

A woman with short dark hair, wearing a light-colored blazer and large hoop earrings, is looking at a smartphone in her hands. She is standing in a retail store with wooden walls and shelves in the background. A blue arrow-shaped graphic points from the left towards her.

Caso de éxito:

Beam Suntory

Cómo Beam Suntory utilizó una combinación cuantitativa y cualitativa para llevar conceptos a pruebas en el mercado en dos semanas

El reto

En los últimos años ha habido una revolución de la ginebra en el Reino Unido. La categoría de ginebra premium ha experimentado años de crecimiento notable y constante, y una de las ginebras premium de Beam Suntory ha estado a la vanguardia. Sin embargo, el crecimiento ha comenzado a desacelerarse a medida que los consumidores exploran una gama más amplia de tónicas mezcladas con ginebras más tradicionales, que siguen siendo muy buenas.

Beam Suntory quería utilizar una combinación de investigación cuantitativa y cualitativa para explorar los "servicios" de ginebra más atractivos entre los consumidores del Reino Unido y EE. UU. El objetivo era rejuvenecer el fuerte crecimiento de la marca y dar un impulso a toda la categoría. Una nueva ginebra no lograría esto, pero sí formas más agradables de disfrutarla.

How We Solved It

En primer lugar, aprovecharon las capacidades cuantitativas de Toluna Start con una prueba de concepto dirigida a 120 bebedores de ginebra en el Reino Unido y EE. UU. y tenía ocho KPI integrados. Desde el momento de la sesión informativa inicial, solo tomó cinco días obtener la información que necesitaban para reducir de seis conceptos iniciales de servicio de ginebra a cuatro.

A partir de ahí, utilizaron las actividades asincrónicas de Toluna Start Qual para involucrar a diez encuestados de cada mercado para una exploración más profunda.

Las actividades asincrónicas permitieron a Beam Suntory cubrir múltiples temas en un corto espacio de tiempo y, en última instancia, proporcionaron la información necesaria para llevar dos conceptos a pruebas en el mercado.

El impacto

En solo dos semanas, Beam Suntory pudo comprometer con confianza el gasto en la siguiente etapa del desarrollo del concepto (pruebas de productos en el mercado) con una comprensión del por qué y no solo del qué. Trabajar con una sola agencia a través de un enfoque cuantitativo y cualitativo integrado hizo que fuera más fácil y rápido tomar decisiones mientras se hacían malabarismos con otros compromisos.



Me emocionó mucho el lanzamiento de Toluna Start Qual porque el aspecto cualitativo realmente me permitiera añadir profundidad de comprensión a cualquier proyecto. A través de la combinación de cuantificación/calificación, llegamos a la decisión más rápido y con mayor comprensión que si hubiéramos hecho solo la cuantificación.

International Insight Director



La velocidad cualitativa y cuantitativa fue fenomenal, desde la entrega de la guía de discusión hasta la rápida entrega de un informe. Tener un equipo de Toluna constante trabajando durante todo el proceso me quitó gran parte del trabajo pesado.

International Insight Director