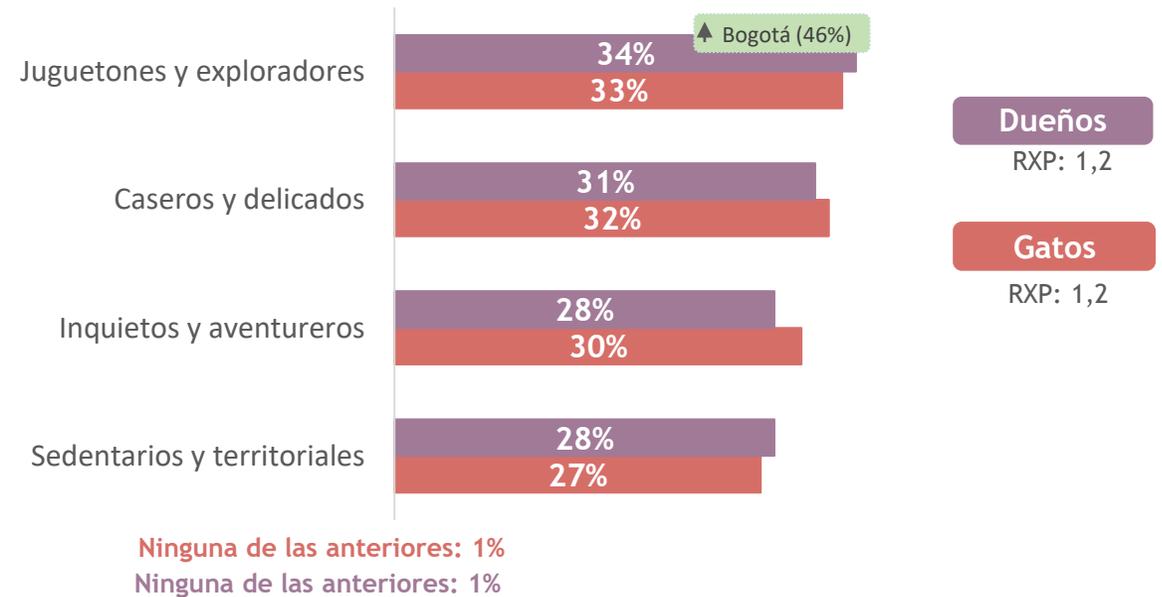
Base: 181

En ambos comerciales se identifican con claridad las personalidades anunciadas, siendo los juguetones y los sedentarios los de mayor reconocimiento. Además, los encuestados logran asociar todas las personalidades con sus gatos.

Identificación de las variedades/personalidades mencionadas en el comercial

	Dueños	Gatos
Juguetones	70%	72%
Sedentarios	60%	61%
Exploradores	47%	48%
Delicados	43%	38%
Aventureros	43%	43%
Caseros	33%	35%
Inquietos	28%	29%
Tranquilos	12%	10%
Territoriales	11%	8%
Dormilones	3%	6%
Amorosos	1%	1%
Tiernos	1%	0%
Amigables	1%	1%
Castrados	0%	1%
Cazadores	0%	1%
No recuerda	1%	0%
RXP:	3,6	3,6

¿Con cuál o cuáles de las personalidades que se anuncia en el comercial, asocia o identifica a su(s) gato(s)?



Razones de identificación

¿Por qué cree que su(s) gato(s) se identifica(n) con esta personalidad?

Las razones para identificar a los gatos están determinadas por las características básicas de cada personalidad, en donde:

- A los juguetones y exploradores les gusta jugar con otros animales
- Los caseros y delicados no están acostumbrados a salir
- Mientras que a los inquietos y aventureros les gusta estar en la calle
- Y a los sedentarios y territoriales se les reconoce porque siempre están durmiendo



Juguetones y exploradores

	Dueños	Gatos
Le gusta jugar con otros animales	72%	68%
Le gusta correr	21%	15%
Le gusta explorar	20%	24%
Es muy activo	16%	8%
Siempre está saltando	16%	19%
Le gusta estar en la calle	7%	8%
Se sube al tejado	7%	5%
Está en crecimiento	7%	12%
Siempre se sube a los arboles	5%	2%
Se sube a los muebles	5%	5%
Es muy travieso	3%	10%
Es consentido	3%	3%
Daña todo	3%	2%
Le gusta caminar	2%	0%
Se trepa en las cortinas	2%	2%
Base:	61	59
RXP:	1,9	1,9

