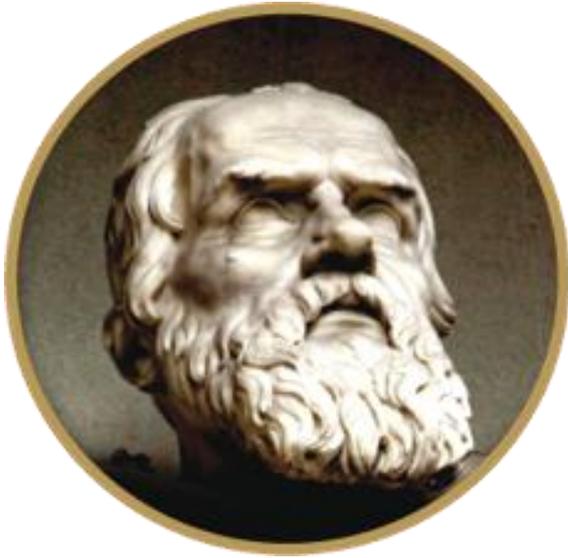


UNIVERSIDAD GALILEO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

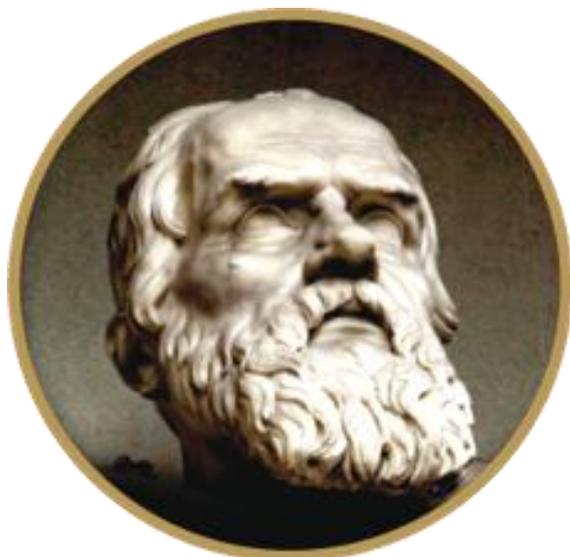


**PLAN DE MERCHANDISING PARA GENERAR ROTACIÓN  
EN LOS INVENTARIOS E INCREMENTAR LAS VENTAS  
EN EMPRESAS DE RETAIL DEDICADAS A LA  
COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA EL HOGAR**

LIZA MARÍA MARTÍNEZ CHANG

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

**TESINA DE PRÁCTICA PROFESIONAL  
SUPERVISADA**



**PLAN DE MERCHANDISING PARA GENERAR ROTACIÓN  
EN LOS INVENTARIOS E INCREMENTAR LAS VENTAS  
EN EMPRESAS DE RETAIL DEDICADAS A LA  
COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA EL HOGAR**

LIZA MARÍA MARTÍNEZ CHANG

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE:

**MERCADOTECNISTA**

EN EL GRADO ACADÉMICO DE:

**LICENCIADA**

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2020

---

## AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD GALILEO

Rector	Dr. José Eduardo Suger Cofiño
Vicerrectoría Académica	Dra. Mayra Roldán de Ramírez
Vicerrectoría Administrativa	Lic. Jean Paul Suger Castillo
Gerencia Financiera	Lic. Oscar Donald Ruíz

## AUTORIDADES FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Decano	M.Sc. René de León
Vicedecano	M.Sc. Luis Ernesto Arboleda
Directora Académica	M. Sc. Mónica Girón
Coordinadora Académica	María José Púlex

---

## **DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS**

Quiero expresar mi gratitud por lograr una meta más primeramente a Dios, quien con su bendición infinita llena mi ser, él me ha guiado a lo largo de mi vida, por ser mi apoyo, mi luz, mi camino, pues es la fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Al mismo tiempo agradezco a mis papás Jorge Carlos y María Lorena por ser mi motor de fuerza, mi apoyo incondicional y mis aleros que me han acompañado en cada victoria y derrota, pues gracias a ellos he podido salir adelante a culminar mi carrera universitaria. Infinitas gracias a ambos por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy, tengo el orgullo y el privilegio de ser su hija, son los mejores padres, este trabajo es también el de ustedes.

A mi abuelita Edna Elisa, por ser un ángel incondicional en mi vida, un ejemplo a seguir y un ser tan maravilloso que me ha apoyado, consentido, que con su amor y dedicación me ha dado el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parece complicado e imposible. Por ser quien se emociona con mis logros y quien llora conmigo cuando hay derrotas, pero sobre todo por ser el pilar que Dios me ha permitido gozar por tantos años.

A mis hermanos Carla Lorena y Jorge Carlos porque con ellos compartí mi infancia, por ser mis primeros amigos y enemigos, por apoyarme y ayudarme en cada momento. Son dos personas incondicionales, educadas y que están para mí sin importar la hora o lugar, gracias por llenar mi vida de alegría y amor cuando más los necesito. Y a mí Mateo, por ser el ángel que llegó a nuestra vida y enseñarme cuanto se puede querer a un ser tan maravilloso y pequeño como él. Gracias a cada uno por ser parte de mi vida.

A mi novio Nery Melgar, por su paciencia, comprensión y solidaridad en todo momento, por el tiempo que me ha permitido estar con él, sin duda el mejor de mi vida. Sin su apoyo este trabajo nunca se habría escrito, pues me dio ánimos y sin importar el momento estuvo para mí en cada decisión, recordándome día a día lo capaz que soy de cumplir mis metas, preocupándose por mí y mis trabajos aun estando más ocupado él, dándome un espacio en sus días cansados. Gracias por hacerme tu prioridad y por ser mi fortaleza y mejor amigo, eres de lo mejor que tengo en mi vida, gracias por tu amor incondicional.

A mi tío y guía espiritual Fr. Edwin, que siempre ha sido un apoyo único, por creer en mí, por defenderme y consentirme, gracias por siempre ver lo bueno y ayudarme cuando algo

está mal, por las oportunidades que me ha dado, por ser un guía y ejemplo. Por emocionarse conmigo en cada alegría y en este proyecto. Gracias por cada cosa que hizo por mí y por mi familia, lo llevaré en el corazón.

A mis amigas que han estado para mí, alentándome y dándome fuerzas para continuar, gracias por su empatía y por ser tan incondicional, que, aunque estemos lejos y no hablemos como quisiéramos son las primeras en responder cuando las necesito.

A mis amigos, por cada día que pasamos juntos, por las risas, los enojos y lo incondicional que fue cada uno. Por hacer de los días de clases o proyectos una anécdota por contar y por ser un grupo unido y amigable, gracias por este tiempo y más hoy podemos decir juntos que hemos culminado con éxito este proyecto a pesar del coronavirus.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal de la Universidad, por confiar en mí, abrirme las puertas y agradecer por la enseñanza de sus valiosos conocimientos que hicieron pueda crecer día a día como profesional y permitirme realizar la presente investigación, gracias a cada una de ustedes por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo y en mi vida, así que gracias a todos lo que ayudaron para poder terminar este proyecto y han sido parte de mi vida.

## ÍNDICE

Introducción .....	1
1. Antecedentes .....	1
2. Marco Teórico .....	5
2.1 Mercadotecnia.....	5
2.1.1 Mezcla de mercadotecnia .....	6
2.1.1.1 Promoción.....	7
2.1.1.1.1 Mezcla de Promoción.....	7
2.1.1.1.1.2 Merchandising.....	9
2.2 Ventas.....	13
3. Planteamiento del problema.....	15
3.1 Alcances y límites.....	17
4. Formulación de hipótesis.....	18
5. Marco metodológico .....	20
5.1. Establecimiento de objetivos de investigación .....	20
5.1.1 Objetivo General.....	20
5.1.2 Objetivos Específicos.....	20
5.2 Diseño de la muestra.....	21
5.2.1 Definir la población .....	21
5.2.2 Determinar el tamaño de la muestra .....	22
5.2.3 Seleccionar un procedimiento de muestreo.....	22
5.2.4 Seleccionar la muestra .....	22
5.3 Selección de técnica de investigación .....	23

5.3.1. Técnica Cuantitativa.....	23
5.3.2. Diseño del instrumento.....	23
5.3.3. Estudio de campo .....	26
5.3.4. Análisis e interpretación de los resultados.....	26
7. Aportes.....	39
7. Conclusiones.....	40
8. Recomendaciones.....	41
9. Bibliografías .....	42
10. Anexos.....	45
10.1 Instrumento de encuesta .....	45
10.2 Encuestas.....	45

## **INTRODUCCIÓN**

En el presente estudio de investigación se pretende recolectar, analizar e interpretar información relevante con el fin de implementar un plan de merchandising para generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas en empresas de retail dedicadas a la comercialización de artículos para el hogar.

El propósito es determinar si las estrategias de merchandising en los puntos de ventas genera rotación de productos que se mantienen estancados e incrementa las ventas, formando así mismo una experiencia de compra de los clientes de las empresas para generar recompra y una relación continua entre los mismos.

Se utilizó el método de investigación cuantitativo para obtener los resultados pertinentes de la presente investigación, detallando así mismo las cifras exactas de las gráficas expuestas, sus respectivos análisis y procesamiento de información para detallar puntualmente los resultados obtenidos durante el trabajo de campo realizado.

Enfatizando a la mercadotecnia, junto con las estrategia de merchandising, que ayuda a conocer y llegar al grupo objetivo, para así poder conocer si aplicar dicha estrategia en las tiendas retail de las empresas hogar es factible o no, y afirmar la hipótesis sobre la implementación del plan de merchandising para generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas en empresas de retail dedicadas a la comercialización de artículos para el hogar, detallando sus beneficios, ventajas y distintas maneras de aplicarse según giro de la empresa, de tal manera se podrá encontrar un punto de equilibrio que beneficie al establecimiento y a los consumidores.

## 1. ANTECEDENTES

En Guatemala el comercio detallista es de suma importancia pues es el sector que equilibra la economía, el comercio detallista se dedica a ofrecer servicios necesarios para su funcionamiento, siendo esto una positiva señal para los negocios. Pues estos aplican a varios formatos y/o lugares donde se puede acceder para proveer por medio de retail y hacer llegar los productos al consumidor final.

Por lo consiguiente, podemos definir retail<sup>1</sup> como los servicios o productos que se venden a un consumidor final. Es el sector a donde el consumidor acude para adquirir un bien o un servicio. Los consumidores guatemaltecos mantienen una cultura desde hace años de dominio al llegar a un lugar de interés y observar los artículos que desean adquirir, para así obtener el que más satisfaga su necesidad.

En cuanto a el sector terciario es el que más auge tiene en Guatemala, este no produce, no transforma, únicamente vende; dicho de otra manera suministra los productos creados por el sector secundario también conocido como sector industrial encargado de la actividad manufacturera que produce bienes elaborados a partir de materias primas mediante procesos de transformación y así los hace llegar al consumidor final<sup>2</sup>.

Este destaca en Guatemala por ser acertadamente correspondido por el cliente final, ya que existe incremento de centros comerciales en la ciudad, donde se sitúan diversas tiendas de productos o servicios para ofrecerse y generar ingresos, siendo este un sector en crecimiento.

