

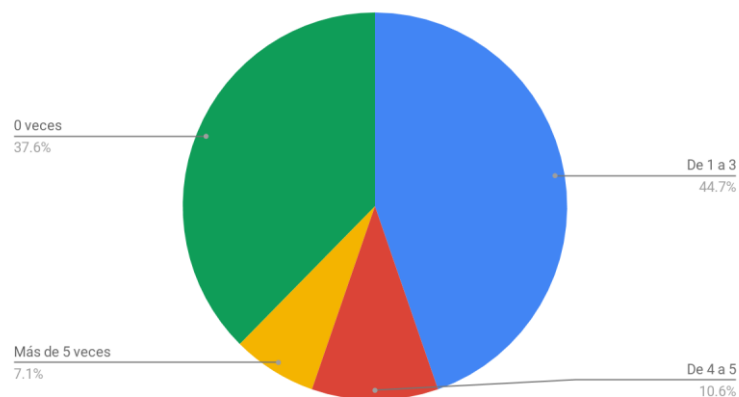
RESULTADOS ESTUDIO DE MERCADO

1. ENCUESTA

Tabulación:

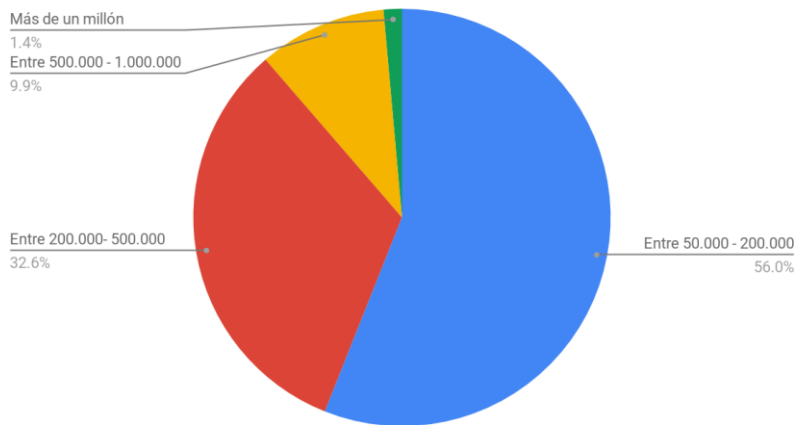
La encuesta fue aplicada a 140 personas y se utilizaron dos modalidades, encuesta virtual y encuesta física. Las personas que participaron en el sondeo fueron hombres y mujeres, dueños de una mascota, residentes en la ciudad de Bogotá, ubicados en la localidad de Chapinero, entre 18 a 40 años y con acceso a Internet, manejo de correo electrónico y redes sociales.

1. ¿Cuántas veces se ha realizado una sesión fotográfica?



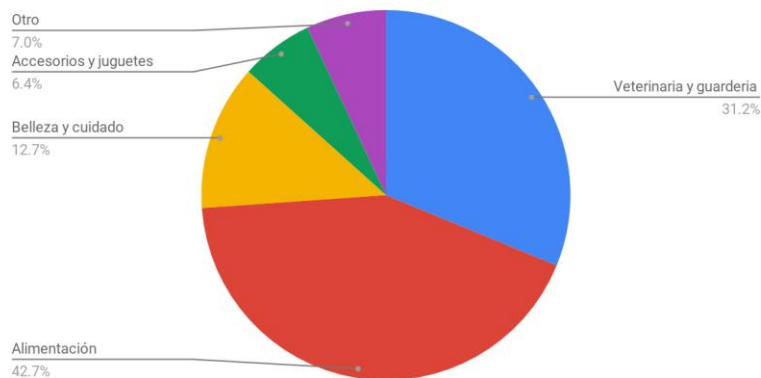
- Denota una tendencia significativa por parte de los encuestados hacia el gusto por ser fotografiados.
- Es una ventaja, pues indica que nuestro target no tendrá problema con que fotografíen a su mascota.
- Además representa una ventaja para ofrecer variedad en los paquetes, donde se podría incluir una sesión familiar, para que dueños y mascotas vivan la experiencia Petshoot juntos.
- Por otro lado, el 37% de los encuestados no han tenido acercamiento con sesiones fotográficas, sin embargo al revisar los resultados de la pregunta número 5, se observa que el 77% no tendría problema en que le tomen fotos a su mascota, pues el 50% está totalmente dispuesto y otro 27% medianamente dispuesto.

