

HÁBITOS Y PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES DE LAS TIENDAS DE BARRIO

Estudio realizado por LOGYCA \ INVESTIGACIÓN



340
PERSONAS ENTREVISTADAS

Objetivo del estudio:
Conocer al cliente de las tiendas de barrio.

Productos que más compran en tiendas de barrio:

ALIMENTOS

(incluidos en la canasta básica)

Entre los alimentos, los productos que más compran son:

1. huevos, pan, leche
2. frutas y verduras
3. Carnes, pescados y quesos
4. arroz

CRITERIOS

para ir a comprar a la tienda de barrio:

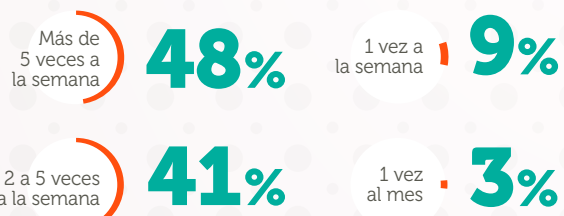
1. Proximidad
2. Economía en precios del producto y promociones
3. Variedad de productos

Lo que más influye las decisiones de compra de alimentos y productos de aseo:



Precios, recomendación tenderos, disponibilidad de productos

¿Cuántas veces a la semana compra productos en tienda de barrio?

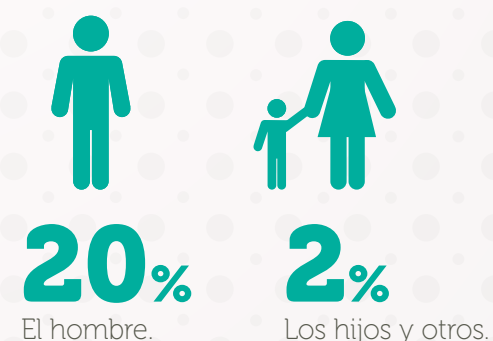
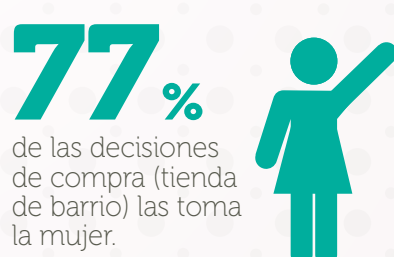


Es relevante para el consumidor que el producto sea: seguro, económico y tenga una buena presentación. Mientras que es irrelevante que sea ecológico y orgánico.

La principal forma de pago en la tienda de barrio corresponde al **efectivo** con un



¿Quién toma la decisión?



Cuántos productos compra el consumidor cuando va a la tienda de barrio

1 a 3 productos por visita



48%

4 a 6 productos



35%

Más de 6 productos



17%

El consumidor tiene en cuenta la proximidad de la tienda, ya que un

63% están dispuestos a caminar entre **1 y 3** cuadras.



53%

de las ventas al detal del país se hacen por medio de este canal y ha crecido a una tasa del

6% en volumen los últimos años.