---

<sup>1</sup> Comercialización y Retail. (2020). Recuperado de BDO Guatemala. <https://www.bdo.com.gt/es-gt/industrias/comercializacion-y-retail>

<sup>2</sup> Sectores Económicos. (2017). Recuperado de Enciclopedia Económica. <https://enciclopediaeconomica.com/sectores-economicos/>

En relación con el sector minorista es fundamental para la economía de Guatemala pues está en crecimiento desde hace años, alcanzando más del 50% del mercado nacional, la venta al por menor es una clave en el desarrollo de cualquier negocio, comprende las actividades de venta de productos o servicios a un consumidor final, es el último paso de la cadena de distribución. El auge que este sector tiene al venderle a clientes finales incrementa conforme los años pues es una oportunidad en crecimiento pues Guatemala tiene un ecosistema en desarrollo.

En base a ello debemos recalcar que el sector minorista no solo se ocupa de ventas, incluye distintas actividades como orden de estanterías, escaparates, servicio al cliente, gestiones de cobro y pago, publicidad y promociones para apoyar e incrementar ventas. Así mismo incluir diversos temas de suma importancia como el comercio electrónico que de igual manera tiene un alcance potencial con el consumidor final.

En concordancia con el sector minorista y la venta por retail<sup>3</sup>, podemos adentrarnos en el tema que comprende las empresas dedicadas en la decoración de hogar y como este mercado de desenvuelve en Guatemala.

Pues conforme avanzan los años las industrias se transforman y las empresas deben adaptarse a nuevos formatos para aplicar en sus tiendas y crear una experiencia de compra para sus clientes. Pues las organizaciones dedicadas a la venta de artículos para el hogar y decoración deben transformar el punto de venta en una experiencia única de compra para que los clientes potenciales puedan visualizar como los productos quedarían en sus casas y de esta manera comprarlos y adaptarlos de la misma forma.

Para ello es necesario aplicar técnicas de mercadeo como lo es el merchandising visual, que se enfoca en adaptar los productos a un sector específico donde se hacen combinaciones estratégicas para cada uno. En Guatemala las empresas dedicadas a este tipo de ventas de artículos aplican diversas tácticas de merchandising para vender en el punto de venta y poder crear la mejor experiencia de la tienda a los compradores, ya que con ese tipo de iniciativas se logra demostrar de parte de los retailers una

---

<sup>3</sup> Retail: Todos los actores dedicados a la venta al detalle.

estructura aplicable a la tienda que busca generar interacción con los consumidores para aplicarla en sus hogares.

Cabe resaltar que las tiendas en este país encargadas de la venta de artículos para hogar y decoración deben de abordarse a una forma de influencias para inferir en la decisión de compra, puesto que la decoración estratégica de cada producto juega un papel importante en las ventas. Generalmente cuando influyen aspectos visuales, pues se toman en cuenta los sentidos del ser humano para poder atraer e influir en sus decisiones. Ya que acudir a una tienda puede ser una experiencia totalmente diseñada por lo que hay que seguir pasos conforme a la línea corporativa de la empresa y al segmento que se desea alcanzar, pues todo es cuestión de la percepción que queramos darle al consumidor.

Guatemala es un país en donde el tráfico de personas está en crecimiento en centros comerciales, plazas y/o lugares de paseo. Por lo que tener una tienda física es una ventaja frente a las electrónicas, pues es más fácil seducir al cliente. En base a ello se aplican estrategias de seducción que implican la compra haciendo énfasis en sobresalir en el impacto que daremos en los cinco sentidos.

Por lo que cabe mencionar el primero siendo la vista, enfocándose en el ambiente que rodea los productos; el olfato, tener un aroma que inflencie el comportamiento del comprador. El auditivo, colocar música que vaya acorde al segmento de la población por dirigirnos. El sentido del tacto, ya que es el que conecta al ser humano con el objeto de una manera más personal. Y por último el sentido del gusto, vincular el sabor y las preferencias de los consumidores para influir y estimular la compra.

El siguiente punto trata sobre el origen de la empresa sujeta estudio, inicia con la idea de negocio durante un viaje de su antigua dueña a Alemania en donde compró vajillas y se le presentó la solicitud de proveerlas, por lo que así nació la idea de crear un negocio de productos para el hogar importados desde Europa, creando la primera tienda en zona diez.

Sin embargo, alrededor de dos años dicha organización fue transferida a su nuevo dueño guatemalteco, el cual decretó invertir en el negocio de retail como una

oportunidad que está en crecimiento y de esa manera creó cuatro tiendas más en toda Guatemala, desarrollando, expandiendo y diversificándose con el mercado.

Cabe resaltar que en la actualidad la empresa sujeta a estudio es un negocio de vanguardia, con más de setenta años de experiencia en el mercado nacional y se preocupa por mantener altos estándares de calidad, originalidad, utilidad y garantía.

Por último, es importante mencionar que la entidad se dedicada a la importación y comercialización de artículos para la decoración del hogar. Tiene dentro de su cartera de negocios diferentes rubros como decoración, alimentos y adornos para hogar enfocándose en cocina, mesas, bar, outdoor living, decoración y gourmet. Y simultáneamente presta servicios a horeca (hoteles, restaurantes y cafeterías).

Finalmente el segmento de mercado<sup>4</sup> engloba al siguiente grupo objetivo:

La entidad se enfoca y va dirigido hacia tres segmentos específicos que se dividen en tres tipos de buyer persona que son: género femenino, género masculino y parejas de recién casados. Grupo objetivo demográfico: se comprende en mujeres y hombres, que estén dentro de las edades de veinticinco a cincuenta años, con un nivel socioeconómico A y B; con un estado civil de casados, comprometidos y solteros, con ocupación de empresarios, profesionales y amas de casa. El grupo objetivo geográfico se localiza en el país de Guatemala en región de la Ciudad de Guatemala.

---

<sup>4</sup> Datos internos de la empresa sujeta a estudio.

## 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Mercadotecnia

Según el padre del marketing Philip Kotler se define mercadotecnia como “la administración de la mercadotecnia es el arte de planear y ejecutar la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, mercancías y servicios para dar lugar a intercambios que satisfagan objetivos individuales y organizacionales. La administración de mercadotecnia puede tener lugar en una organización, con relación a cualesquiera de sus mercados.”<sup>5</sup>

El término marketing se considera como un anglicismo o como término extranjero, siendo su significado o traducción del inglés al español de ‘mercadotecnia’ o también llamado mercadeo, es el término que se utiliza para englobar al conjunto de técnicas y estrategias que se utilizan para conocer a los mercados y para estudiar las necesidades de los consumidores. Es una metodología que nace en el siglo XX, cuando un profesor utiliza por primera vez el término, así fue creciendo y formándose hasta ser autónoma, es utilizada por primera vez en año 1914 con una investigación sobre marketing y de allí parte la edición del primer libro acerca del tema. Su enfoque inicial era sobre la producción y sus productos. Se enfocaba en el éxito de una distribución segura y rápida. Se apegaba a las actividades comerciales con fines de lucro, con los años se fue expandiendo a toda actividad para poder investigar al fondo y sacar los mejores provechos de esta metodología.

6

Cabe resaltar otra definición más sencilla del término dada por Philip Kotler es “el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos

---

<sup>5</sup> Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control, 8a. Ed. (8a ed.) [Libro electrónico]. Pearson Education. Página 8.

<sup>6</sup> Quiroa, M. (s. f.). Historia del marketing. Economipedia. <https://economipedia.com/historia/historia-del-marketing.html#:~:text=Origen%20del%20marketing,independencia%20en%20el%20a%C3%B1o%201911.>

obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes".<sup>7</sup>

Estas técnicas y estrategias llevan años de emplearse en empresas de diferentes giros de negocio, como ya antes se menciona que desde el siglo XX surge el marketing como tal; Dentro de este orden de ideas, el marketing se encarga de identificar las distintas necesidades del consumidor en los grupos objetivos para poder así diseñar los productos, establecer precios y acorde al segmento, seleccionar los canales de distribución o plaza y elegir los medios de comunicación para poder llegar al consumidor, de aquí parte "las cuatro áreas de actuación del marketing que se conocen como marketing mix."<sup>8</sup>

### 2.1.1 Mezcla de mercadotecnia

Retomando la expresión de 'marketing mix' antes mencionada como anglicismo o traducción del inglés, siendo su traducción en español de mezcla de mercadotecnia o mejor conocida como 4P's, siendo la primera "producto: representa la oferta tangible de la firma al mercado, incluyendo calidad, diseño, características, marca y el empaque del producto. Es la herramienta más fundamental de la mercadotecnia. Precio: la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por el producto. Herramienta crítica de la mercadotecnia. Plaza o colocación: comprende las diferentes actividades que la empresa emprende para que el producto sea accesible y esté a disposición de los consumidores meta. Promoción: diferentes actividades que la empresa realiza para comunicar las excelencias de sus productos y persuadir a los clientes objetivos para su adquisición."<sup>9</sup>

Ante ello existen beneficios de aplicar las estrategias de la mezcla de mercadotecnia, pues se debe llevar el producto o servicio que satisfará las necesidades de un mercado meta a un precio accesible, a un lugar de

---

<sup>7</sup> Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control, 8a. Ed. (8a ed.) [Libro electrónico]. Pearson Education. Página 7.

<sup>8</sup> Martínez, A., Ruiz, C., & Escrivá, J. (2014). Marketing en la actividad comercial: introducción al marketing (1.ª ed.). McGraw-Hill Education. Página 8.

<sup>9</sup> Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control, 8a. Ed. (8a ed.) [Libro electrónico]. Pearson Education. Página 16.

distribución correspondido por el segmento y con mensajes y medios seleccionados donde se informa el cliente potencial.

Conforme avanza el tiempo, la tecnología y los estudios de las 4P's se convirtieron en 7P's pues conforme van evolucionando y surgiendo las necesidades del consumidor se ha tenido que considerar otros factores indispensables como personas, procesos y posicionamiento.

#### 2.1.1.1 Promoción

La promoción o también conocida como comunicación es una variable que compone la mezcla de mercadotecnia, tiene como objetivo incentivar la compra y venta de productos o servicios. Se puede definir como incentivos a corto plazo que generan la venta de uno o varios productos, es todo aquello que utiliza la mercadotecnia para estimular la venta con el segmento objetivo. Elaborar actividades de promoción incrementa la demanda de un producto o un servicio, esta va de la mano con la publicidad para comunicar a los clientes, así mismo ayuda a mejorar la presencia e imagen de una marca y a obtener resultado en períodos específicos de tiempo.

En concordancia con lo anterior son las técnicas de un plan de mercadotecnia que alcanzan objetivos específicos a través de ciertos estímulos y acciones en corto plazo que se dirigen a un segmento definido.<sup>10</sup> Así mismo se deriva la mezcla de promoción compuesta por siete maneras distintas de emplearse siendo parte fundamental de las estrategias de mercadeo.

##### 2.1.1.1.1 Mezcla de Promoción

La mezcla de promoción o también conocida como mix de promoción, es una mezcla de comunicaciones o estrategias de mercadeo para promocionar, comunicar al cliente e incentivar la tasa de consumo de un producto, es una manera de fomentar diferenciación contra la competencia, generar posicionamiento en el segmento objetivo y llevar un manejo de marca estratégicamente para producir resultado deseados.