2. ¿Cuánto invierte usted en su mascota mensualmente?



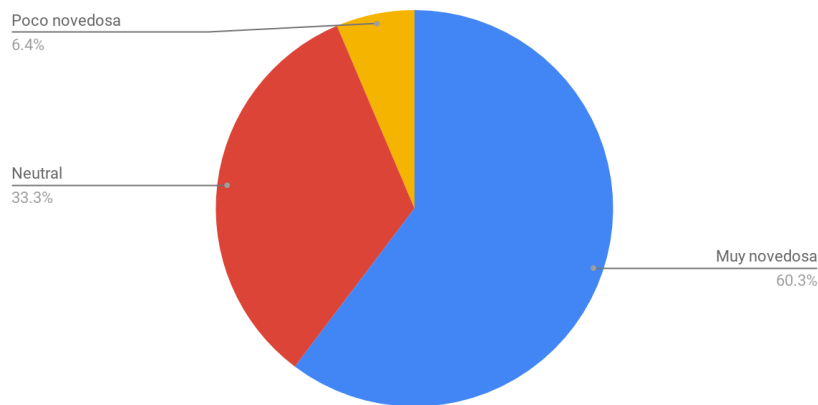
- Es visible el impacto que tiene el sostenimiento de las mascotas en la economía de los encuestados, donde un 56% gasta entre \$200.000 a \$500.000 mensuales en actividades y productos para la mascota.
- Resulta ser un muy buen indicador para el servicio que prestará Petshoot, ya que hay una tendencia a invertir en las mascotas, dándoles una posición importante en el núcleo familiar.

3. ¿En qué servicios y artículos para su mascota invierte la mayor parte de su dinero?



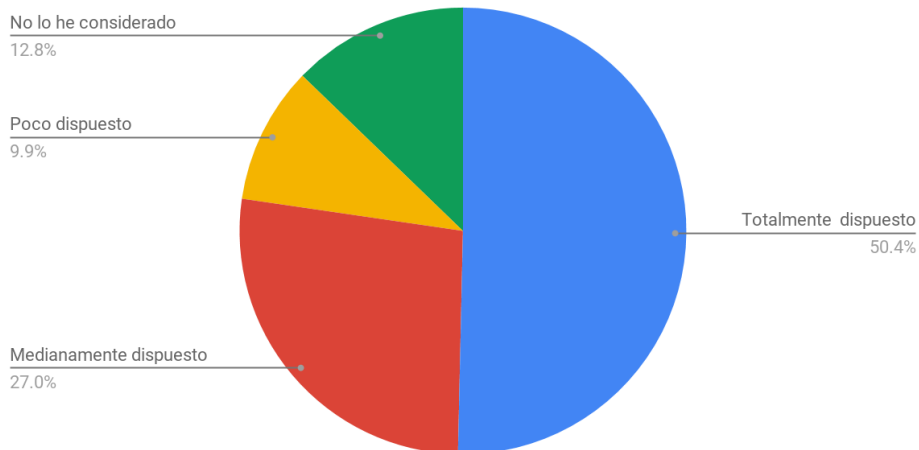
- Claramente la alimentación es el elemento primordial con un 42%, aún así es de anotar que el entretenimiento y cuidado tienen una alta representación.
- De acuerdo a estos indicadores, notamos que los encuestados se preocupan por brindarles condiciones de vida óptimas a sus mascotas
- Velan por satisfacer necesidades básicas así como actividades extra que contribuyan al ocio y esparcimiento.
- Con lo anterior, es posible prever una buena acogida del target hacia la propuesta de Petshoot, tanto por la experiencia y el recuerdo que se llevarán, así como por la promoción del cuidado y respeto animal en el discurso de la empresa.

4. ¿Considera novedosa la realización de una sesión fotográfica para mascotas?



