

# Informe de resultados de encuestas y sugerencias a potenciales clientes

## Proyecto FIA 2020 1321

“Kala, bio-textil antimicrobiano en base a fibras de maíz y cobre”

Autor: Nicolás Salinas.

Empresa: Chalkotex SpA



Abril 2023

## **Contenido**

1. Objetivo .....	3
2. Encuestas Comerciales Proyecto KALA apoyado por FIA.....	3
2.1 Aplicación Encuesta Cuantitativa .....	3
2.2 Aplicación Encuesta Cualitativa .....	9
3. Sugerencias varias a proyecto.....	11
4. Conclusión y discusión.....	12

## 1. Objetivo

El presente informe, busca recopilar información importante levantada desde potenciales clientes, ligados principalmente a accesorios y bolsos, calzado y tapicería relacionados al proyecto.

## 2. Encuestas Comerciales Proyecto KALA apoyado por FIA

Se aplicaron dos cuestionarios como instrumentos de recolección de datos para la investigación en relación a potenciales clientes. Se utilizó la herramienta “formulario de Google” para su diseño.

El primer instrumento buscó medir datos cuantitativos, en el que participaron 30 personas que tienen potencial de ser clientes personas o dirigentes de empresas.

El segundo instrumento buscó medir datos cualitativos, en el que participaron 10 personas según un listado de prospectos ligados a los 3 segmentos de clientes definidos; accesorios y bolsos, tapicería y calzado.

La participación fue voluntaria, enfatizando la confidencialidad y objetivos de estudio, dejando claro el uso para fines investigativos.

Los cuestionarios tenían como objetivo medir el interés comercial de los productos fabricados a partir de la caña de maíz y la preferencia por el cuero vegetal.

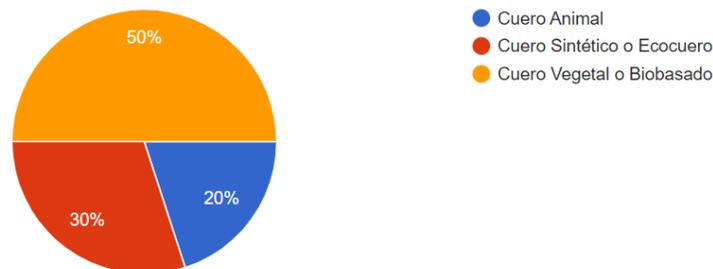
### 2.1 Aplicación Encuesta Cuantitativa

Se realizaron preguntas de selección breves, donde se pudo obtener datos cualitativos. Las preguntas con datos más relevantes para el estudio son las siguientes:

2. ¿Qué tipo de cuero preferirías para la confección de productos?



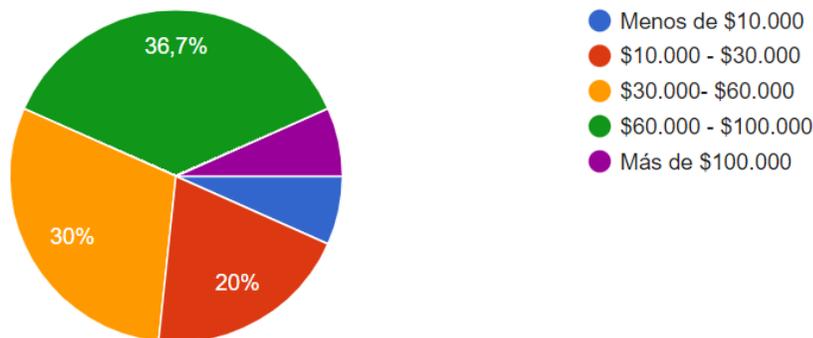
30 respuestas



A través de una pregunta cerrada se indaga por el interés que tienen potenciales clientes en el tipo de cuero para confección de productos. Se logra notar que existe interés sobre cueros vegetales y biobasados (50%). Luego, la segunda opción es el sintético (30%) y finalmente el cuero animal (20%). Lo anterior es concordante con el decaimiento de la industria de cuero animal, y si bien aún se sigue utilizando ampliamente, existe interés en el mercado y se debe ofrecer materiales para suplir dicha necesidad.