---

<sup>10</sup> Promoción. (s. f.). Marketing XXI. <https://www.marketing-xxi.com/promocion-117.htm#:~:text=15.-,Promoci%C3%B3n,dirigidas%20a%20un%20target%20determinado.>

Según Philip Kotler y Gary Armstrong la mezcla de promoción o “mezcla total de comunicaciones de marketing de una empresa, consiste en la combinación específica de herramientas de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing”<sup>11</sup>

Por lo que se define como mezcla de promoción a toda aquella actividad y combinación de estrategias como la publicidad, promoción de ventas, venta personal, relaciones públicas, marketing directo, merchandising y publicidad blanca, para incentivar la compra e incrementar ingresos en una empresa u organización.

Las siete herramientas que conforman la mezcla de promoción son empleadas por empresas y marcas que quieren diferenciarse, posicionarse, aumentar la tasa de consumo y generar ingresos, para ello se puede emplear estrategias de publicidad siendo cualquier forma pagada de presentación no personal. Venta personal se emplea con una relación directa entre un cliente y un vendedor. La promoción de ventas consiste en incentivar a corto plazo la compra de un producto. Las relaciones públicas se emplean cultivando buenas relaciones con distintos públicos de una empresa. El mercado directo consiste en formar un lazo directo con los consumidores, dígase por medios como correo o teléfono donde se pueda tener respuestas.

El merchandising es el conjunto de técnicas que se emplean en el punto de venta para rotar productos. Y por último la propaganda o publicidad blanca consiste en influir en la opinión o actitud de un grupo de consumidores frente a la empresa, beneficiándose de medios masivos no pagados por la entidad.

---

<sup>11</sup> Kotler, P. (2001b). La promoción y gestión de medios (8.ª ed.). Pearson Education. Cap. 22. Páginas 69 y 70.

#### 2.1.1.1.1.2 Merchandising

Primeramente la variable de merchandising se deriva de promoción, esta estrategia utilizada constantemente en mercadeo es “una mezcla de conocimiento, intuición, creatividad, sentido común y riesgo permanente hacia la innovación; cada día los profesionales en el área están pensando en nuevas formas diferenciales para exhibir sus bienes y servicios, buscan cual será la mejor forma de seducir a los clientes potenciales y lograr el objetivo final de la función del marketing, la cual no es otra cosa que vender.”<sup>12</sup>

En relación con merchandising el sinónimo que mejor define el término es seducir, pues enmarca la función de la variable y la representa en todo sentido. Sé está aplicando merchandising cuando se crean actividades o acciones de colocación del producto estratégicamente para seducir al consumidor en el punto de venta o al momento que en el que el cliente decide la compra, pues es donde le llega a la mente todos los esfuerzos realizados por la empresa para poder persuadir e incentivar la compra. Ya que el merchandising es una ayuda fundamental que convencerá al cliente para satisfacer su necesidad.

En particular el merchandising tiene aplicaciones que se derivan y son puestas en práctica dependiendo del giro del negocio, estas pueden ser el merchandising por duración: permanente, esta busca una colocación o ubicación que se encuentra en el punto de venta definido para que el consumidor se familiarice con los productos y pueda encontrarlos con facilidad. El merchandising promocional, es la ubicación temporal de zonas para colocar muebles, productos o secciones dentro del punto de venta que se crean solo por un tiempo limitado.

Por otra parte, el merchandising por origen: del proveedor o fabricante, brinda las políticas internas y crea los diseños de los productos para ser aplicados es espacios asignados y acordados en el retail tradicional, el proveedor o fabricante presenta como debe ser colocado el producto.

---

<sup>12</sup> Martínez Cruz, H. (2018). El arte de seducir: merchandising (1.a ed.). ECOE EDICIONES.

Otro punto fundamental es la plaza o establecimiento, pues este debe de estar ordenado, limpio, organizado, con buena iluminación, que ofrezca confianza y sea llamativo, sin duda alguna estos elementos engloban y encaminan la decisión de compra del cliente.

Por último, es conveniente mencionar que merchandising son las acciones llevadas a cabo en el punto de venta que se basa en rentabilidad, rotación y presentación de productos, todo esto ayuda a la rotación de inventarios y aumento de ventas. El merchandising se enfoca en cuatro elementos principales que son primero tener el producto adecuado, dígase tener variedad del mismo, tamaños o estilos o ya sea el surtido correcto que debe tener una empresa. La segunda es la cantidad ideal es la gestión de stock en el punto de venta para no atormentar o molestar al cliente. Tercero el precio justo pues debe establecerse con base en la rentabilidad, la competencia y el tipo de cliente al que se enfoca la empresa. Y por último el lugar adecuado, se refiere a la decoración del mismo, posición o ubicación que tenga el producto en el punto de venta ayudándose con materiales visuales que llamen la atención del consumidor y para eso existen diferentes tipos de merchandising<sup>13</sup> que tienen un enfoque para cada objetivo que se desea cumplir.

#### 2.1.1.1.1.2.1 Tipos de merchandising

En primer lugar, está el visual merchandising o mejor conocido como merchandising de presentación visual se enfoca en buscarle un entrono atractivo y emocional a los productos, con el fin de incentivar la compra usando como base el espacio físico disponible, esto quiere decir que se basa en atraer al cliente con los artículos

---

<sup>13</sup> Tipos de merchandising. (2016, 16 septiembre). Servis. <http://tuespaciovende.servisgroup.es/los-5-tipos-merchandising-encaja-estrategia-marketing/>

expuestos en el punto de venta, generando una atracción visual y cuando el consumidor lo visualice, lo desee de la misma manera que lo observó en el punto de venta. Con el visual merchandising se deben de considerar los factores de iluminación, mobiliario, aromas y colores que se utilicen en el entorno.

En segundo lugar el merchandising de seducción o también conocido como merchandising sensorial, este se enfoca en atraer a los consumidores de manera inconsciente por medio de sensaciones que reciban por los sentidos del olfato, sabor, sensación, vista y sonidos.<sup>14</sup> Este tipo de merchandising permite ofrecer en el punto de venta más de una adquisición pues estimula al cliente a sentir, disfrutar, sorprenderse y dejarse llevar por el momento. Ataca al consumidor por medio de emociones cerebrales y sentimientos y de esa manera fidelizarlo. Por lo que es fundamental organizar acciones tomando en cuenta los sentidos del comprador para llamar la atención estimulando al comprador.

En tercer lugar, está el merchandising de gestión o bien conocido como el estratégico, este gestiona el espacio en el punto de venta y de esa manera máxima el rendimiento y aumenta la rentabilidad de un producto, este se encarga de posicionarlos estratégicamente para incentivar la compra de uno o más y así volverlos lo más rentable posible optimizando el tamaño, las formas, marcas y visualizando el rendimiento lineal.

En cuarto tenemos al merchandising según el tipo de cliente, que básicamente es atraer al cliente al que se dirige el producto y con este se puede llegar a dos: el oportunista o el cliente shopper<sup>15</sup> que es el que compara lugares antes de comprar, se enfoca en prestigio

---

<sup>14</sup> López, G. (2017, 31 agosto). La seducción del merchandising. InformaBTL. <https://www.informabtl.com/como-se-hace-el-merchandising-de-seduccion/>

<sup>15</sup> Cliente Shopper, es el cliente que necesita argumentos para acudir a un establecimiento y no a otro, compra donde le conviene.

de la marca y producto, le importa la comodidad para generar esa compra, la ubicación del establecimiento y la accesibilidad; este tipo de cliente no es impulsivo, es el que elige donde quiere y le conviene más comprar.

Y el comprador o cliente buyer<sup>16</sup>, es el que planifica la compra y la finaliza, este cliente suele ser más compulsivo y se deja llevar por técnicas y promociones dígase que dentro del establecimiento decide qué comprara pues su decisión de compra depende de precios, calidad, ofertas y promociones.

Finalmente, el merchandising según el ciclo de vida del producto, existen productos que tienen vida propia o sea un límite de tiempo y esto depende al giro de negocio de la empresa, así mismo los productos recién creados o uno que lleva tiempo en el mercado. Esto quiere decir que se enfoca al merchandising de nacimiento, donde se utilizan técnicas de ofertas, promociones, degustaciones para informar. El merchandising de ataque, que busca nuevos clientes y fidelizar a los existentes por medio de clubs, promociones o descuentos. Y por último el merchandising de defensa, es cuando se utilizan técnicas de promociones agresivas pues el producto ya está en decadencia.

Por último, una estrategia mercadológica de suma importancia para aplicar en empresas dedicadas al retail en decoración de hogar, el Cross merchandising significa el comercio cruzado de productos, se encarga de enlazar y conectar distintos productos acordes con el consumo, sin importar si son de distinta categoría. El Cross merchandising suma conveniencia a la experiencia de compra, ayuda a mejorar la baja rotación de productos, ya que expone productos de distintas categorías al lado del otro, fomentando una experiencia nueva de compra y generando rotación de inventarios.

---

<sup>16</sup> Cliente Buyer, es el cliente que dentro del establecimiento, basa su decisión en las ofertas y promociones.

## 2.2 Ventas

Según Philip Kotler una definición de ventas es “otra forma de acceso al mercado para diversas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea.”<sup>17</sup> Otra definición es considerado como una forma de ingreso para las organizaciones que producen lo que el mercado desea para satisfacer las necesidades y generar ingresos.

El marketing entra como una acción fundamental para incentivar las ventas pues volver a un producto viral o famoso crea automáticamente una subida en los ingresos y rentabilidad de la empresa. Cualquier estrategia de marketing debe de incluir un objetivo con enfoque a ventas y en el mundo del merchandising se extiende más allá de la estrategia de promoción pues esta debe de ser eficaz para llegar a la meta establecida de ventas, pues utilizar esta herramienta en el negocio es una manera de volver rentable e incrementar la liquidez de una entidad.

Ante ello se integran las estrategias de mercadeo en el proceso de venta, ya que este departamento contribuye al cumplimiento de objetivos, llegando a los consumidores potenciales, provocando recompras y fidelizando a los clientes para lograr mayor impacto de ventas. Aplicar estrategias de mercadotecnia es captar al segmento objetivo y ante ellos generar diversas maneras publicidad que incentive la compra de un producto, así mismo generando un posicionamiento en el mercado dando como resultado el incremento de ventas e ingresos en una entidad.

Las estrategias por aplicar dependen del ciclo de vida de la empresa y/o producto que se desee vender, puesto se debe de enfocar en quienes realmente son las personas por alcanzar y llegar a ellos para poder ofrecerles la solución ante una necesidad.

Cuando se aplican estrategias de merchandising será con el objetivo de aumentar la rentabilidad en el punto de venta, todo esto se aplica para optimizar las ventas y aumentar el tiempo de permanencia de un cliente en el punto de venta, siendo esta una ventaja para aumentar ventas de más de un producto. Para ello se debe de considerar que la tienda debe de ser atractiva y de esa manera llamar a más clientes, así mismo teniendo un stock adecuado con los espacios disponibles y ofreciendo

---

<sup>17</sup> Kotler, P. (2001). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control, 8a. Ed. (8a ed.) [Libro electrónico]. Pearson Education. Página 17 y 18.

descuentos y promociones especiales para brindar la mejor experiencia de compra que sea posible. Todos estos aspectos deben de considerarse por tipo de tienda, empresa y segmento al que dirigimos los productos.