- La respuesta de los encuestados denota la buena recepción y percepción en las personas sobre una sesión fotográfica para mascotas . Es importante que la idea sea bien recibida entre el target, para ser más susceptibles a la hora de adquirir el servicio.
- Existe una minoría que cree que las sesiones fotográficas para mascotas no son novedosas, por lo que, se debe trabajar desde el servicio para tener claro un factor diferencial y cambiar la percepción de ese 6.4%.

5. ¿ Qué tan dispuesto estaría en pagarle una sesión fotográfica a su mascota?

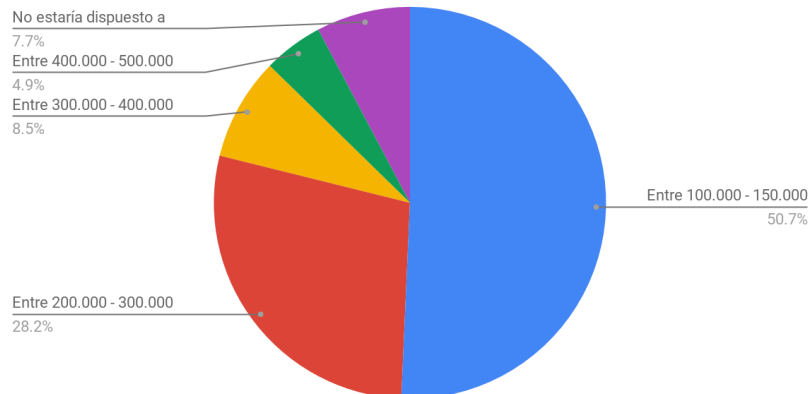


- La mitad de los encuestados afirmó estar interesado en adquirir con plena seguridad el servicio, sin embargo la otra mitad se siente indecisa. En el porcentaje que está medianamente dispuesto a pagar, hay que trabajar desde el servicio para que se sientan completamente seguros de que el servicio será de muy buena calidad y económico.
- Los resultados muestran que este servicio, es un servicio exclusivo, no todas las personas con mascota lo adquirirían, pero sí cierto público está interesado

en ello. Es por esto que debemos centrarnos en aquellas personas que sabemos que adquirirán el producto, teniendo en cuenta principalmente el estrato socioeconómico.

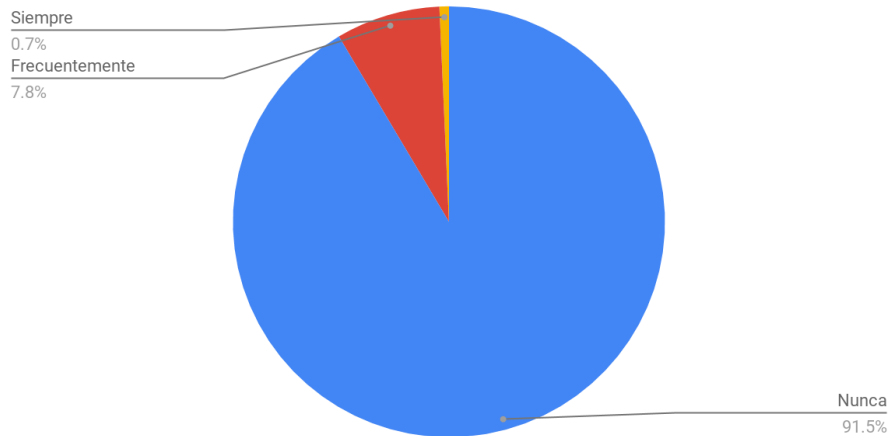
- Es importante ver que hay un 9% de las personas que no han considerado realizar una sesión fotográfica para su mascota. Por lo tanto, si se utilizan las maneras más adecuadas de persuasión y promoción del servicio, estas personas con plena seguridad se interesan en contratar Petshoot.

6. ¿Qué rango de precio estarías dispuesto a pagar por una sesión fotográfica para tu mascota?