Caseros y delicados

	Dueños	Gatos
No está acostumbrado a salir	86%	86%
Siempre está durmiendo	25%	24%
Es tranquilo	14%	7%
Es consentido	12%	16%
No le gusta jugar	7%	3%
Le gusta jugar con otros animales	5%	2%
Es muy cariñoso	5%	7%
Es perezoso	4%	3%
Tiene piel delicada	4%	5%
Es muy travieso	0%	2%
Su pelaje necesita cuidado	0%	2%
Es fino	0%	2%
Base:	57	58
RXP:	1,6	1,6

Inquietos y aventureros

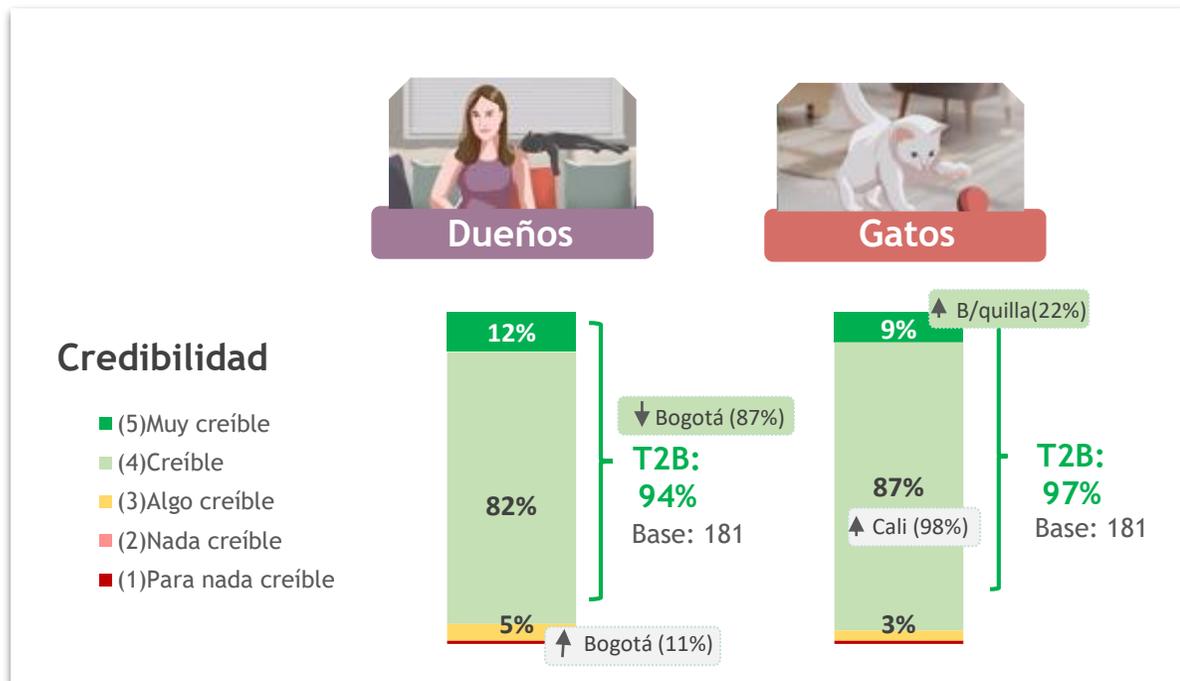
	Dueños	Gatos
Le gusta estar en la calle	55%	53%
Es muy activo	22%	18%
Le gusta jugar con otros animales	14%	20%
Se sube al tejado	10%	13%
Le gusta correr	10%	20%
Siempre está saltando	10%	2%
Le gusta explorar	10%	11%
Siempre se sube a los arboles	6%	9%
Se sube a los muebles	4%	4%
Es muy travieso	4%	5%
Le gusta caminar	2%	0%
Le gusta subir a la nevera	2%	2%
Daña todo	2%	4%
Está en crecimiento	0%	2%
Se trepa en las cortinas	0%	2%
Es esquivo	0%	2%
Base:	51	55
RXP:	1,5	1,7

Sedentarios y territoriales

	Dueños	Gatos
Siempre está durmiendo	76%	83%
No está acostumbrado a salir	38%	40%
Es muy territorial	20%	15%
No le gusta jugar	16%	8%
Es tranquilo	6%	6%
Come demasiado	6%	2%
Es perezoso	4%	4%
Es muy travieso	2%	0%
Es esquivo	2%	2%
Le gusta jugar con otros animales	0%	2%
Es consentido	0%	2%
Base:	50	48
RXP:	1,7	1,7

Credibilidad

Los beneficios y propiedades ofrecidos por los productos generan altos niveles de credibilidad.