Por lo que el merchandising implica más que solo decorar un punto de venta o colocar una idea en la mente del consumidor. También planifica estratégicamente a un negocio para apoyarlo en las ventas, en la imagen del producto, en ventas por mayor o menor y el desarrollo de un negocio y en la rentabilidad de este.

### 3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cómo se pueden generar más ventas a través de una buena gestión de merchandising?

La implementación del merchandising en el punto de venta es vital para poder atraer la atención de los consumidores, esto lleva consigo ventajas<sup>18</sup> de ejecutar la estrategia, ya que es importante asignarles un espacio y disposición especial a los productos para poder obtener ventas variadas. Esta es una herramienta de promoción que juega el papel y va de la mano con la decisión que tendrá el cliente final a la hora de comprar. Su ejecución es para darle la dirección correcta al comprador y para atraer su atención porque implementar merchandising es reflejar la marca y/o compañía.

Cabe mencionar que la empresa sujeta estudio mantiene una propuesta visual en relación con la línea corporativa<sup>19</sup> y va de la mano con los segmentos a quien se dirige, de esta manera es como genera identidad propia. Otra ventaja que tiene la estrategia es ofrecer una experiencia a los compradores pues la primera impresión es la que invita al consumidor a desearlo y tener contacto con el producto. Acomodar correctamente los artículos en el espacio disponible sirve también para encontrar el lugar adecuado a cada categoría de diversos productos según su línea.

De manera que el merchandising contribuye a la experiencia de compra para los clientes y a producir un lazo de conexión cliente/empresa. Dado que las tiendas tienen diseños y espacios correctos para cada producto, la experiencia de adquirir se vuelve agradable e incentiva a generar mayores ventas.

---

<sup>18</sup> Ventajas del Merchandising. (2017, 31 agosto). Informa BTL. <https://www.informabtl.com/cuales-son-las-ventajas-del-merchandising/>

<sup>19</sup> Datos internos de la empresa sujeta a estudio.

Sin duda alguna cuando una entidad no aplica estrategias de merchandising se convierte en una zona fría para el consumidor, en Guatemala existe una gran cantidad de organizaciones que aún no aplican las técnicas para favorecer el punto de venta y favorecerse a sí mismos.

Así apelamos a un ejemplo de una compañía que no aplica merchandising, no se preocupa por la decoración en el punto de venta y eso le llevó a consecuencias tales como quebrantar el negocio.

Teniendo en cuenta que se necesita un plan de merchandising<sup>20</sup> para aumentar las ventas y mantener la rentabilidad del negocio<sup>21</sup>, pues la empresa dedicada a la industria textil que se aboca a la producción y venta de ropa específicamente, cuenta con más de tres tiendas en distintos centros comerciales de la Ciudad de Guatemala, la marca se caracteriza por ofrecer productos de moda, dirigido a mujeres y hombres.

No obstante este es un claro ejemplo de las consecuencias de no implementar merchandising en negocios que dependen de la atracción del consumidor para poder generar ventas, igualmente se manifiesta por parte de los clientes malas experiencias basadas en testimonios del segmento objetivo quienes demuestran su desagrado al momento de ingresar a una de las tiendas pues predomina el desorden, la mala colocación de productos, el deseo de querer buscar distintas tallas o diseños de la mercancía y no están colocados adecuadamente dentro de su rubro.

Sucede pues, que deben de solicitar ayuda a algún colaborador y numerosas veces el grupo objetivo no desea tener contacto o relación con terceras personas pues el factor tiempo, comodidad, atención al cliente, entre otros, no son de total agrado para el consumidor final.

Las principales debilidades de la falta de decoración en el punto de venta crean una atmósfera desagradable cuando la tienda está llena o vacía, los dependientes de la

---

<sup>20</sup> Plan de merchandising. (2017, 11 enero). Servis. <http://tuespaciovende.servisgroup.es/plan-de-merchandising-top-imprescindibles/>

<sup>21</sup> Claves de éxito para merchandising. (2011, 25 enero). Entrepreneur. <https://www.entrepreneur.com/article/263968>

tienda se saturan y no ofrecen buen servicio al cliente, es complicado encontrar ayuda del colaborador cuando se necesita, el stock es escaso o nulo y se crean largas esperas para atender al cliente.

Lo que lleva a considerar como fracaso la venta al detalle de textil de dicha empresa, pues no existe comodidad ni atracción de parte del consumidor, pues se manifiesta la incomodidad al estar dentro del espacio donde están exhibidos los productos, ya que se mantiene con desorden continuo, espacios no adecuados para la colocación de productos, la iluminación es un tema vital pues esta se encarga de equilibrar los colores y el espacio para poder definir el ambiente de la marca, allí mismo destaca la manera de como el consumidor ve el producto y si realmente es de su agrado.

En concordancia para que los clientes potenciales no se sientan agobiados por la desorganización con la que opera la entidad o por exceso de mercadería de diferentes tipos en una sola localidad se debe considerar asegurar la experiencia de compra como única y así se podrá maximizar el valor de la marca como tal. Retener al consumidor dentro la tienda todo el tiempo que sea posible genera más formas de que este mismo encuentre lo que le llama la atención y de esa manera evitar que se dirija a la competencia a realizar compras pues está si realiza el manejo de visual merchandising dentro de la tienda.

En definitiva, de esa manera se evita el fracaso de una entidad conocida por el mundo y el cierre de tiendas que producen empleos a guatemaltecos, ya que, por falta de estrategias de mercadeo, una mala administración y por falta de adaptación con el grupo objetivo una gran empresa puede dejar de existir.

Por lo que podemos concluir que invertir en estrategias que decoran y exhiben el punto de venta es beneficioso tanto para la entidad como para el consumidor.

### 3.1 Alcances y límites

La presente investigación se circunscribe a la empresa sujeta a estudio que se encuentra ubicada geográficamente en zona 9 de la Ciudad de Guatemala, se investigará el área de ventas ejecutado en el punto de venta.

Así mismo limitándose a comprobar la hipótesis y proponer una solución a la problemática planteada. Así mismo a demostrar a otras entidades todos los beneficios que engloba aplicar las estrategias de merchandising.

#### 4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Plan de merchandising para generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas en empresas de retail dedicadas a la comercialización de artículos para el hogar.

Merchandising es una estrategia de mercadeo que se basa en la decoración del punto de venta, volver una experiencia atractiva y de fácil modo para el consumidor de un producto. Se basa en un conjunto de estrategias que se aplican en la promoción y ventas de una empresa y este se realiza dentro y fuera del punto de venta.<sup>22</sup>

Pocos negocios en Guatemala aplican estrategias como merchandising, sin embargo, es una herramienta fundamental para el crecimiento y rentabilidad de un negocio, en especial, para los negocios de venta al detalle del país.

Considerando que varias organizaciones guatemaltecas implementan estrategias de promoción de ventas atractivas para el consumidor, sería fundamental combinarlas con estrategias de merchandising, de esa manera ayuda a generar una atracción que acapare al mercado meta con el objetivo de satisfacer la necesidad del cliente y mejorar la experiencia de compra.

En Guatemala las grandes empresas, que han tenido una larga duración se diferencian de otras por los objetivos, estrategias y planes de estas, pues dependen de la correcta implementación, para poder elevar sus ventas. Cuando se capta la relación cliente/consumidor, se posiciona como marca automáticamente en la mente del mismo y esto es gracias a las distintas tácticas de mercadotecnia que las entidades aplican, pues es fundamental fomentar ese lazo de conexión con los clientes y para ello se deben de aplicar tácticas que satisfagan sus necesidades, por el mismo motivo es que las grandes compañías que lideran el mercado retail (venta al detalle) se mantienen por años y son negocios rentables.

---

<sup>22</sup> Merchandising: como aplicarlo. (2018, 8 noviembre). Hotmart Blog. <https://blog.hotmart.com/es/merchandising/#:~:text=El%20merchandising%20consiste%20en%20un,nuevos%20clientes%20a%20la%20marca.>

Por tal motivo, aplicar merchandising no es únicamente una estrategia, es una manera segura de llevar a una empresa al éxito y se vuelve un referente en el sector económico. De tal modo genera fidelidad y atrae a nuevos clientes a la marca o entidad, porque le genera un valor y posicionamiento a la marca para generar confianza y validación frente al mercado, sin duda alguna es una forma de comercializar, vender, promocionar, atraer y ayudar al cliente.

En definitiva, es una herramienta que al introducirla en la organización fomenta beneficios y ventajas comparativas en negocios retail.

Por esa razón se formula la siguiente hipótesis que trata de elaborar un plan de merchandising para generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas en empresas de retail de artículos para el hogar.

## 5. MARCO METODOLÓGICO

### 5.1. Establecimiento de objetivos de investigación

Al considerar todos los pendientes por realizar en una entidad, es probable que medir la satisfacción del cliente no sea prioridad. Pero es un área de suma importancia que cualquier empresa dedicada al retail debe de medir y orientarse como se encuentra la satisfacción del consumidor. Pues se pueden mejorar varios aspectos escuchando, viendo y recibiendo opiniones de quienes generan las ventas, de esta manera mejorar la satisfacción y generar re compra.

Tener éxito como empresa no solamente abarca el ser rentable, generar utilidades y vender más. El éxito de una empresa se mide considerando la relación que se tiene con los clientes, siendo mejor que la competencia, teniendo buena imagen corporativa y por supuesto generando utilidades.

Por lo que para ello debemos de conocer las opiniones, grados de satisfacción, frecuencia de recompra y la incidencia de los clientes con los productos de la empresa.

#### 5.1.1 Objetivo General

Investigar el impacto de la implementación de un plan de merchandising en las ventas y rotación de inventarios en empresas dedicadas a retail en decoración de hogar.

#### 5.1.2 Objetivos Específicos

- Establecer el punto de distribución de preferencia del consumidor.
- Definir el índice de satisfacción de la experiencia de compra de los consumidores.
- Estudiar la incidencia de compra de los consumidores.
- Determinar si existe relación a largo plazo entre consumidor y entidad.
- Averiguar el grado de satisfacción del cliente con el uso del merchandising dentro de la tienda.

## 5.2 Diseño de la muestra

### 5.2.1 Definir la población

Se define como población al total de personas de las cuales recaudaremos información, para el presente proyecto de investigación serán clientes de la empresa sujeta a estudio dedicada al retail en decoración de hogar. La población conforma a todas las personas susceptibles a consumir y/o comprar productos en decoración de hogar y/o sus rubros por variedad de artículos, por lo que, según el segmento de la empresa sujeta a estudio, llegaremos a hombres y mujeres, que estén solteros, unidos o casados, en un rango de veintisiete a cincuenta años de edad, con un nivel socioeconómico A, B y C+. <sup>23</sup>

Para ello hemos extraído datos de interés de fuentes de datos secundarios donde obtuvimos los porcentajes de los estratos de interés, en Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE) y Multivex<sup>24</sup>. Seguidamente se establece la tabla con los datos de la población y sus cálculos.

Cálculo población sujeta a estudio:

Población Ciudad de Guatemala	100%	3,015,081
Sexo	100%	3,015,081
Estado civil: soltero, unido y casado	76%	2,287,410
Edad: 27-50 años	33%	985,510
NSE: A,B,C+	10%	95,594

<sup>23</sup> Datos internos de la empresa sujeta a estudio.