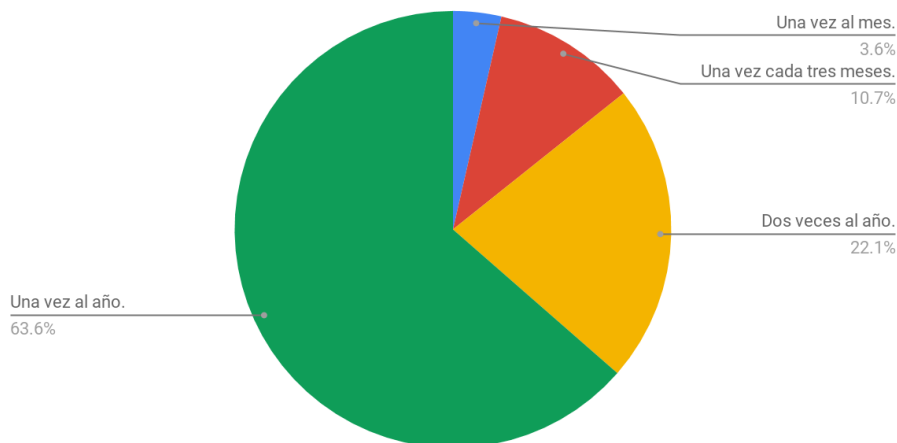
- Aunque observamos una alta disposición a adquirir el servicio, el 50% de los encuestados tiene la percepción de que este debería estar en un rango de \$100.000 a \$150.000, precio que es demasiado bajo para el costo de producción, desplazamiento y tiempo invertido, teniendo en cuenta además que se cuenta con cuatro integrantes en el grupo de trabajo. Sin embargo no es un signo alarmante, ya que es un servicio poco conocido.
- Teniendo en cuenta lo anterior, desde Petshoot se hará promoción del servicio como una experiencia totalmente novedosa y agradable para que los dueños vivan experiencias diferentes con sus mascotas, logrando así el reconocimiento del valor real que tiene la marca, a nivel monetario como emocional.
- Dicha estrategia, se aplicará también en función de mantener la percepción del 28% de encuestados que le asignaron un valor más acorde al servicio.

7. ¿Con qué frecuencia ha adquirido un paquete de fotos para su mascota?



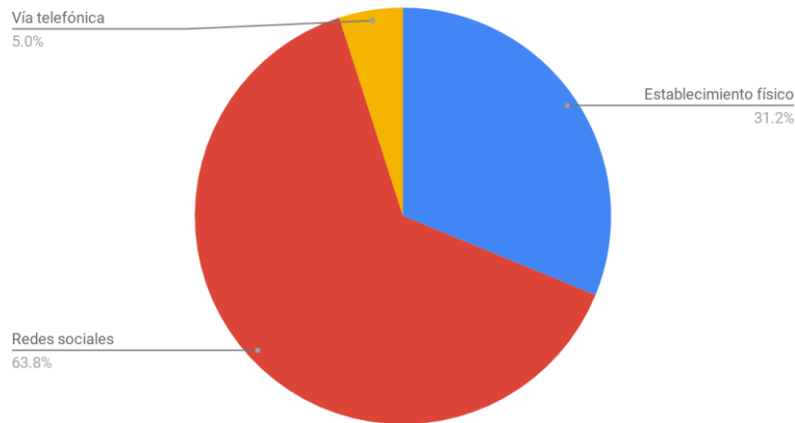
- Los resultados evidencian que el servicio ofrecido por Petshoot es aún muy nuevo en el mercado, por lo que son pocas las personas que alguna vez han contratado a una empresa similar a esta. La falta de conocimiento en el servicio, hace que tengamos posibilidades amplias de presentar una idea innovadora y accesible para el público.

8. ¿Con qué frecuencia realizarías una sesión fotográfica para tu mascota?



