

I. El consumidor

A. Incentivo de Compra Buscado

1. ¿Cómo percibe este grupo los productos de esa categoría?
2. ¿Qué compran ahora? ¿Cómo compran y usan el/los producto/s?
3. Estilos de vida, psicografía, actitud hacia la categoría
4. Características esenciales del grupo
5. ¿Qué otra cosa querría el grupo de esa categoría de productos?

Incentivo de Compras Buscado: «Compraré un producto que \_\_\_\_\_ que cualquier otro producto de esa categoría».

B. Recomendar el Incentivo de Compra Buscado. ¿Por qué?

II. ¿El producto es adecuado para el grupo?

A. ¿La realidad del producto?

1. ¿Qué ofrece el producto?
2. ¿Por qué es diferente?