<sup>24</sup> Definición de Niveles Socio Económicos. (s. f.). Multivex Sigma Dos Guatemala. <https://mtjerez62.files.wordpress.com/2014/06/estudio-nse-guatemala-multivex-2009.pdf>

Basándonos en lo realizado con los cálculos pertinentes se pudo encontrar la población de interés siendo un total de 95,595 personas que conforman la población de quienes recaudaremos información.

#### 5.2.2 Determinar el tamaño de la muestra

Se define como una parte representativa de la población de estudio, por lo que la fórmula aplicable en este proyecto de investigación es la finita, ya que la población de estudio es menor a cien mil personas.

#### 5.2.3 Seleccionar un procedimiento de muestreo

Dados los resultados de una población (N) de 95,595 personas, utilizando así este cálculo de muestreo a través de la fórmula que se aplica con base en las probabilidades para el resultado<sup>25</sup>, siendo este un muestro probabilístico.

La fórmula aplicable para obtener los datos de interés es la siguiente:

$$\frac{(N)(P)(Q)}{(E/Z)^2(N-1) + (P)(Q)}$$

Donde (N) es el número que representa la población de 95,595 personas; (P) manifiesta donde ocurre un evento; (Q) simboliza donde no ocurre un evento; (E) figura el Error Muestral siendo del 10% considerándose el adecuado para tener resultados confiables y (Z) significa la confiabilidad o dígame la certeza de los resultados se encuentren en un intervalo establecido.

#### 5.2.4 Seleccionar la muestra

Aplicando la fórmula probabilística finita y sustituyendo las variables que integran la fórmula se pudo identificar a los sujetos de estudio siendo un

---

<sup>25</sup> Asteguieta, E. (2016). *Investigación de Mercados* (1ra Edición ed.). Asteguieta. Página 95.

total de cien personas por realizarles encuestas pertinentes para obtener los resultados de la presente investigación.

Muestra	Cálculo de la fórmula	Cálculo aproximado
Finita probabilística	95.944612	100 personas

Obteniendo una población de 95,595 personas, con una confiabilidad del 95%; valores de que ocurra o no un evento del 50% y un Error Muestral del 10% se llegó a una muestra de cien personas.

### 5.3 Selección de técnica de investigación

#### 5.3.1. Técnica Cuantitativa

Se utilizará el método cuantitativo de encuestas para desarrollar la investigación donde se analizará la información y los resultados que se presentan en forma numérica, calculando la muestra representativa antes mencionada de la población. Enfocando los datos estadísticos para dar respuesta a causas y efectos, apoyando el proceso de toma de decisiones.

#### 5.3.2. Diseño del instrumento

Encuestas realizadas por medio de Google Forms. Es un instrumento de investigación compuesto por una serie de preguntas escritas de forma estructurada que tienen como propósito recolectar información relacionada con los objetivos de la investigación. La encuesta está compuesta por dos partes, los datos de clasificación y el cuerpo de preguntas.

Datos de clasificación: Están conformados por los estratos. En esta parte se busca estratificar, clasificar o categorizar a la persona investigada. Ejemplos de estratos podrían ser el sexo, la edad, el nivel socioeconómico (NSE), los ingresos, el estado civil, la religión, entre otros. Los utilizados en las encuestas para la presente investigación fueron género, edad, estado civil y grado de escolaridad.

Cuerpo de preguntas: Está conformado por los distintos tipos de preguntas que el investigador elija para cumplir con los objetivos de la investigación. Para la elaboración de las encuestas realizadas para recaudar la información necesaria de la presente investigación fueron preguntas cerradas, donde el sujeto de estudio tiene las opciones de respuestas sugeridas por el investigador, de esta manera podremos entender, tabular, codificar y presentar las respuestas de una manera más fácil y entendible.

Tipos de preguntas realizadas:

- ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas?
  - Casa Casa
  - Casa Y Estilo
  - Corinne
  - Tienda O
  - Hábitat
  
- ¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted?
  - Zona 10
  - Zona 14
  - Peri Roosevelt
  - Pradera Concepción
  - Condado Naranjo

- ¿Ha comprado usted artículos para el hogar? (Si su respuesta es “NO” finalice la encuesta)
  - Si
  - No
  
- ¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?
  - Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios
  - Artículos de BBQ&GRILL: asados, tablas y cuchillos.
  - Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
  - Artículos de mesa: vajillas y complementos.
  - Decoración de casa: adornos, juegos, etc.
  
- Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:  
(Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad de producto.)
  - Mala
  - Regular
  - Buena
  - Excelente
  
- ¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?
  - Una vez a la semana
  - 1-2 veces al mes
  - Cada 2 meses
  - Trimestral
  - Semestral
  - Anual
  
- Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?
  - Sí, continúo comprando
  - No, solo una vez

- ¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración con los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?
  - Sí
  - No
  - Puede mejorar

Sujetos o unidades de análisis

Unidad de análisis, sujeto 1

Sujeto 1: hombres y mujeres, entre 25-50 años de edad, con grado académico superior, solteros, unidos o casados y de un NSE AB, C+.

Modelo de la encuesta respectiva para proporcionarle a los consumidores elegidos por la muestra adjunta en anexos.

#### 5.3.3. Estudio de campo

Para la presentación de los datos cuantitativos y el levantamiento de los mismos, se registrarán y clasificarán por medio de gráficas con sus respectivos componentes, por lo que el método de integración de componentes a utilizar serán las tablas de salida.

De esta manera se incluyen los datos de clasificación con su respectiva pregunta, el cuadro de tabulación, la base, la gráfica y el respectivo análisis con interpretación.

Por lo que para obtener la recolección de los datos necesarios para identificar la percepción que el público objetivo realizamos las encuestas pertinentes.

#### 5.3.4. Análisis e interpretación de los resultados

El análisis consiste en brindar respuesta a los objetivos planteados a partir de los datos obtenidos. Para plantear el análisis se expondrán las gráficas y una interpretación de las mismas detallando las principales líneas de análisis con función explicativa.

Con el objetivo de darle un significado al resultado del análisis mediante su relación con todo aquello que recolectamos de la muestra establecida, de manera que los hallazgos encontrados en el análisis, confirmando, modificando o realizando nuevos aportes a la teoría previa sobre ese problema.

Ante ello se exponen las gráficas y la interpretación de cada una:

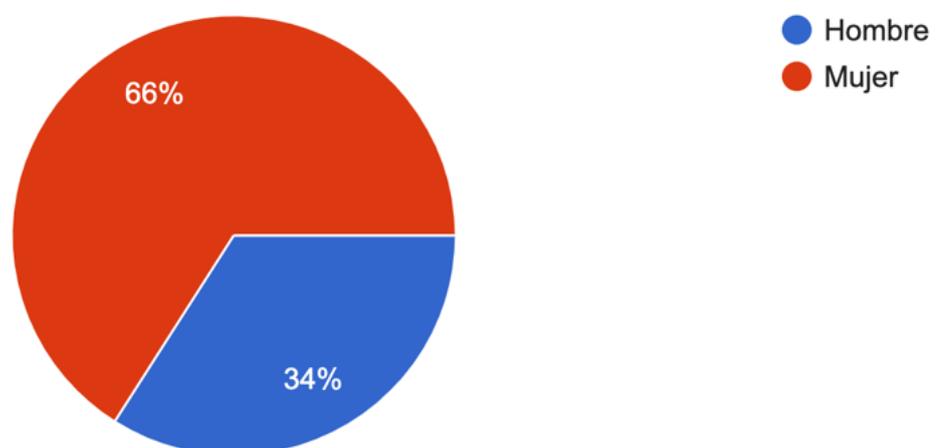
1. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 1

Título de la pregunta: Género

Número de respuestas: 100

## Género

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados las mujeres son las interesadas y las que conforman el grupo objetivo de este tipo de empresas, siendo 66 mujeres quienes respondieron de 100 personas encuestadas. Por lo que el grupo objetivo primario y los consumidores potenciales son las mujeres.

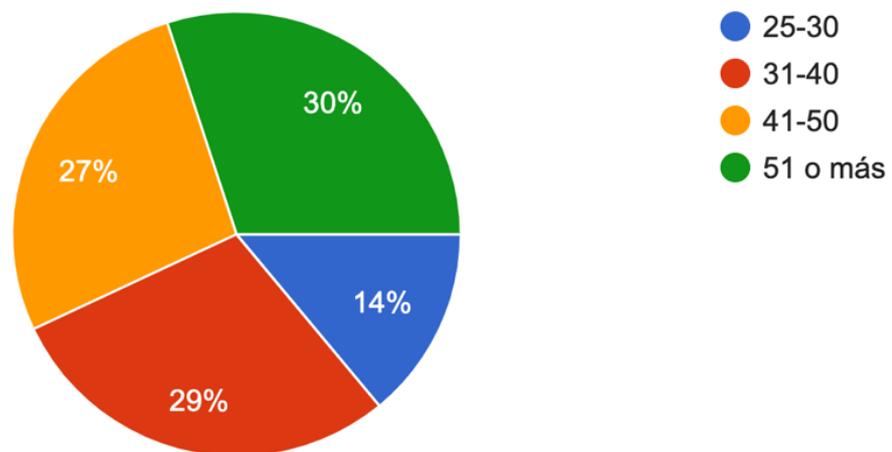
2. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 2

Título de la pregunta: Edad

Número de respuestas: 100

### Edad

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados la edad de interés del grupo objetivo es de un rango de 31 a 50 años. Siendo estas edades las que mayor porcentaje obtuvo, estando equilibrado el número de respuestas entre los distintos rangos de edades.

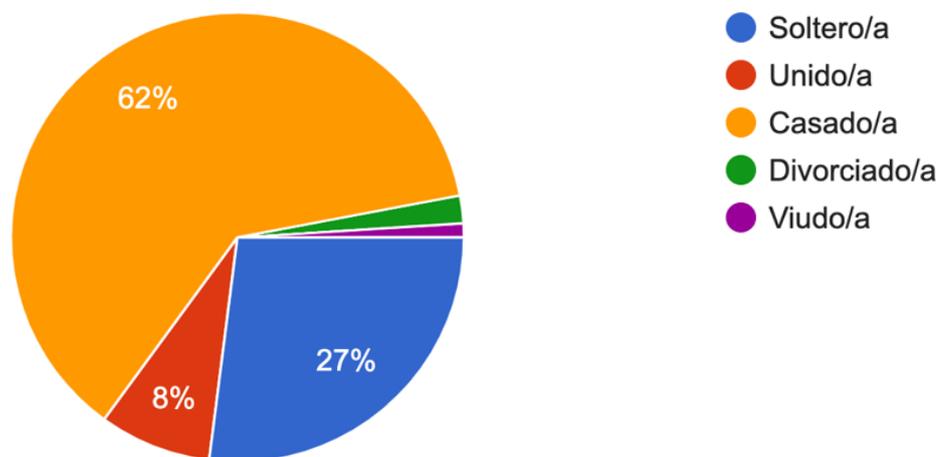
3. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 3

Título de la pregunta: Estado Civil

Número de respuestas: 100

### Estado civil

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados el estado civil al que se debe de enfocar es a las personas casadas con un total de 62 personas que se encuentran casadas de 100 encuestadas, siendo esta la mayoría, por lo que serán los clientes potenciales de empresas dedicadas a la decoración de hogar.