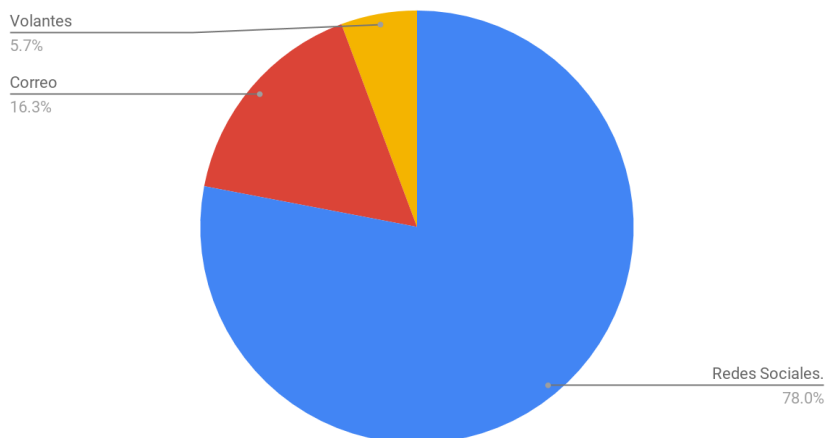
- Puesto que el servicio se puede considerar de lujo para los compradores, era de esperar que así mismo los encuestados consideren en gran medida, 63% que solo vale la pena adquirir la experiencia una vez al año.
- Aún así, la primera vez que un cliente contrate a Petshoot, estará impulsado en gran medida por la curiosidad, al descubrir el buen servicio y la calidad ofrecidos, será la manera de fidelizar clientes que se sientan conectados de una u otra manera con la marca.

9. ¿De qué manera prefiere contratar un servicio?



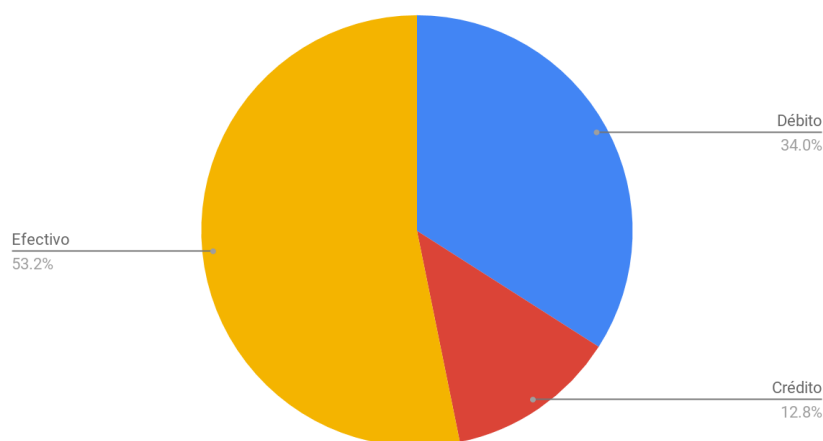
- El 63% de los encuestados prefieren contratar servicios por medio de las redes sociales, que es justamente donde se sitúa Petshoot para toda la gestión de promoción, servicio al cliente y contratación, siendo así este un factor de ventaja para la entrada en el mercado.
- Con respecto al 31% que prefiere el establecimiento físico, es posible suplir la preferencia de este pequeño nicho del target por medio de las alianzas con veterinarias y fundaciones.
- El otro 5% que prefiere comunicarse vía telefónica no representa dificultad, puesto que los canales que Petshoot dispone, incluyen claramente una línea de atención al cliente.

10. ¿Por cuál medio le gusta recibir información sobre servicios?



- Al igual que en la pregunta anterior, predomina la preferencia hacia los medios digitales para recibir información del servicio, que es una ventaja significativa para Petshoot, ya que por el componente visual las herramientas tecnológicas resultan las más apropiadas para mostrar el trabajo realizado.

11. ¿Con qué medio acostumbra a pagar sus compras y servicios?



- Con el 53% predomina el pago en efectivo, por lo que Petshoot puede proponer al cliente una vez adquirido el servicio que se realice el pago en modalidad contra entrega, una vez tomadas las fotos el cliente cancela.

