
AECOC SHOPPERVIEW 2019

El comprador profesional de ferretería y bricolaje

-
Briefing



AECOC SHOPPERVIEW

Punto de Partida

AECOC viene realizando desde hace 4 años un BARÓMETRO SECTORIAL DE FERRETERÍA Y BRICOLAJE cuyo objetivo principal es conocer como es el shopper dentro de esta categoría, así como sus hábitos de compra.



Ahora queremos entender los **hábitos de compra del profesional**. Es decir, ese comprador de productos de ferretería y bricolaje para un uso profesionalizado en su negocio.

Objetivos

Y como no todos los perfiles profesionales tienen las mismas necesidades o buscan lo mismo en el proceso de compra, vamos a segmentar la muestra en 4 grandes grupos (pendientes de definir):

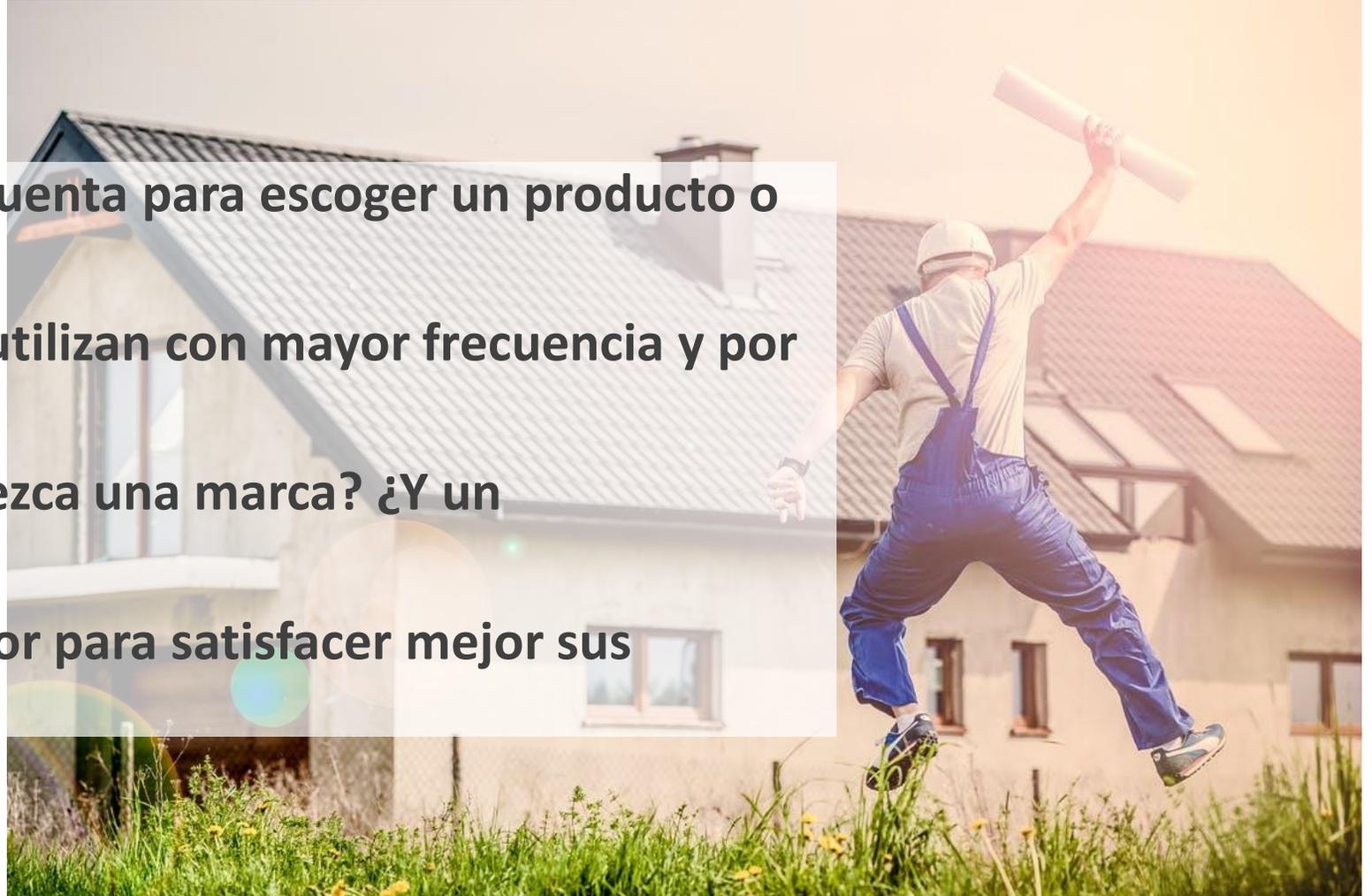


- **Instaladores:** AC, calefacción, electricidad, etc.
- **Reformas/mantenimiento/rehabilitación,** pintores, etc.
- **Construcción**
- **Carpintería:** aluminio, metal, madera

Objetivos

Este estudio te permitirá obtener información de gran interés para conocer mejor las necesidades de este perfil y adaptar tus estrategias.