Razones MB (calificación 3: algo creíble)

	Dueños	Gatos
Dudo que estudiaron a cada gato para brindarle la nutrición adecuada	3	1
Ofrecen buenos beneficios para los gatos	1	2
Ofrecen buena calidad	1	1
Ofrecen alimentos para cada personalidad	1	1
Es para todas las edades	1	0
Es muy económico para que sea un alimento muy nutritivo	1	0
Hay mejores marcas	1	0
No sabe / No responde	2	1
Base:	9*	5*
RXP:	1,2	1,2

Razones B2B (calificación 2: nada creíble + 1: para nada creíble)

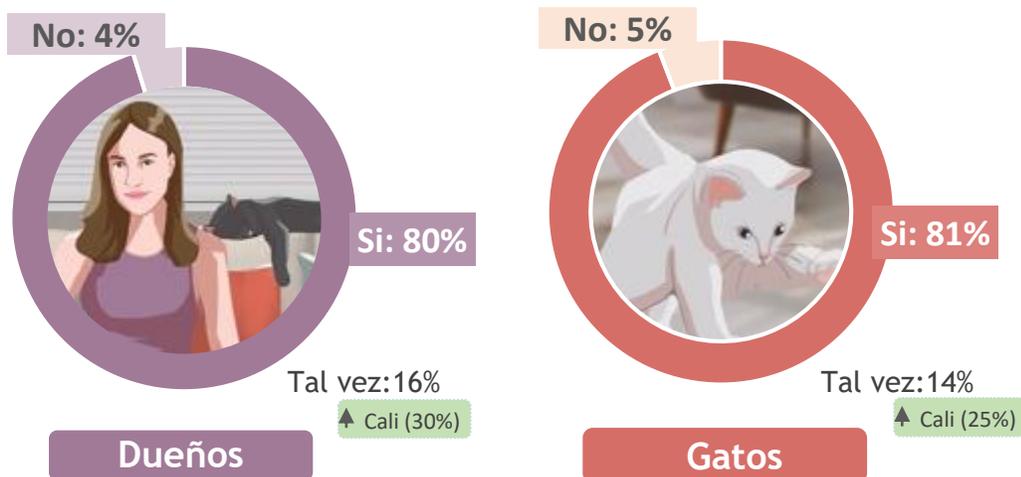
	Dueños	Gatos
Su gato enfermo después de darle el producto	1	1
Base:	1*	1*
RXP:	1,0	1,0

Agrado para el gato

La gran mayoría siente que al gato le gustarán los productos, principalmente por sus sabores.

¿Considera usted que los productos que salen en este comercial le gustarían a su(s) gato(s)?

Base: 181



P12 ¿Considera usted que los nuevos productos que salen en este comercial le gustarían a su(s) gato(s)? / P13 Podría decirme ¿Por qué cree que estos productos ___ le gustarían a su(s) gato(s)? ¿Algo más?

Razones por las que SI le gustaría al gato

	Dueños	Gatos
Por sus sabores	34%	35%
Por la variedad de presentaciones que ofrecen	15% ↑	7%
Son nutritivos	14% ↑	6%
Su gato ya lo probó y le gustó	14%	14%
Brindan buenos beneficios	10%	10%
Al gato le gusta todo tipo de comida	10%	11%
Son de buena calidad	9%	7%
Parece un alimento natural	9%	7%
Porque es adecuado para su personalidad	8%	12%
Es parecido a la marca que consume su gato	8%	7%
Otras menciones <10%	21%	24%

Base: 144 147
RXP: 1,5 1,4

Razones por las que TAL VEZ le gustaría al gato

	Dueños	Gatos
No sabe si a su gato le guste el sabor	13	13
Ya está acostumbrado a otra marca	9	6
Por sus sabores	9	8
Otras menciones	10	7