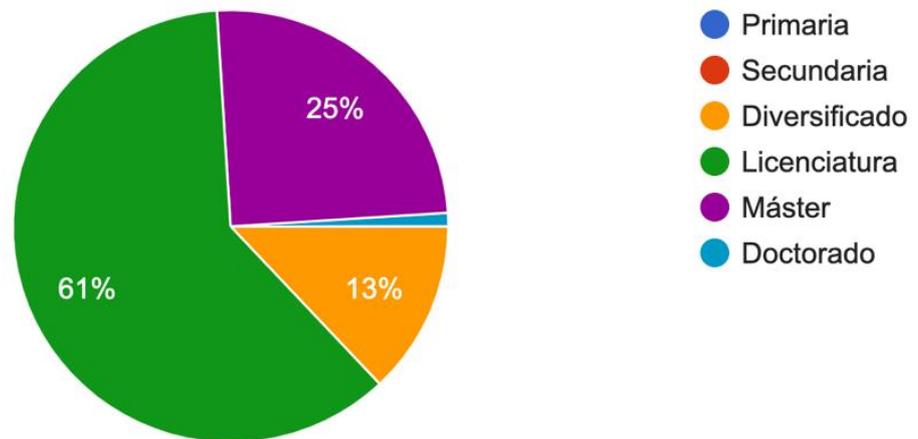
4. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 4

Título de la pregunta: Escolaridad

Números de respuestas: 100

### Escolaridad

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados 61 personas cuentan con título en grado de Licenciatura y 25 personas con título en grado maestría, lo que da un resultado de enfoque de consumidores con escolaridad superior.

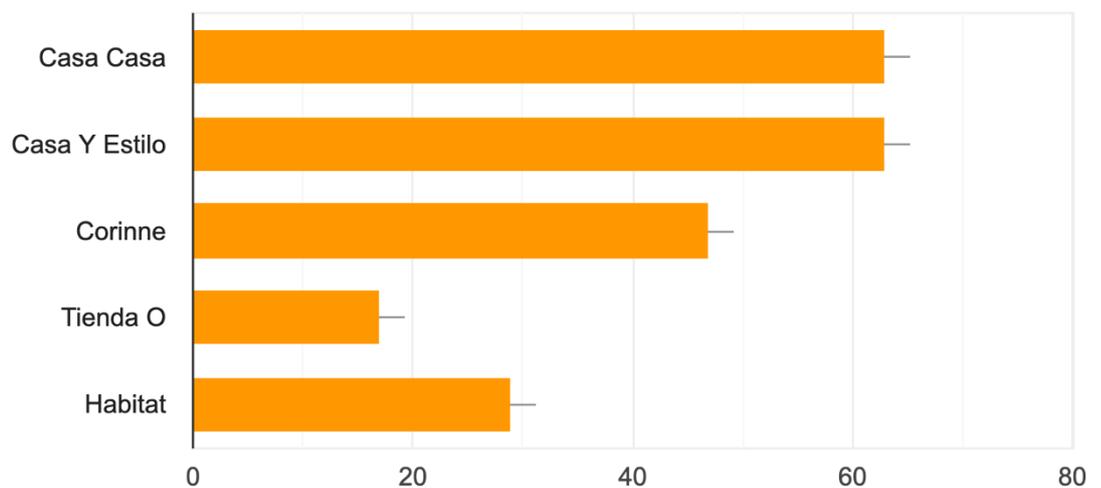
5. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 5

Título de la pregunta: ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas?

Números de respuestas: 100

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas?

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados de las 100 personas encuestadas, las tiendas donde más se compra es Casa Casa, Casa Y Estilo y Corinne, basándose esta pregunta en ejemplos de empresas que se dedican al retail de decoración de hogar, para poder tener una idea de que tiendas son a las que queremos darle enfoque.

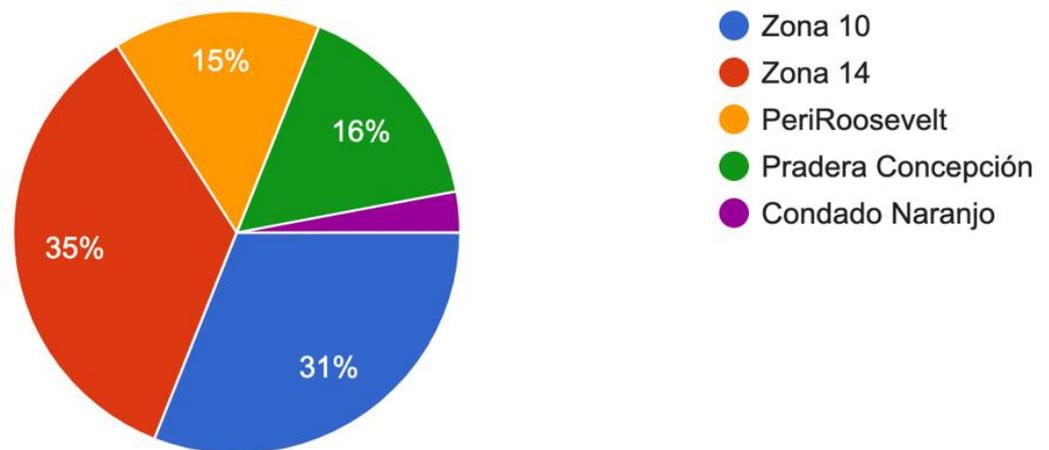
6. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 6

Título de la pregunta: ¿En cuáles se las siguientes zonas prefiere comprar usted?

Números de respuestas: 100

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted?

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados las zonas de compra de preferencia es zona 10 y zona 14. Destacando que los consumidores potenciales se encuentran y prefieren comprar en estas zonas siendo las dos zonas con mayor porcentaje de preferencia de compra de 100 respuestas.

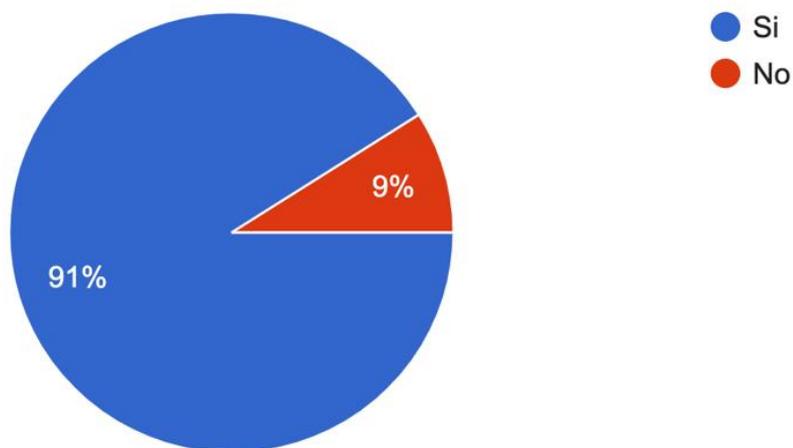
7. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 7

Título de la pregunta: ¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc.?

Números de respuestas: 100

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc.?

100 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados, siendo esta una pregunta filtro para llegar a las personas de interés y clientes de tiendas dedicadas a decoración de hogar, nos enfocamos en 91 respuestas que serán las válidas y las de interés para poder darle una respuesta a los objetivos planteados, siendo veintitrés personas más de la muestra obtenida en los cálculos realizados anteriormente, lo cual genera mayor credibilidad para la presente investigación.

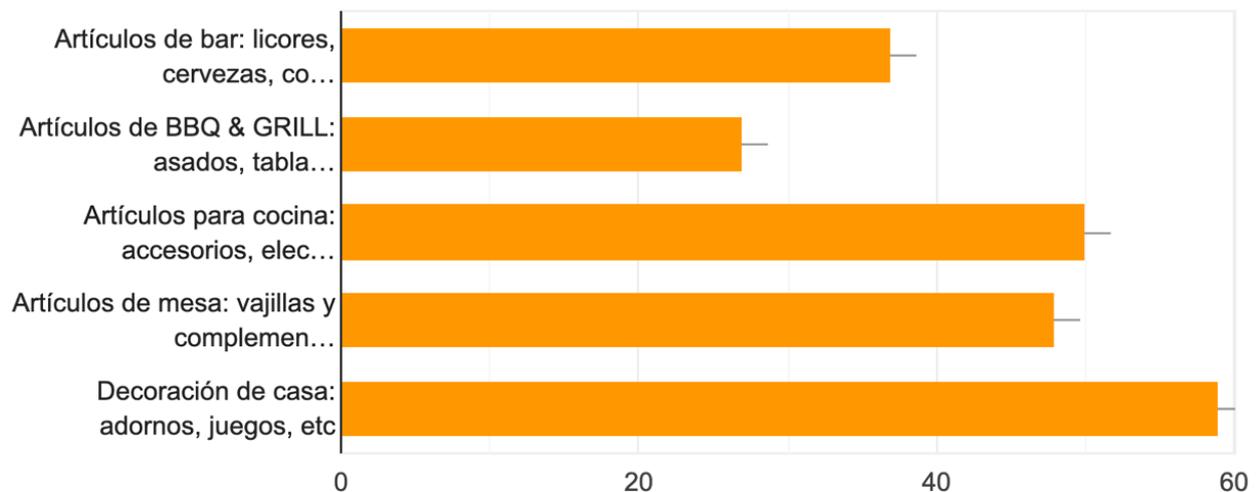
8. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 8

Título de la pregunta: ¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Números de respuestas: 92

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

92 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados los artículos que más se compran en este tipo de tiendas son para decorar casa, artículos de mesa y artículos de cocina.

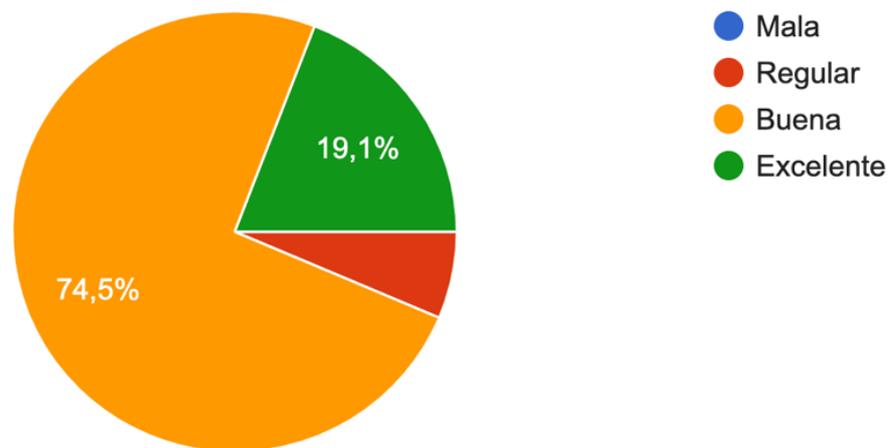
9. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 9

Título de la pregunta: Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas

Números de respuestas: 94

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

94 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados la experiencia de compra de la muestra elegida es "buena". Siendo esta la mayoría de respuesta, por lo que se puede mejorar la experiencia de compra incluyendo estrategias de merchandising que avalen esta misma.