- **¿Qué factores tienen en cuenta para escoger un producto o una marca?**
- **¿Qué canales de compra utilizan con mayor frecuencia y por qué?**
- **¿Qué esperan que les ofrezca una marca? ¿Y un establecimiento?**
- **¿Qué podría hacer el sector para satisfacer mejor sus necesidades?**



Metodología



320 entrevistas telefónicas a través de base de datos de profesionales.

Duración cuestionario: 8-10 minutos (10-15 preguntas máximo)



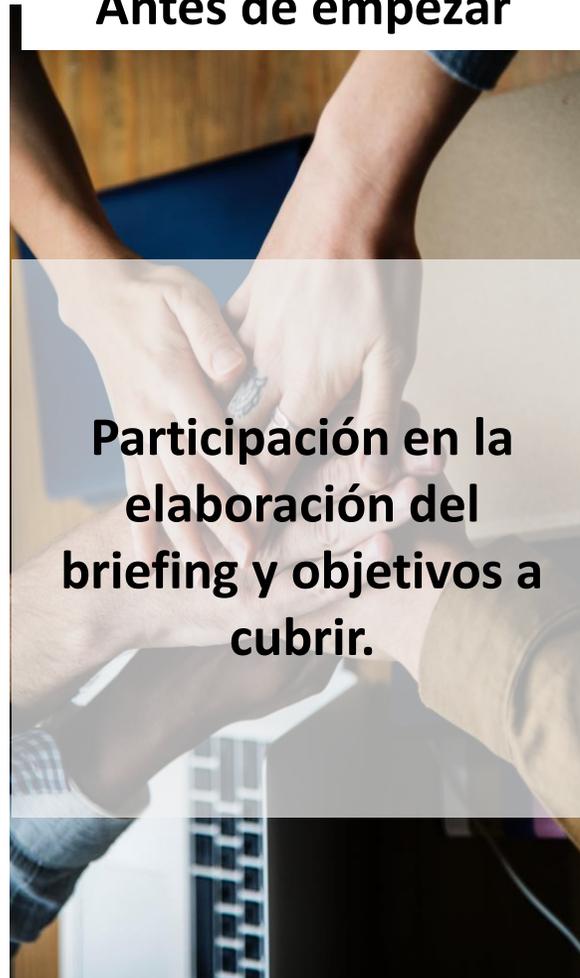
Comprador profesional de productos de ferretería y bricolaje que trabaje en alguno de los sectores incluido en los 4 segmentos definidos.



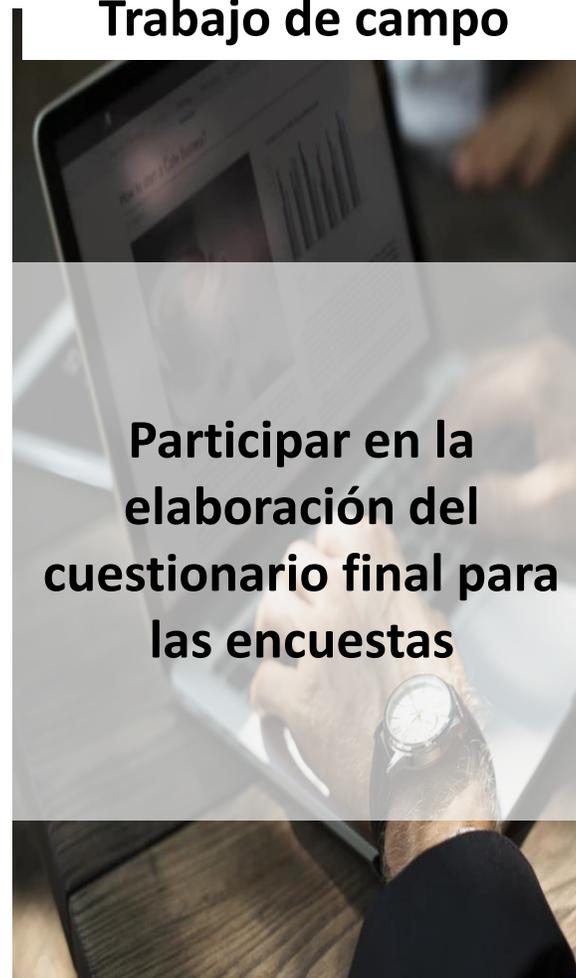
80 entrevistas por segmento (instaladores, reformas, construcción, carpintería)

Nos permitirá obtener una imagen general e información detallada para cada uno de los perfiles analizados.