2. MYSTERY SHOPPING

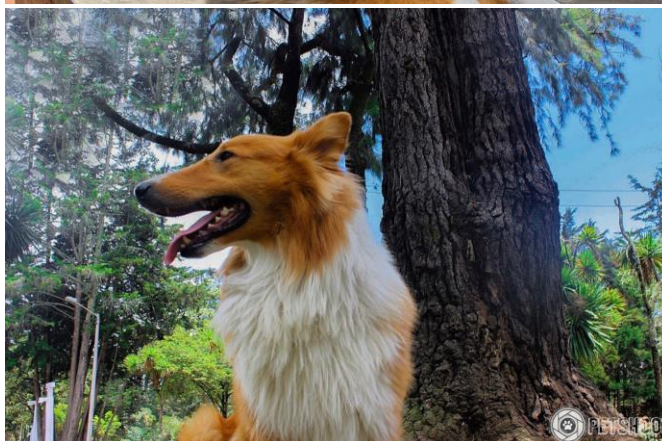
La técnica de Mystery Shopping se utilizó como herramienta de análisis a la competencia potencial de Petshoot. En el ejercicio se utilizaron las empresas de:

- **La Fotoperrería:** Esta es la empresa del fotógrafo Gustavo Montaña, quien se especializa únicamente en fotografiar a perros, en su página web él manifiesta que a través de la fotografía pretende reflejar el dinamismo, alegría y carácter de un canino. Este emprendimiento maneja diversos medios de comunicación los cuales son, página web, redes sociales, número telefónico y correo electrónico. En cuanto a la respuesta de solicitud de información del servicio, fue un poco demorada, sin embargo, hubo una respuesta. El medio más rápido de información se dio a través de la vía telefónica. Entre los servicios y productos que la Fotoperreria ofrece se encuentran 3 planes: 1. *Plan picnic:* el cual consta de una sesión fotográfica de dos horas en un sitio campestre,, 50 fotos en alta resolución y una revista con las mejores imágenes y tiene un costo de \$780.000 . 2. *Plan paseo:* Este paquete cuenta con lo mismo del anterior, pero la sesión se realiza en la ciudad y tiene un costo de \$680.000. 3. *Plan parque:* En este paquete se entregan 15 fotografías y la sesión se realiza en un parque. Además de esto, la empresa ofrece tarjetas de regalo que contienen planes fotográficos, y talleres de fotografía general. En cuanto al análisis, al igual que nuestra empresa, La Fotoperrería se interesa en ofrecer paquetes que venden experiencias junto con la mascota. En cuanto las ventajas, nuestra empresa fotografía todas las mascotas, no únicamente perros, y los precios serán más económicos teniendo en cuenta el estudio de mercado. Un gran

atributo de esta empresa, es que ya se ha logrado posicionar en el mercado, y ya tiene reconocimiento dentro de los clientes potenciales.

- **Pet Colors:** Esta es una empresa que ofrece cuatro modalidades de sesiones fotográficas: Naturaleza, familia, exteriores, y estudio. No se pudo indagar sobre los precios y especificaciones de los diferentes servicios, pues no se pudo establecer conversación con ellos ni por vía telefónica ni por redes sociales, a pesar de que publican constantemente en sus canales de comunicación contenido relacionado con el mundo animal. Un factor diferencial, es que a través de su página web publican todas las sesiones fotográficas que han realizado, teniendo así un espacio para cada cliente. Esta empresa, suele estar en diversos eventos pet friendly, por lo que también goza de reconocimiento en la ciudad. Resulta interesante ver que aquí, la humanización de la mascota es bastante notoria, lo cual también se contempla como maltrato animal, y Petshoot no promoverá.

3. PRUEBA PILOTO



La prueba piloto se realizó a una joven de 24 años residente de la localidad de chapinero, dueña de un perro de raza Pastor Collins, el paquete que se aplicó fue la

modalidad de Huellitas Naturales, el cual consiste en una sesión fotográfica al aire libre. En este caso se realizó en el Parque Nacional, locación elegida desde Petshoot.

En la prueba fueron tomadas alrededor de 50 fotos de las cuales se escogieron seis para ser editadas y entregadas al dueño de la mascota. Luego de realizado el servicio se le aplicó la siguiente encuesta:

1¿Qué fue lo que más te gustó?

R/ El amor con que trataron a mí mascota

2¿Qué le modificarías al servicio?

R/ Nada

3¿ Lo recomendarías?

R/ Claro que sí

4¿Repetirías el servicio?

Si, me gustaron las fotos

5 ¿Cómo calificas el servicio?

- a) Excelente*
- b) Bueno
- c) Regular
- d) Malo