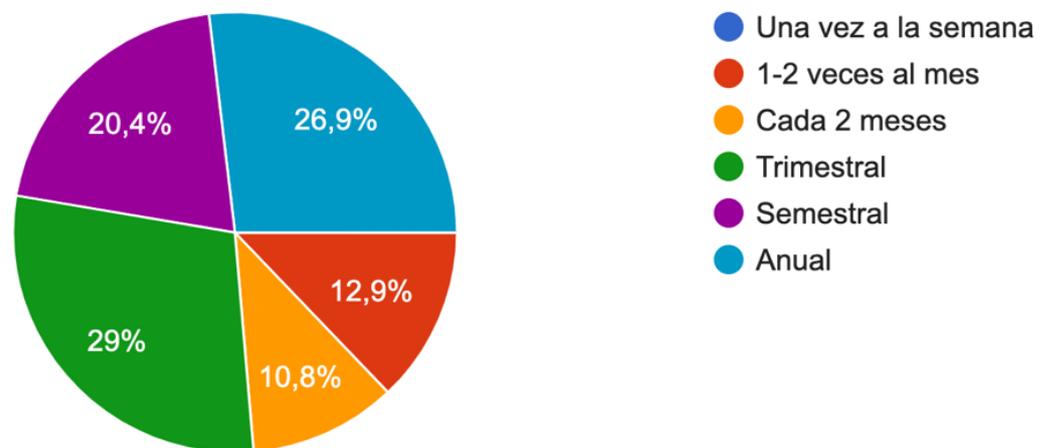
10. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 10

Título de la pregunta: ¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Números de respuestas: 93

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

93 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados la incidencia de compra de los consumidores es trimestral, siendo la que mayor porcentaje obtuvo para índice de recompra.

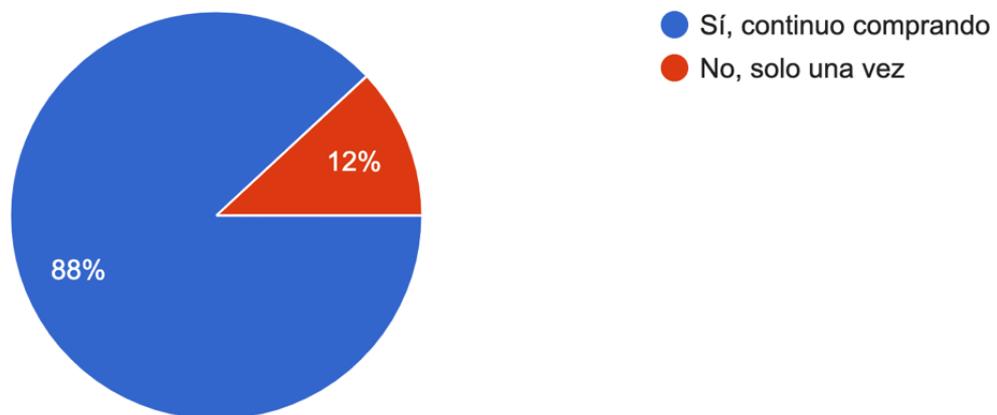
11. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 11

Título de la pregunta: Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

Números de respuestas: 92

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

92 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados si existe una relación a largo plazo entre consumidor y tiendas de decoración a hogar, pues estos continúan comprando varias veces.

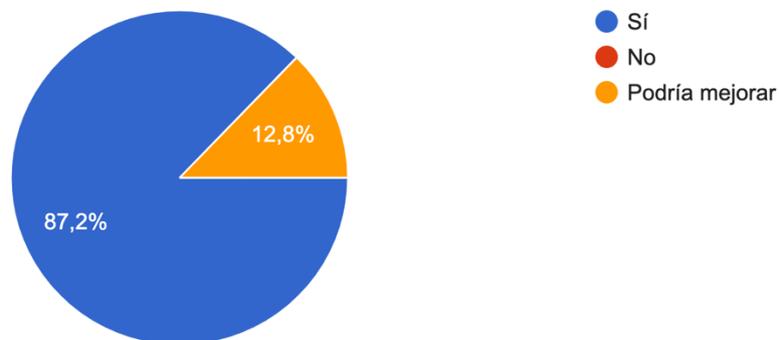
12. Gráfico de respuestas de encuesta, pregunta 12

Título de la pregunta: ¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

Números de respuestas: 94

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

94 respuestas



Análisis e interpretación: según los resultados presentados los consumidores consideran agradable la colocación estratégica de los productos en el punto de venta, aunque esta misma podría mejorar.

## 7. APORTES

La implementación de un plan de merchandising, que además de incrementar ventas pues facilita la experiencia de compra de los consumidores ya que se estimula la compra con actividades de seducción, estímulo por impulso y por supuesto elevar el gasto promedio. Enfocándose en elementos como el espacio de exposición del producto, la iluminación, olores, el recorrido y la forma como se ven visualmente con las estructuras y diseños para incentivar la compra.

De manera que optar por un plan de merchandising, ayuda a ubicar al retailer en su segmento, ya que se puede definir el tipo de cliente que se desea que acuda, la localización y se puede elegir como utilizar el merchandising dentro del punto de venta dependiendo del giro del negocio, este se puede aplicar en cualquier entorno.

Contar con este tipo de estrategias sirve también para seleccionar el stock adecuado, siempre bien acomodado en anaquel o góndolas, con este tipo de estrategias se es capaz de seleccionar artículos que van en determinado espacio, así considerando además la marca y la visibilidad de cada producto.

La importancia de la gestión de producto, pues es optimizar el stock, que permitirá la correcta rotación de estos y que la mercancía tenga una visibilidad en el punto de venta atractiva para el shopper y por último la organización e higiene del espacio pues es fundamental el orden, las exhibiciones, la limpieza que conforma el área de la tienda para tratar de mantener al cliente el mayor tiempo posible dentro de la tienda para que se sienta a gusto, agradable y el ticket de factura sea más alto.

Por todo ello se propone implementar un plan de merchandising que ayude a las empresas a manejar una mejor venta y estar alineada a los objetivos comerciales de cada entidad.

## 7. CONCLUSIONES

- Se estableció que el punto de distribución de preferencia del consumidor conformado por mujeres en su mayoría de 31 a 50 años compra habitualmente en zona 10 y zona 14 de la Ciudad de Guatemala. Siendo estas zonas las preferidos por los consumidores potenciales para realizar sus compras.
- Se definió que el índice de satisfacción de la experiencia de compra de los consumidores es de 97% confirmando una satisfacción de compra de escala buena y excelente destacando en la mayoría de los encuestados.
- Se identificó que la incidencia de compra en la mayoría de los consumidores es trimestral pero aun así varios usuarios compran semestral y anualmente.
- Se determinó que si existe una relación a largo plazo entre consumidor y entidad que vende artículos de decoración de hogar, pues estos continúan comprando seguidamente y les gusta adquirir este tipo de productos enfatizando en decoración, artículos de cocina y artículos de mesa.
- Se definió que el grado de satisfacción de los consumidores con el uso de merchandising dentro de las tiendas equivale a un 87% siendo este el porcentaje que representa que sí es agradable la decoración estratégica de los productos en las tiendas, aplicando merchandising dentro de ellas.
- Se comprueba que la hipótesis se considera nula pues confirma lo expresado se limita a comprobar y proponer una solución a la problemática planteada para validar el implemento de un plan de merchandising en una empresa dedicada a la decoración de hogar, que permita generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas.

## 8. RECOMENDACIONES

Es importante siempre incluir las recomendaciones enfocadas en el sujeto de estudio, bien sean para corregir algunos aspectos, emprender mejoras o incluir nuevos elementos de interés para la solución a la problemática abordada.

Se sugiere dar mayor participación al género masculino en las actividades de venta, dentro y fuera de las tiendas para volverlos compradores y clientes potenciales. Así mismo abrir los canales de distribución y plazas de frecuencia donde compran los clientes, para poder enfocarse en más sectores de la Ciudad de Guatemala, con más puntos de venta siempre abordando al grupo objetivo.

El índice de satisfacción de la experiencia de compra se encuentra en buen nivel, aunque se puede mejorar para volverlo excelente, se puede incluir una mejor iluminación, espacios más grandes, exposición adecuada de stock y orden en los puntos de venta.

De igual manera se sugiere abordar a los clientes con publicidad y promociones sobre productos nuevos, para incrementar la recompra, mantener informado al cliente y la incidencia de consumo de estos mismos, para incentivar que se vuelva mensual y fomentar un hábito de compra.

Se sugiere mantener la conexión cliente/empresa y darle prioridad al servicio al cliente, así mismo darles seguimiento a las compras de los clientes para poder fomentar una relación de compra más íntima y de esta manera lograr fidelizar al consumidor.

Se propone seguir aplicando estrategias de merchandising dentro de las tiendas y/o plaza de venta de los productos, realizando así colocaciones estratégicas que incentiven la compra de varios productos que no sean de la misma categoría pero que se complementen entre sí, formando así el Cross merchandising que beneficia este tipo de comercio.

## 9. BIBLIOGRAFÍAS

*Asteguieta, E. (2016). Investigación de Mercados (1ra Edición ed.). Asteguieta.*

*Bass, B. (s. f.). Ventas y merchandising. La Voz. <https://pyme.lavoztx.com/cmoes-el-merchandising-enfocado-en-las-ventas-9192.html>*

*BDO Guatemala. (2020). Comercialización y Retail. <https://www.bdo.com.gt/es-gt/industrias/comercializacion-y-retail>*

*Clases de Merchandising. (s. f.). Clases de Merchandising. <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448140907.pdf>*

*Claves de éxito para merchandising. (2011, 25 enero). *Entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/article/263968>*

*Corinne Nosotros. (2020). Corinne. [https://www.corinneregalo.com/quienes\\_somos.php](https://www.corinneregalo.com/quienes_somos.php)*

*Definición de Niveles Socio Económicos. (s. f.). *Multivex Sigma Dos Guatemala*. <https://mtjerez62.files.wordpress.com/2014/06/estudio-nse-guatemala-multivex-2009.pdf>*

*Importancia del merchandising. (2014, 11 noviembre). *Promotienda*. <https://www.promotienda.es/la-importancia-del-merchandising-en-el-lugar-de-venta/>*

*Kotler, P. (2001a). *Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control*, 8a. Ed. (Octava edición ed.) [Libro electrónico]. Pearson Education. [https://www.academia.edu/28223527/Direccion\\_de\\_mercadotecnia\\_Philip\\_Kotler](https://www.academia.edu/28223527/Direccion_de_mercadotecnia_Philip_Kotler)*

*Kotler, P. (2001b). *La promoción y gestión de medios* (8.ª ed.). Pearson Education. <https://fliphtml5.com/swsws/qhbi/basic>*

