



¿CÓMO CONSEGUIR QUE UN ARQUITECTO O PROYECTISTA ELIJA TU PRODUCTO?

ESTUDIOS DE MERCADO MULTICLIENTE

apliqa

¿Interesado en comprender mejor las claves del mercado de materiales de construcción a un precio asequible?



Analizamos los procesos de decisión de los diferentes **agentes de la industria**

[arquitectos, ingenierías, distribuidores, promotoras, constructoras, instaladores, administración y usuarios].

Lo hacemos mediante entrevistas en profundidad con las que descubrimos las verdaderas razones que les llevan a decantarse por un producto u otro.

Y sobre todo, interpretamos esas respuestas para darles sentido y ayudarte a mejorar tus resultados.



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Sobre el proceso de prescripción de materiales de construcción entre los arquitectos



Si eres un fabricante que hace, o se está planteando hacer prescripción, muy probablemente te habrá asaltado alguna de estas dudas:

¿Dónde invertir el presupuesto de marketing para llegar de una manera efectiva a los proyectistas?

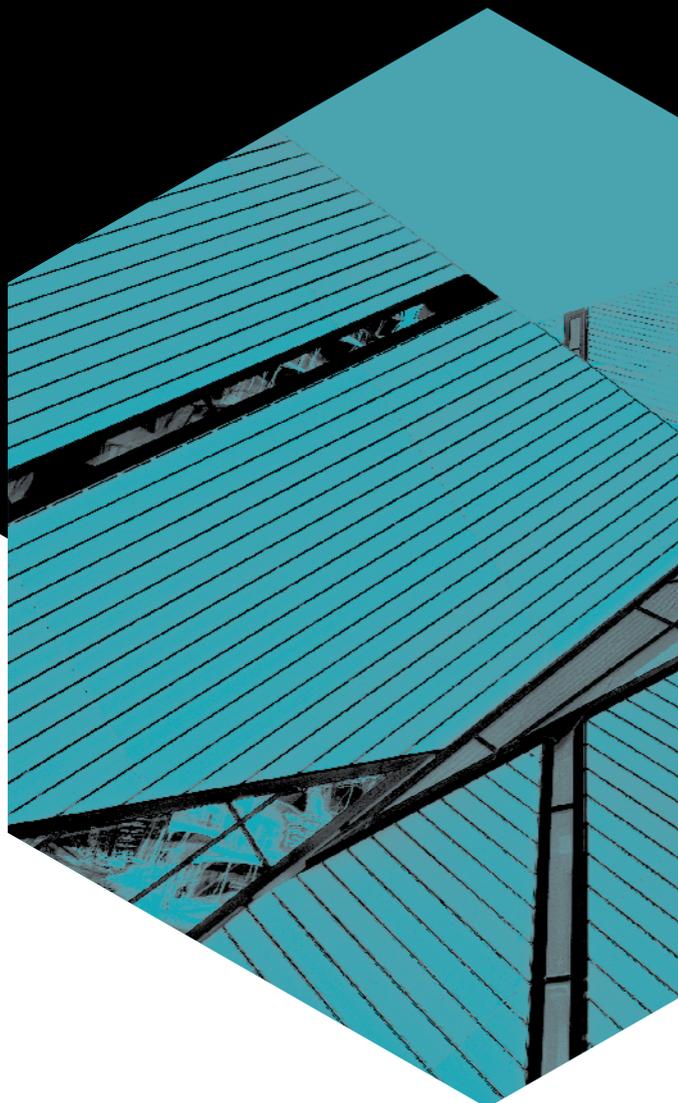
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Sobre el proceso de prescripción de materiales de construcción entre los arquitectos



Si eres un fabricante que hace, o se está planteando hacer prescripción, muy probablemente te habrá asaltado alguna de estas dudas:

¿La fuerza de ventas de prescripción es rentable?



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Sobre el proceso de prescripción de materiales de construcción entre los arquitectos



Si eres un fabricante que hace, o se está planteando hacer prescripción, muy probablemente te habrá asaltado alguna de estas dudas:

¿Cómo conseguir que el equipo de prescriptores fidelice a los despachos de arquitectura?



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Sobre el proceso de prescripción de materiales de construcción entre los arquitectos



Si eres un fabricante que hace, o se está planteando hacer prescripción, muy probablemente te habrá asaltado alguna de estas dudas:

¿En qué porcentaje el producto prescrito acaba realmente instalándose en obra?



INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Sobre el proceso de prescripción de materiales de construcción entre los arquitectos



Si eres un fabricante que hace, o se está planteando hacer prescripción, muy probablemente te habrá asaltado alguna de estas dudas:

¿En qué tipo de proyectos merece la pena hacer una prescripción detallada?

Este estudio de mercado multicliente es posiblemente el más **exhaustivo** realizado hasta la fecha sobre esta materia.

200 arquitectos nos descubren el proceso de decisión seguido para decidirse a incluir en la memoria una marca concreta



Qué familias de productos son claves para ellos en la prescripción?



A qué fuentes de información recurren para tomar la decisión?



Qué razones les hacen decantarse por una marca o por otra?





BENEFICIOS DIRECTOS DEL ESTUDIO

- ✓ Un conocimiento más exhaustivo del sector que te permitirá **optimizar la toma de decisiones**
- ✓ Un **información de mercado más objetiva** que la que te llega directamente de fuentes internas o de clientes
- ✓ Una visión externa de expertos en la industria de materiales que te permitirá **obtener mejores prácticas de sectores similares**
- ✓ **Datos fiables**, con una muestra suficiente y con un grado de significación estadística consistente
- ✓ **Recomendaciones de expertos en el sector para crear valor** en base a la información recibida





SI QUIERES QUE TU PRODUCTO

aparezca en las memorias de los
proyectistas, y pasar el filtro de la obra,
ésta es tu herramienta.

más información

Ponte en contacto con nosotros en:
www.apliqa.es

apliqa

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

**1.900€
+IVA**

