



ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO

Objetivo:

Describir el proceso de compra de productos de consumo masivo en cadenas de supermercado de la ciudad de Ambato-Ecuador en el contexto de pandemia.

Instructivo:

- Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor transparencia a fin de obtener información confiable, que será de uso científico-técnico y de máxima confidencialidad y anonimato.

ASPECTOS GENERALES

1. Género

Masculino Femenino

2. Edad:

.....

3. Nivel de instrucción:

Primaria
 Secundaria
 Tercer Nivel
 Cuarto Nivel

CUESTIONARIO

1. Digite el tiempo aproximado en minutos que le dedica a las siguientes actividades de su proceso de compra de productos de consumo masivo?

	1 - 15 minutos	16 - 30 minutos	31- 45 minutos	46 – 60 minutos	Más de 60 minutos
Identificar necesidades de abastecimiento					
Investigar opciones de productos					
Selección de productos a adquirir					
Realizar compras en la cadena de supermercado					

2. ¿Con qué frecuencia realiza la compra y/o abastecimiento de productos de consumo masivo para su hogar?

Semanalmente
 Quincenalmente
 Mensualmente
 Trimestralmente
 Semestralmente

3. ¿Está usted conforme con el tiempo que ocupó, durante todo el proceso de compra o abastecimiento de productos de consumo masivo?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indiferente
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

4. ¿Qué aspecto de su proceso de compra física se ha visto afectado por el contexto de pandemia?

- Reducción del tiempo de compra
- Nuevos precios de los productos
- Nuevas formas de pago
- Interacción con otras personas
- Sensaciones y/o emociones de inseguridad

5. En una escala de valoración del 1 al 5, en dónde 5 es muy seguro y 1 nada seguro ¿qué tan seguro fue el proceso de compra en la cadena de supermercados de su preferencia?

- 1 2 3 4 5
-

6. De las siguientes características de los productos de consumo masivo, ¿cuál considera usted más importante?

- Precio de venta al público
- Marcas de los productos
- Información técnica y/o nutricional
- Incentivos y/o promociones
- Presentación

7. De las siguientes personalidades ¿cuál es la que más predomina cuando realiza la compra de sus productos?

- Sanguínea (alegre y optimista)
- Flemática (racional y sereno)
- Colérica (enérgica e imponente)
- Melancólica (introvertida y abnegada)

8. ¿Qué tipo de necesidad busca satisfacer al momento de realizar la compra de productos de consumo masivo?

- Necesidades biológicas (vestimenta, alimentación)
- Necesidades sociales (pertenecer a un grupo social)
- Necesidades de autoestima
- Necesidades de autorrealización
- Necesidades de seguridad

9. Durante el proceso de compra ¿cuál es la actividad más importante para adquirir un producto?

- Concienciación
- Investigación
- Decisión
- Acción

10. ¿Está usted conforme con el proceso de compra que realizó en la cadena de supermercados para cuidar su integridad física en este contexto de pandemia?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indiferente
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!