- Kotler, P. (2011). Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación, Implementación y Control, 8a. Ed. (08 ed.). Pearson Education.*  
[https://www.academia.edu/28223527/Direccion\\_de\\_mercadotecnia\\_Philip\\_Kotler](https://www.academia.edu/28223527/Direccion_de_mercadotecnia_Philip_Kotler)
- López, G. (2017, 31 agosto). La seducción del merchandising. InformaBTL.*  
<https://www.informabl.com/como-se-hace-el-merchandising-de-seducion/>
- Marketing. (2016). Puro Marketing.*  
<https://www.puromarketing.com/pagina/marketing>
- Martínez, A., Ruiz, C., & Escrivá, J. (2014). Marketing en la actividad comercial: introducción al marketing (1.ª ed., Vol. 8). McGraw-Hill Education.*  
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/844819358X.pdf>
- Martínez Cruz, H. (2018). El arte de seducir: merchandising (1.ª ed.). ECOE EDICIONES.*
- Merchandising: como aplicarlo. (2018, 8 noviembre). Hotmart Blog.*  
<https://blog.hotmart.com/es/merchandising/#:~:text=El%20merchandising%20consiste%20en%20un,nuevos%20clientes%20a%20la%20marca.>
- Merchandising de gestión. (2020, 24 enero). Bolsalea.*  
<https://www.bolsalea.com/blog/2014/07/merchandising-de-gestion/>
- Plan de merchandising. (2017, 11 enero). Servis.*  
<http://tuespaciovende.servisgroup.es/plan-de-merchandising-top-imprescindibles/>
- Promoción. (s. f.). Marketing XXI. <https://www.marketing-xxi.com/promocion-117.htm#:~:text=15.->*  
*,Promoci%C3%B3n,dirigidas%20a%20un%20target%20determinado.*
- Quiroa, M. (s. f.). Historia del marketing. Economipedia.*  
<https://economipedia.com/historia/historia-del->

*marketing.html#:~:text=Origen%20del%20marketing,independencia%20en%20el%20a%C3%B1o%201911.*

*Sectores Económicos. (2017). Enciclopedia Económica.*

*<https://enciclopediaeconomica.com/sectores-economicos/>*

*Serrano, L. (2017, 5 abril). Beneficios del merchandising en un retailer. Informa*

*BTL. <https://www.informabtl.com/7-principales-beneficios-del-merchandising-en-un-retailer/>*

*Tecoloco Guatemala. (2011, 2 mayo). Comercio minorista.*

*<https://www.tecoloco.com.gt/blog/comercio-minorista.aspx>*

*Thompson, I. (s. f.). Ventas. Promonegocios.*

*<https://www.promonegocios.net/venta/concepto-de-venta.html>*

*Tipos de merchandising. (2016, 16 septiembre). Servis.*

*<http://tuespaciovende.servisgroup.es/los-5-tipos-merchandising-encaja-estrategia-marketing/>*

*Ventajas del Merchandising. (2017, 31 agosto). Informa BTL.*

*<https://www.informabtl.com/cuales-son-las-ventajas-del-merchandising/>*

*Visual merchandising. (2019, 8 mayo). Perú Retail. [https://www.peru-](https://www.peru-retail.com/que-es-el-visual-merchandising/)*

*[retail.com/que-es-el-visual-merchandising/](https://www.peru-retail.com/que-es-el-visual-merchandising/)*

## 10. ANEXOS

### 10.1 Instrumento de encuesta:

<u>Género</u>	<u>Edad</u>	<u>Estado civil</u>	<u>Escolaridad</u>
Hombre	25-30	Soltero	Primaria
Mujer	31-40	Casado	Secundaria
	41- 50	Divorciado	Diversificado
	51 - (+)	Viudo	Licenciatura
			Doctorado

### 10.2 ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas?

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Hábitat

### 10.2 ¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted?

- Zona 10
- Zona 14
- Peri Roosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

### 10.2 ¿Ha comprado usted artículos para el hogar? (Si su respuesta es "NO" finalice la encuesta)

- Si
- No

### 10.2 ¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios
- Artículos de BBQ&GRILL: asados, tablas y cuchillos.

- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.

-Decoración de casa: adornos, juegos, etc.

10.2 Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

(Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad de producto.)

-Mala

-Regular

-Buena

-Excelente

10.2 ¿Cada cuánto compra a usted en este tipo de tiendas?

-Una vez a la semana

-1-2 veces al mes

-Cada 2 meses

-Trimestral

-Semestral

-Anual

10.2 Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

-Sí, continúo comprando

-No, solo una vez

10.2 ¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos en las tiendas que venden decoración de hogar?

-Sí

-No

-Podría mejorar

## 10.2 Encuestas

### Encuesta 1

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:28

## Encuesta 2

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:28

### Encuesta 3

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:33

## Encuesta 4

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:33

## Encuesta 5

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:34

## Encuesta 6

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:39

## Encuesta 7

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:40

## Encuesta 8

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:47

## Encuesta 9

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:48

## Encuesta 10

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:49

## Encuesta 11

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:51

## Encuesta 12

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:53

## Encuesta 13

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:54

## Encuesta 14

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:55

## Encuesta 15

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:57

## Encuesta 16

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 12:58

## Encuesta 17

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

Hombre

Mujer

**Edad \***

25-30

31-40

41-50

51 o más

**Estado civil \***

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:05

## Encuesta 18

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:09

## Encuesta 19

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:11

## Encuesta 20

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

## Encuesta 21

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:12

## Encuesta 22

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:26

## Encuesta 23

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:26

## Encuesta 24

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

Hombre

Mujer

**Edad \***

25-30

31-40

41-50

51 o más

**Estado civil \***

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:30

## Encuesta 25

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:37

## Encuesta 26

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

## Encuesta 27

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:55

## Encuesta 28

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 13:57

## Encuesta 29

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 14:02

### Encuesta 30

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeríRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 14:02

## Encuesta 31

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

Plan de merchandising para generar rotación en los inventarios e incrementar las ventas en empresas de retail dedicadas a la comercialización de artículos para el hogar

---

Anexos

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 14:11

## Encuesta 32

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 14:26

## Encuesta 33

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 14:48

## Encuesta 34

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 15:26

Encuesta 35

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 15:42

### Encuesta 36

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 16:51

## Encuesta 37

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 17:17

## Encuesta 38

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:32

Encuesta 39

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

\*Obligatorio

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:35

## Encuesta 40

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:37

## Encuesta 41

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:41

## Encuesta 42

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:41

### Encuesta 43

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:41

Encuesta 44

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:44

## Encuesta 45

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 18:44

Encuesta 46

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

\*Obligatorio

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:03

## Encuesta 47

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:03

## Encuesta 48

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:05

Encuesta 49

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

**Escolaridad \***

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

**¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \***

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O

**¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \***

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

**¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \***

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

## Encuesta 50

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

## Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

## ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

## ¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

## ¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:07

## Encuesta 51

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

## Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

## Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

## Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

## ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:08

## Encuesta 52

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

### Encuesta 53

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:09

## Encuesta 54

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:10

## Encuesta 55

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:10

## Encuesta 56

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:11

## Encuesta 57

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:12

### Encuesta 58

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:12

## Encuesta 59

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:13

Encuesta 60

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

Hombre

Mujer

**Edad \***

25-30

31-40

41-50

51 o más

**Estado civil \***

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:13

## Encuesta 61

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Encuesta 62

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:15

### Encuesta 63

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

Encuesta 64

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:21

## Encuesta 65

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:23

Encuesta 66

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre  
 Mujer

Edad \*

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

Encuesta 67

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

## Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

## ¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O

## ¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

## ¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:27

## Encuesta 68

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:33

Encuesta 69

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

## Encuesta 70

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:52

## Encuesta 71

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 19:53

## Encuesta 72

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

### Encuesta 73

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:28

## Encuesta 74

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:28

## Encuesta 75

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

- Hombre  
 Mujer

**Edad \***

- 25-30  
 31-40  
 41-50  
 51 o más

**Estado civil \***

- Soltero/a  
 Unido/a  
 Casado/a  
 Divorciado/a  
 Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:30

## Encuesta 76

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:31

## Encuesta 77

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Encuesta 78

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja



¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:32

## Encuesta 79

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:36

### Encuesta 80

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

- Hombre
- Mujer

**Edad \***

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

**Estado civil \***

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:36

## Encuesta 81

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Encuesta 82

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:39

### Encuesta 83

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:40

## Encuesta 84

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 20:52

## Encuesta 85

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

## Encuesta 86

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 22:39

## Encuesta 87

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 14/10/20 22:56

## Encuesta 88

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 8:03

## Encuesta 89

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

## Encuesta 90

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 12:31

## Encuesta 91

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

## Encuesta 92

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 16:03

### Encuesta 93

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 16:38

## Encuesta 94

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 21:17

## Encuesta 95

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 15/10/20 22:53

Encuesta 96

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

Una vez a la semana

1-2 veces al mes

Cada 2 meses

Trimestral

Semestral

Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 16/10/20 16:10

## Encuesta 96

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

- Hombre
- Mujer

Edad \*

- 25-30
- 31-40
- 41-50
- 51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 16/10/20 21:43

Encuesta 98

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranja

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

## Encuesta 99

No se pueden editar las respuestas

### Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

\*Obligatorio

Género \*

Hombre

Mujer

Edad \*

25-30

31-40

41-50

51 o más

Estado civil \*

- Soltero/a
- Unido/a
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

- Si
- No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

- Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.
- Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.
- Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.
- Artículos de mesa: vajillas y complementos.
- Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

- Mala
- Regular
- Buena
- Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 20/10/20 10:34

Encuesta 100

No se pueden editar las respuestas

## Merchandising en tiendas retail

El propósito de la presente encuesta es de profundizar en el estudio recabando información sobre merchandising en tiendas retail dedicadas a la decoración de hogar, no le tomará mas de 5 minutos. Agradezco su tiempo, gracias por responderla.

**\*Obligatorio**

**Género \***

Hombre

Mujer

**Edad \***

25-30

31-40

41-50

51 o más

**Estado civil \***

Soltero/a

Unido/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Escolaridad \*

- Primaria
- Secundaria
- Diversificado
- Licenciatura
- Máster
- Doctorado

¿Ha comprado usted en alguna de las siguientes tiendas? \*

Puede elegir más de una opción.

- Casa Casa
- Casa Y Estilo
- Corinne
- Tienda O
- Habitat

¿En cuáles de las siguientes zonas prefiere comprar usted? \*

- Zona 10
- Zona 14
- PeriRoosevelt
- Pradera Concepción
- Condado Naranjo

¿Ha comprado usted artículos para el hogar para áreas de bar, cocina, mesa, etc? \*

Si su respuesta es "NO" finalice el cuestionario.

Si

No

¿Qué compra usted cuando acude a una tienda retail de artículos para hogar?

Puede seleccionar más de una casilla.

Artículos de bar: licores, cervezas, copas y accesorios.

Artículos de BBQ & GRILL: asados, tablas y cuchillos.

Artículos para cocina: accesorios, electrodomésticos, etc.

Artículos de mesa: vajillas y complementos.

Decoración de casa: adornos, juegos, etc

Califique la experiencia de compra en este tipo de tiendas:

Experiencia de compra incluye: tiempo de atención, limpieza, luz, ambiente, facilidad de compra y variedad.

Mala

Regular

Buena

Excelente

¿Cada cuánto compra usted en este tipo de tiendas?

- Una vez a la semana
- 1-2 veces al mes
- Cada 2 meses
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Después de comprar ese tipo de productos, ¿sigue usted interesado en comprar y adquirir productos de la empresa?

- Sí, continuo comprando
- No, solo una vez

¿Considera usted agradable las instalaciones y la decoración estratégica de los productos de las tiendas que venden decoración de hogar?

- Sí
- No
- Podría mejorar

Enviado: 20/10/20 10:34