

tns
NeedScope™

**Si la mercadotecnia sólo satisface necesidades;
¿por qué es tan difícil hacerlo bien?**

Porque las necesidades que realmente motivan al consumidor son tanto complejas como ocultas –aún para el mismo consumidor-, **NeedScope System™** puede ayudarte a medirlas.

Las marcas más exitosas del mundo tienen algo en común, una fuerte relación con sus consumidores. Como toda buena relación, ésta tiene pasión y compromiso, es duradera y altamente valorada. Los seguidores leales de una marca no soñarían en cambiar esta relación por otra, aún cuando la competencia ofrezca productos o servicios idénticos. Todo esto porque sus necesidades están realmente satisfechas, no sólo a nivel superficial de función sino a un nivel emocional más profundo.



Las capas de necesidades - NeedScope™ llega al corazón de las necesidades emocionales, las cuales son los verdaderos motivadores de la elección de marca.

“segmentando a tus consumidores de acuerdo a sus necesidades”

La clave está en entender las necesidades para un desarrollo de marcas que realmente satisfaga las necesidades del consumidor. Es aquí donde **NeedScope™ System** puede ayudarte. Con base en un marco psicológico probado, descubrimos los elementos fundamentales del consciente y subconsciente relacionando las marcas con sus consumidores. Utilizando sofisticadas técnicas proyectivas y un software propio, **NeedScope™** es una herramienta de segmentación con base en necesidades y posicionamiento de marca. Un modelo utilizable entre países y categorías entregando insights reales sobre como fortalecer la relación vital entre consumidores y marcas.



Dinámicas de **NeedScope™** - El sistema emplea un marco poderoso basado en una psicología analítica en la cual se muestran las necesidades del consumidor universal.

La gama de aplicaciones de **NeedScope™ puede usarse para:**

- Conducir la innovación basada en la satisfacción de las necesidades desconocidas del consumidor

- Maximizar el portafolio de marcas para incursionar en el rango completo de necesidades en el mercado
- Motivar a los consumidores a construir una relación fuerte y de largo plazo con tu marca
- Evaluar conceptos de marcas o productos así como de publicidad y empaques
- Monitorear el progreso de tus actividades de mercadotecnia

NeedScope™ System se divide en seis módulos que pueden combinarse o usarse por separado. Así podemos atacar los problemas de las diferentes fases de investigación al proveer un marco consistente para el análisis y la planeación estratégica.

- Modelier** Contruye un MODELO de necesidades para comprender el comportamiento del mercado y su elección de marca
- Segmenter** SEGMENTA las necesidades del consumidor para identificar targets rentables
- Positioner** Optimiza el POSICIONAMIENTO de la marca y la administración del portafolio
- Developer** Identifica y DESARROLLA nuevas oportunidades de productos/marcas
- Tester** EVALÚA propuestas, productos, empaques, publicidad y conceptos de marca
- Monitor** MONITOREA los avances de mercadotecnia

NeedScope™ te ofrece una ventaja competitiva al:

- Revelar no sólo las necesidades funcionales y sociales, sino profundizando en las necesidades emocionales que son los motivadores reales de la elección de marca, mostrándote como tus marcas satisfacen lo requerido.
- Definir la posición de tu marca en el mercado comparándola con tus mayores competidores para que puedas desarrollar una estrategia que capitalice tus fortalezas y minimice tus debilidades.
- Identificar consistencias, así como diferencias entre países y culturas para que puedas desarrollar las estrategias de marca locales más efectivas manteniendo la consistencia internacional.
- Crear un marco de trabajo para tu mercado y tus marcas para que estudios subsecuentes puedan “relacionarse entre sí” proveyendo una corriente consistente para la planeación estratégica.

Ejemplo: Modelo inicial de segmentación de las madres según las necesidades de expresión..



Dentro del marco psicológico de Needscope™, seis motivaciones de consumo pueden ser identificadas, las cuales corresponden a un tipo particular de madre.



Una madre puede estar en más de una motivación, dependiendo de la situación.



Cada categoría de producto o servicio tiene su propia dinámica y posicionamiento de marcas. Needscope™ encuentra estas particularidades y permite realizar análisis de escenarios.

¿Quién debe usar NeedScope System™?

Todo aquel relacionado con mercadotecnia local o internacional que requiera de una mayor comprensión de las necesidades del consumidor para fomentar una mejor relación con su marca.

Acerca de NeedScope System™

Es un sistema de investigación establecido que ha sido usado en más de 500 estudios en 18 países alrededor del