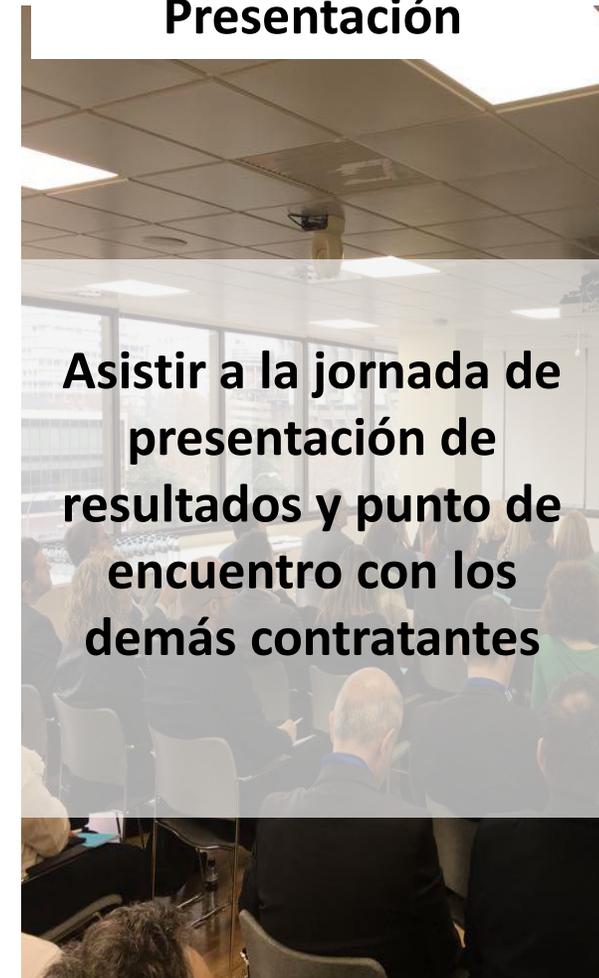
Antes de empezar



Trabajo de campo



Presentación



La plataforma SHOPPERVIEW

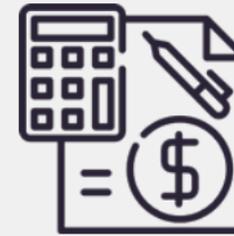
1. La plataforma de ShopperView es la herramienta de AECOC de **ESTUDIOS COLABORATIVOS**.
2. La participación de varias empresas en nuestras investigaciones permite compartir los costes de ejecución y obtener **grandes aprendizajes con una inversión muy reducida**.
3. Estudios destinados a aportar el máximo valor añadido abordando las áreas clave de crecimiento, a través de :



Temáticas clave



Aplicables al
negocio



Coste asequible



Presentes desde 2014



+60 Empresas



 **Comercial y Marketing**
Área

 **Ferretería y bricolaje**
Sector



 **Comercial y Marketing**
Área

 **Ferretería y bricolaje**
Sector



 **Comercial y Marketing**
Área

 **Ferretería y bricolaje**
Sector

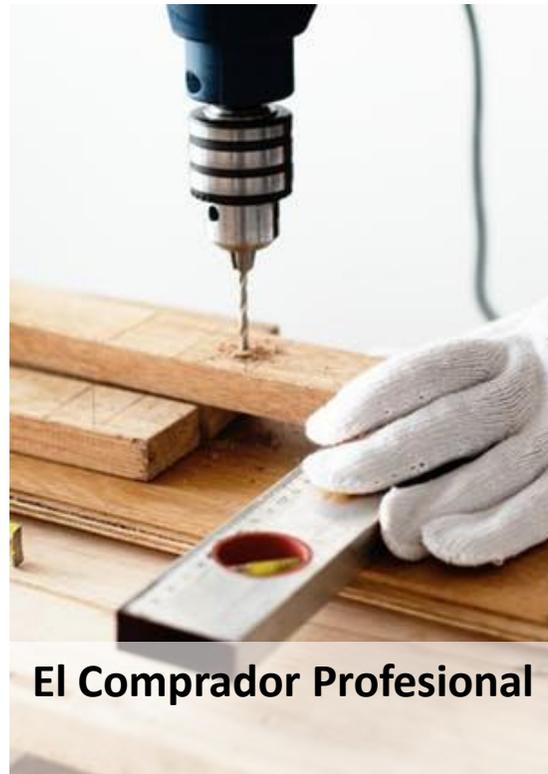


 **Comercial y Marketing**
Área

 **Ferretería y bricolaje**
Sector



Quinta Edición



Nuevo desarrollo



Nuevo desarrollo

Para más información contacta con:
Alejandro Lozano: alozano@aecoc.es
Xavier Cros: xcros@aecoc.es

Ronda General Mitre 10
08017 Barcelona
T. 932 523 900
F. 932 802 135
-
www.aecoc.es

AECOC SHOPPERVIEW