Base: 29* 25*
RXP: 1,4 1,4

Razones por las que NO le gustaría al gato

	Dueños	Gatos
Ya está acostumbrado a otra marca	3	3
Ya lo probó y no le gustó	3	3
Puede afectar su digestión	2	2
No sabe si a su gato le guste el sabor	0	2

Base: 8* 9*
RXP: 1,0 1,1

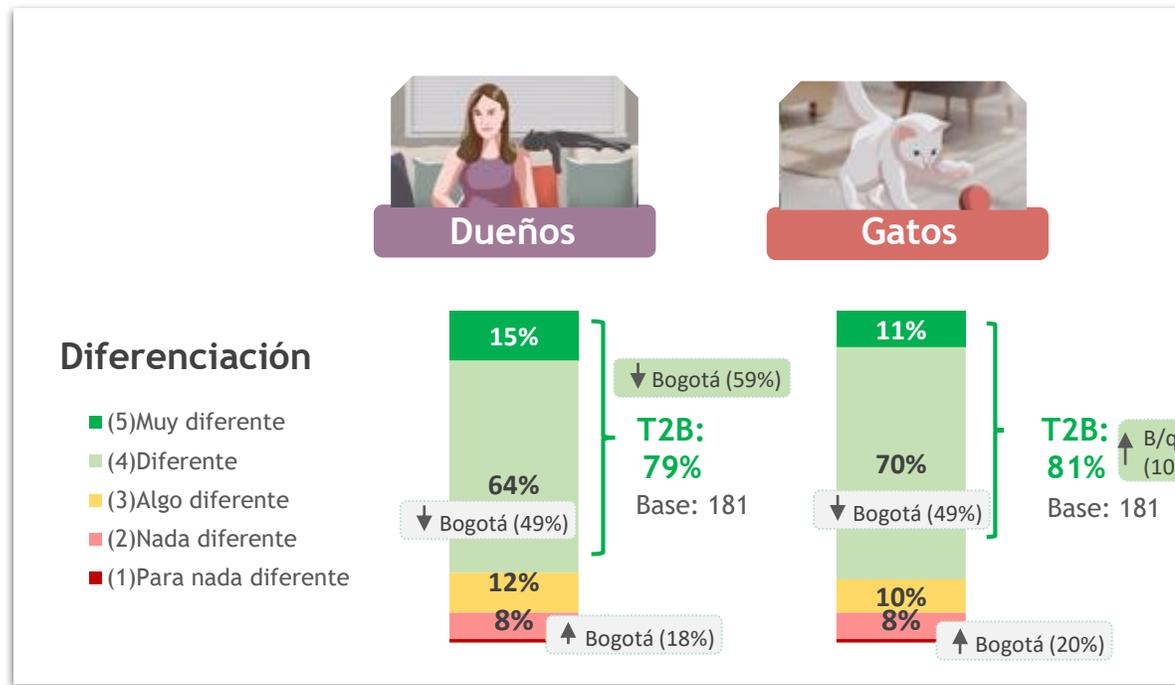
*Datos en menciones

Diferenciación

Ambos comerciales se consideran diferentes, aunque en Bogotá con menos fuerza; y la referencia Gatos más potente en Barranquilla.

Ofrecer alimentos específicos para la personalidad de cada gato, vuelve a resaltar, ahora como el elemento de mayor diferenciación.

En la referencia Gatos el proteger frente a virus y bacterias también es un elemento de diferenciación importante.



Razones T2B

(calificación 5: muy diferente + 4: diferente)

	Dueños	Gatos
Son alimentos específicos para la personalidad de cada gato	62%	60%
Ayudan a controlar el peso	20%	18%
Ayudan a cuidar el pelo	13%	12%
Protegen de virus y bacterias	13%	24%↑
Ayudan al desarrollo cerebral	13%	12%
Contienen vitaminas, proteínas y minerales	8%	10%
Ayudan a cuidar la piel	8%	7%
No vienen por sabores	8% ↑	1%
Pocas marcas tienen variedad para cada gato	4%	16%↑
Ayudan al sistema inmunológico	8%	8%
Tiene alimentos para diferentes edades	8%	8%
Otras menciones	34%	31%
Base:	143	146
RXP:	2,0	2,1

Razones MB

(calificación 3: algo diferente)

