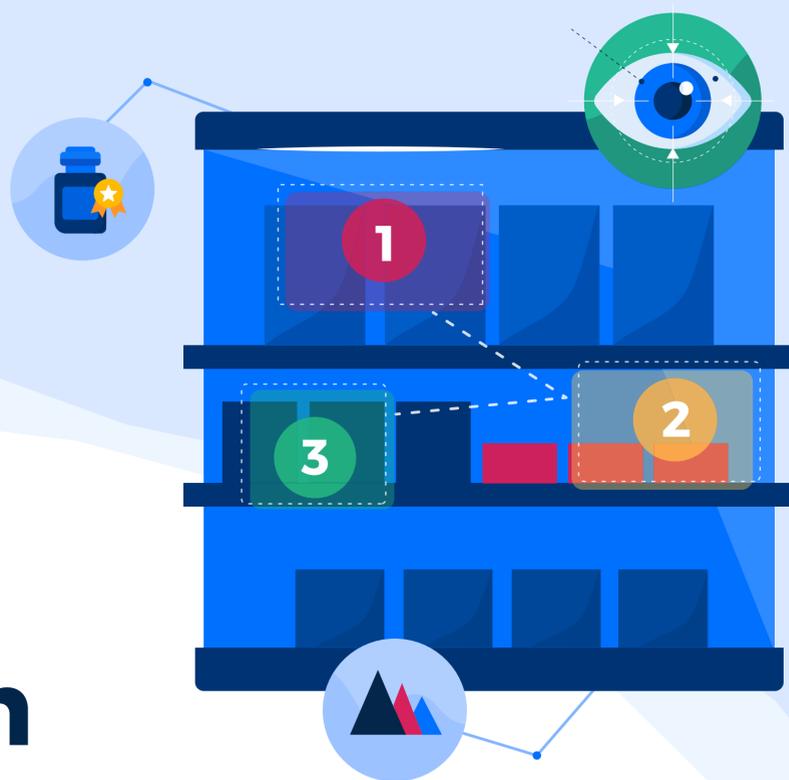


Eye Tracking Shelf Evaluation



Descripción

Maximiza la venta en tu anaquel al identificar la distribución óptima de productos para tus objetivos de negocio. A través de eye tracking y AI conoce los espacios de mayor impacto, los puntos ciegos, la facilidad para ubicar productos y el pathfinding de tus consumidores en el anaquel.

¿Para qué sirve?

- Incrementa tus ventas al ubicar tus productos en el mejor lugar posible dentro del anaquel.
- Prueba diferentes alternativas de anaquel y selecciona la mejor para tus estrategias de negocio y comercialización.
- Identifica el impacto que tienen tus competidores en el anaquel.
- Mejora la negociación con el retailer sobre el mejor lugar para entrar en un formato o tienda.
- Evalúa las diferentes estrategias de product placement para cada formato de tienda.
- Identifica los impactos que recibe tu producto cuando es ubicado en un anaquel de categoría diferente.

¿Para quién es este estudio?

- Trade Marketing
- Category Management

- Market Research
- Consumer Insights

Indicadores principales

Análisis de zonas de anaquel

- Top 10 zonas de mayor atractivo del anaquel.
- "Cold spots" o zonas de menor impacto del anaquel.
- Patrón o patrones de recorrido de anaquel.

Análisis por segmentos

- Impacto en consumidores de tu marca.
- Atractivo de producto en consumidores potenciales.
- Métricas por demográficos (Género, rango de edad, ciudad).

Análisis de promociones

- Effectiveness score de la promoción.
- Share impactado por la promoción.
- Intención de compra de la promoción.

Performance de producto

- Número de impactos por marca o producto en anaquel.
- Tiempo de exposición para cada marca o producto.
- Tiempo para encontrar una marca específica.
- Tiempo para encontrar un producto específico.
- Número de personas que observan la marca / producto.

Análisis comparativo

- Versión con mayor share de mercado.
- Versión con mayor tiempo de exposición para la marca o producto.
- Versión con mayor facilidad de identificar en el anaquel.
- Marcas más beneficiadas por anaquel.
- Productos mas beneficiados por anaquel.

Módulos adicionales

Hábitos de consumo

- Frecuencia de consumo
- Presentaciones consumidas
- Drivers (condicionados)



Lugares de compra

- Lugares de compra
- Lugares preferidos
- Formas de pago



Orientación a marca

- Segmenta en:
1. Super leal
 2. Indiferente
 3. Switcher



Metodología

Nuestra tecnología para le evaluación de anaqueles posee un algoritmo único que captura la posición del ojo y los movimientos oculares y una inteligencia artificial analiza la imagen para detectar patrones de observación. La plataforma permite fraccionar la imagen en áreas específicas que de manera automática genera KPI's ligados a la observación, interés, engagement y atención. La visualización de la Data es amigable y fácil de interpretar, **permite la visualización rápida de los espacios óptimos del anaquel** a través de Heat maps, Opacity maps, Pathfinding de una marca específica, y áreas con el mayor tiempo de exposición.

¿Cómo funciona?

- 1. Nos envías el planograma* de tu anaquel.**
*Genera la imagen con el acomodo de anaquel que deseas.
- 2. Lanzamiento a panel en línea** con consumidores de la categoría.
- 3. Proyección del estímulo de anaquel y trackeo del movimiento ocular.**
- 4. Generación de reporte** de resultados con los patrones de comportamiento.

Diferenciadores

	Evaluación de anaquel en laboratorio	Evaluación de estímulo en encuesta	Evaluación con Eye Tracking
Facilidad de ejecutar el proyecto	✗ Complicado	✓ Sencillo	✓ Sencillo
Tiempo de ejecución del proyecto	✗ Largo	✓ Rápido	✓ Rapido
Costo de diseño del experimento	✗ Muy alto	— Medio	✓ Medio
Verosimilitud de la data	✓ Alta	✗ Baja	✓ Alta
Precisión para medir impactos por marca y producto	✗ Bajo	✗ Bajo	✓ Alto
Identificar comportamientos observados y no declarados	— Media	✗ Nulo	✓ Alto
Procesamiento de la información	✗ Lento	✓ Rápido	✓ Rápido
Capacidad de medir engagement del shopper	✗ Baja	✗ Baja	✓ Alta

Casos de uso

- Una empresa desea colocar su producto en un anaquel diferente a su categoría como parte de su estrategia de product placement o de incrementar sus ventas.
- Por estacionalidad el retailer decidió cambiar el acomodo del anaquel y **desea saber si el nuevo acomodo te beneficia o te perjudica.**
- Se lanzarán **nuevas promociones en al categoría y desean saber que versión** comunica mejor la oferta o cual genera mayor intención de compra para el producto.
- Un competidor **incrementó la cantidad de frentes en el anaquel y desean conocer el impacto** que tendrá en los consumidores.
- Deseo entrar a un nuevo formato o estilo de tienda que no conozco y **deseo saber cuales son los puntos de mayor impacto y los puntos ciegos de ese formato.**
- La categoría en la que convivo se está complejizando con muchas subcategorías y **quiero saber si mis consumidores son capaces de encontrar mi producto fácilmente** en los puntos de venta actuales.

Ejemplo de producto



Si deseas conocer más del producto descarga nuestro ejemplo reporte y conoce un caso de éxito del mismo.

[Conocer caso de éxito](#)

[Ver reporte](#)

Si quieres datos específicos de tu industria.

[Contáctanos](#)