	Dueños	Gatos
Son alimentos específicos para la personalidad de cada gato	16	12
Ayudan a cuidar la piel	5	1
Ayudan a cuidar el pelo	4	3
Ayudan a controlar el peso	3	4
Protegen de virus y bacterias	3	2
Ofrecen beneficios para el organismo del gato	3	2
No vienen por sabores	3	3
Ayudan al sistema inmunológico	2	2
Tiene alimentos para diferentes edades	2	1
Otras menciones	8	12
Base:	22*	19*
RXP:	2,2	2,2

Validación de los mensajes claves (T2B)

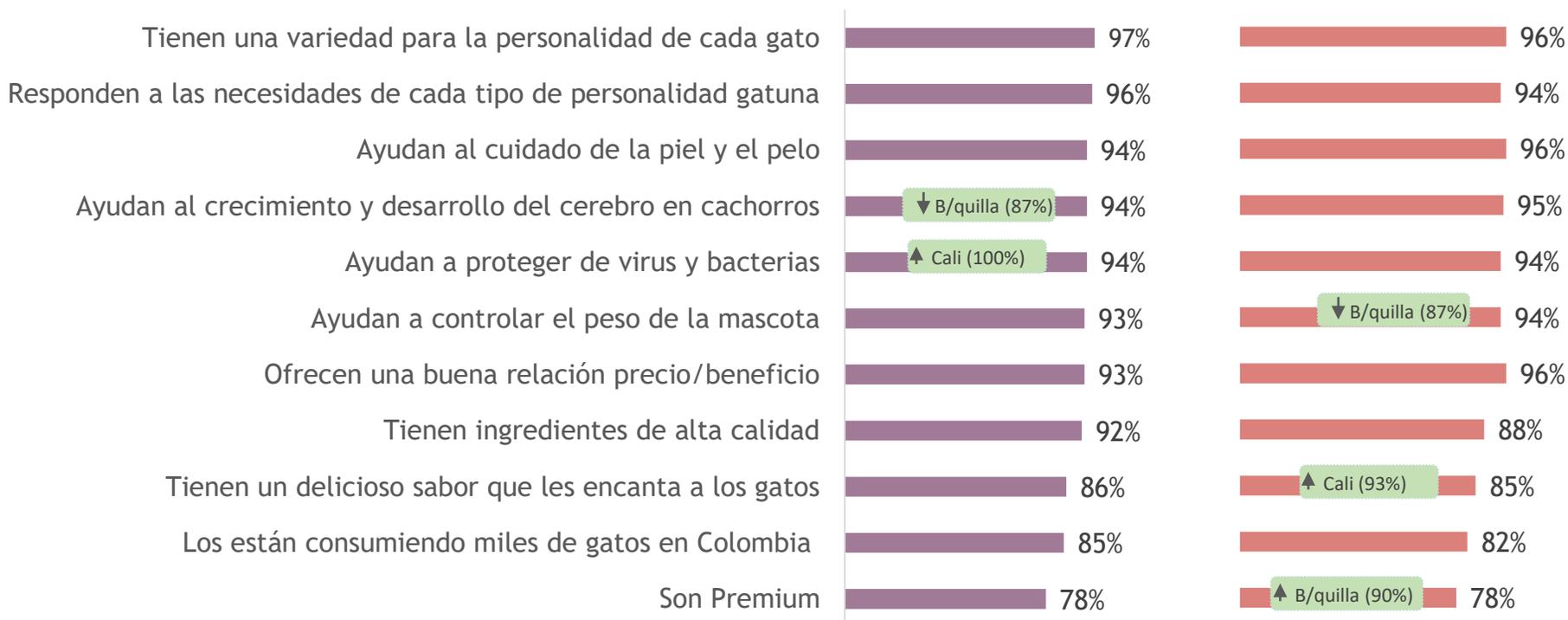
T2B: Comunica totalmente + 4



Dueños



Gatos



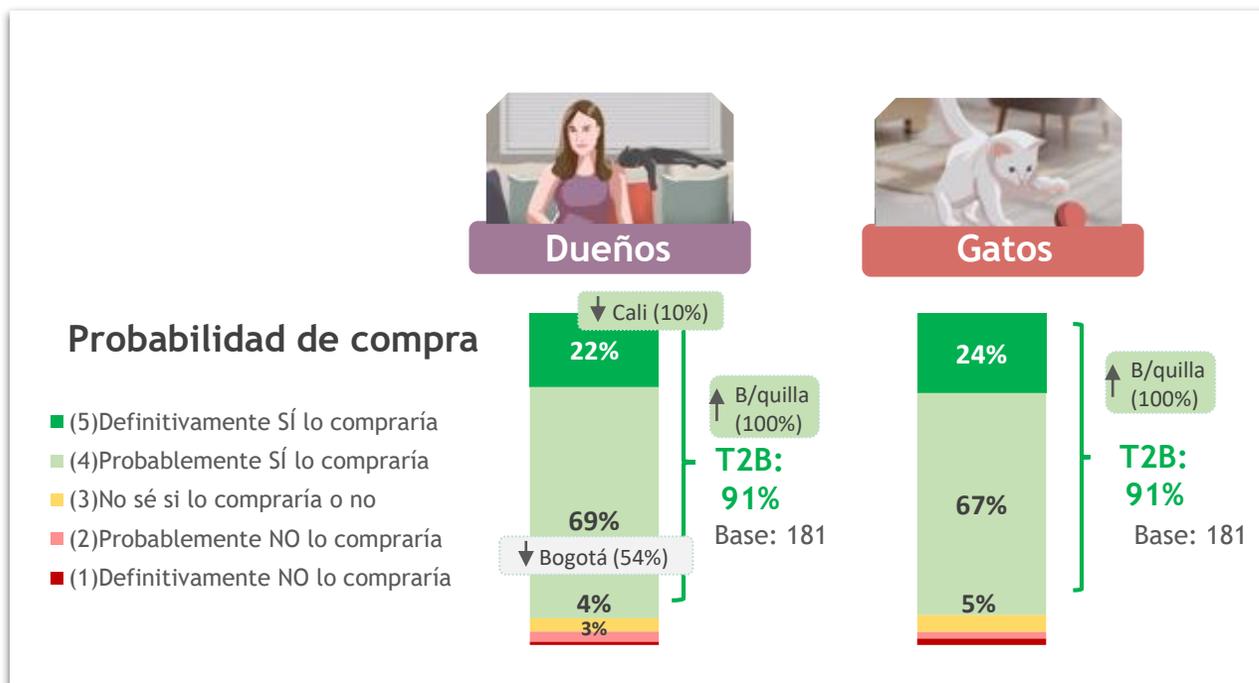
Los mensajes pretendidos se transmiten adecuadamente en ambas piezas.

No obstante, la comunicación de que son productos premium es la de menor contundencia (exceptuando en Barranquilla donde el indicador incrementa para el comercial de Gatos).

Intención de compra

Dada la evaluación positiva, la intención de compra es alta, sin diferencias entre referencias.

Los pocos que dudan de su compra es principalmente porque ya tienen acostumbrados a sus gatos a otra comida.



Razones MB

(calificación 3: No sé si lo compraría o no)

	Dueños	Gatos
Ya tiene acostumbrado a su gato a otra comida	4	6
Su gato es muy delicado	2	0
Le puede sentar mal a los gatos	1	3
No sabe / No responde	1	0
Base:	8*	9*
RXP:	1,0	1,0

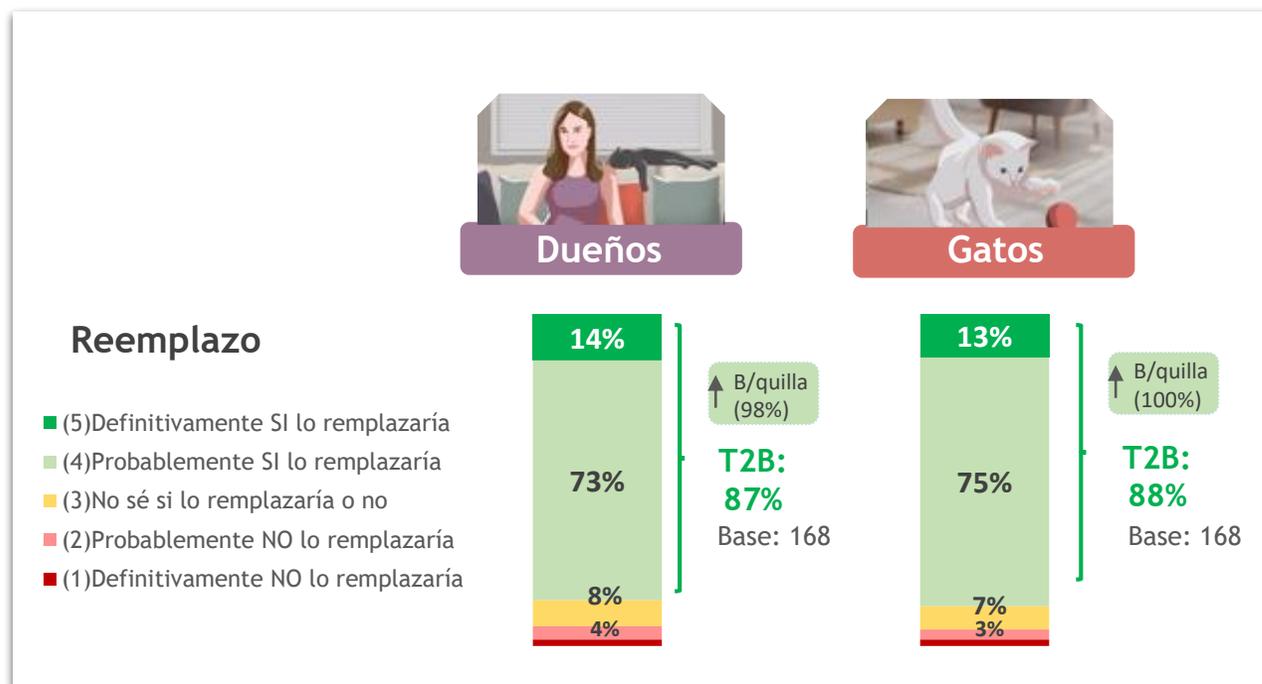
Razones B2B

(calificación 2: Probablemente NO lo compraría + 1: Definitivamente NO lo compraría)

	Dueños	Gatos
Ya tiene acostumbrado a su gato a otra comida	3	3
Su gato es muy delicado	2	0
Le puede sentar mal a los gatos	1	3
No sirve para gatos con problemas urinarios	1	1
No parece un producto de buena calidad	1	0
Base:	8*	7*
RXP:	1,0	1,0

Intención de reemplazo

La intención de reemplazo también es positiva, superior en ambos casos al 85%. Los casos aislados que dudan, primero tendrían que probar si al gato le gusta un nuevo producto.



Personas que no son usuarias actuales de la marca Ohmaïgat

Razones MB

(calificación 3: No sé si lo reemplazaría o no)

	Dueños	Gatos
Tendría que probar si le gusta al gato	6	6
Tiene a su gato acostumbrado a otra comida	5	3
Tendría que acostumbrar a los gatos a este alimento	2	1
Enferma a los gatos	1	1
No parece un producto de buena calidad	0	1
No le aporta las proteínas necesarias	0	1
No sabe / No responde	1	0
Base:	13*	12*
RXP:	1,1	1,1

Razones B2B

(calificación 2: Probablemente NO lo reemplazaría + 1:

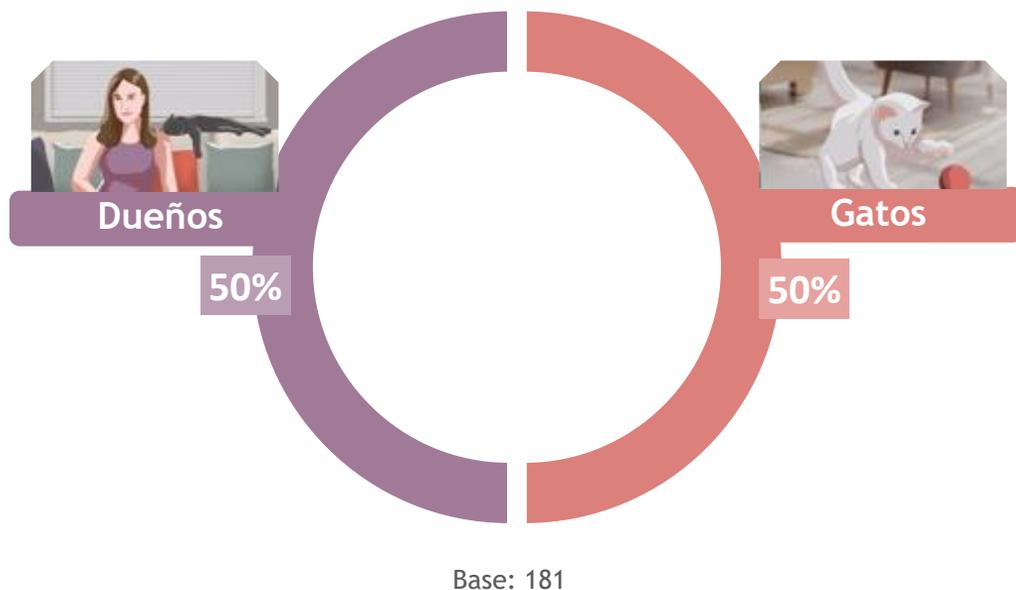
Definitivamente NO lo reemplazaría)

	Dueños	Gatos
Enferma a los gatos	4	5
Tiene a su gato acostumbrado a otra comida	1	2
No parece un producto de buena calidad	1	0
A su gato no le gustó	1	1
No ayuda a los gatos con problemas urinarios	1	0
No aporta confianza	1	0
No es el alimento indicado para el gato por su condición	0	1
Tendría que probar si le gusta al gato	2	1
Base:	9*	8*
RXP:	1,2	1,3

Evaluación de preferencia

En línea con la evaluación individual, al comparar directamente los comerciales, no se encuentra un ganador.

Para unos que sea el dueño el que hable e interactúe con el gato, les resulta más llamativo y los conecta. Mientras que para otros es más atractivo que sea el gato el único protagonista.



Razones por las que GUSTÓ MÁS

	Dueños	Gatos
Muestran a los dueños interactuando con sus gatos	31% ↑	1%
Los dueños hablan de la personalidad de sus gatos	29% ↑	1%
Muestran dueños preocupados por la alimentación de sus gatos	27% ↑	1%
Es fácil de entender	16%	19%
Explican detalladamente la personalidad de cada gato	15%	8%
Es más llamativo	10%	23% ↑
Es más explícito	10%	11%
Explican los beneficios para cada gato	9%	4%
Muestran las actividades que hacen a diario los gatos	4%	17% ↑
Los gatos salen hablando	1%	58% ↑
Otras menciones <15%	30%	44%
	Base: 91	90
	RXP: 1,8	1,9

Razones por las que no GUSTÓ

	Dueños	Gatos
Los dueños de los gatos son los que hablan	22% ↑	2%
La explicación no es detallada	21% ↑	7%
No es llamativo	18%	11%
No es innovador	14% ↑	0%
Falta más interacción de los gatos	13% ↑	2%
Es parecido a otros comerciales de mascotas	12% ↑	0%
Los gatos no son los protagonistas sino los dueños	12% ↑	0%
Los gatos salen hablando	3%	30% ↑
Los gatos salen solos	2%	38% ↑
No es creíble	2%	16% ↑
No es tan claro	11%	5%
Otras menciones	36%	32%
	Base: 90	91
	RXP: 1,7	1,5

CONCLUSIONES

Conclusiones

Las dos piezas evaluadas tienen una evaluación positiva, que genera alto agrado, credibilidad y diferenciación. Además, ambas logran comunicar adecuadamente que hay un alimento para la personalidad de cada gato.
Lo anterior genera que la intención de compra y reemplazo del producto actual sea alta para ambos caminos publicitarios.

Sin diferencias entre las piezas, la marca y el precio logran transmitirse claramente.

Se identifican con facilidad las personalidades mencionadas y se generan asociaciones contundentes.

Los beneficios percibidos de manera espontánea en ambos comerciales se alinean con algunos de los mensajes claves que se quieren transmitir, en donde se resalta que estos productos ayudan a cuidar el pelo y la piel de los gatos, contribuyen en el control de peso, protegen de virus y bacterias y ayudan al desarrollo cerebral.

Al comparar directamente los comerciales, no se encuentra un ganador, lo que también ocurre a nivel individual, al no encontrarse diferencias significativas en los atributos consultados.

Sin embargo, cabe destacar que en Barranquilla el comercial de gatos obtiene una calificación superior en diferenciación y en comunicar que se ofertan productos premium.





¡Gracias!

PRESENTADO POR:

connecta

Email: lbaena@connecta.com.co
Teléfono: +57 1 3153451204