3. ¿Cuánto pagarías actualmente por el metro cuadrado de cuero anteriormente seleccionado? (Seleccionar una opción)

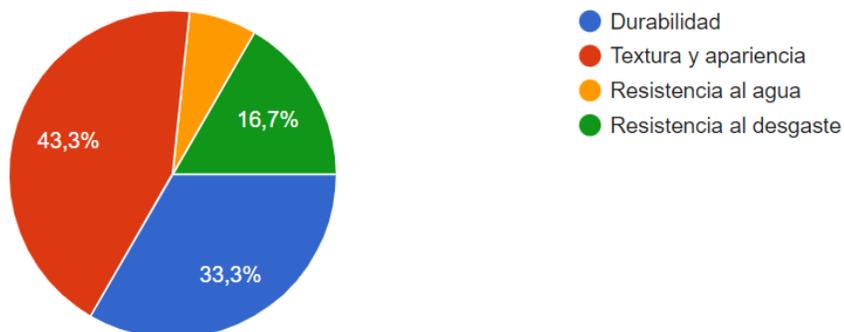
30 respuestas



Esta pregunta tenía el objetivo de encontrar rangos de precios que se manejan en la compra de cueros en general. Se hace notar la valoración sobre los \$60.000 pesos, pero también es notorio los rangos mayores, muy poco pagan menos de \$10.000 que incluye cueros sintéticos de baja calidad, y por otro lado, poco estarían dispuestos a pagar \$100.000 por cueros exclusivos que tienen esta valoración. Lo anterior indica el rango objetivo debería estar entre \$40.000 y \$80.000. Se acotará más este rango continuando con prospecciones comerciales y estimando costos de toda la cadena de valor para definir un precio de lanzamiento al mercado.

4. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante al seleccionar un material para la confección de productos? (Seleccionar una opción)

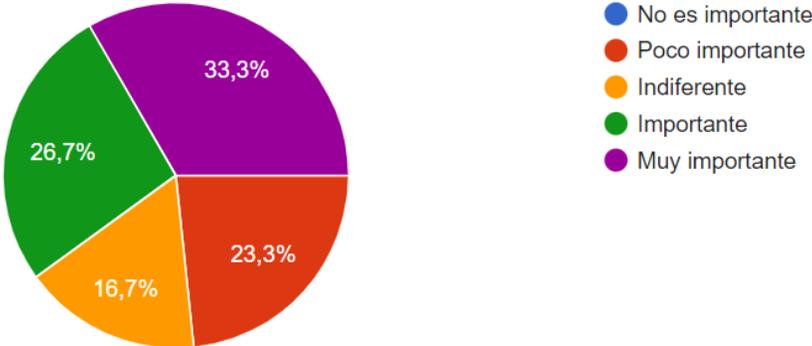
30 respuestas



La pregunta anterior permite notar la importante de la textura y apariencia del material, junto a su durabilidad. Aspectos que se buscará destacar en Kala.

5. ¿Qué tan importante es la sostenibilidad y los materiales eco-amigables en la confección de tus productos? (Seleccionar una opción)

30 respuestas



De la pregunta anterior, se nota claramente que existe interés en la sostenibilidad, ya que nadie contestó que no era importante, lo que indica que para la mayoría de la población algo de importancia le atribuye a la sostenibilidad, existiendo más conciencia. En general es importante o muy importante.

6. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante al seleccionar productos sostenibles? (Seleccionar una opción)

[Copiar](#)

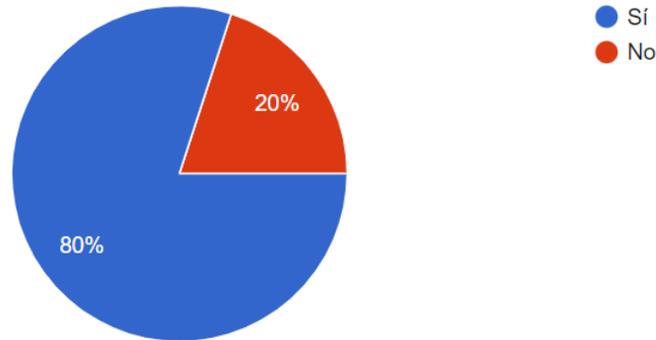
30 respuestas



La pregunta 6 permite indicar que los intereses son variados, pero en general nuevamente aparece la prioridad en su duración y en este caso, la presencia de materiales biodegradables. No obstante, se buscará potenciar la comunicación en KALA del uso de materiales biodegradables y eventualmente realizar las gestiones para obtener certificaciones relacionadas a sostenibilidad.

7. ¿Estaría dispuesto/a a pagar un precio ligeramente más alto por productos que sean sostenibles y respetuosos con el medio ambiente? (Seleccionar una opción)

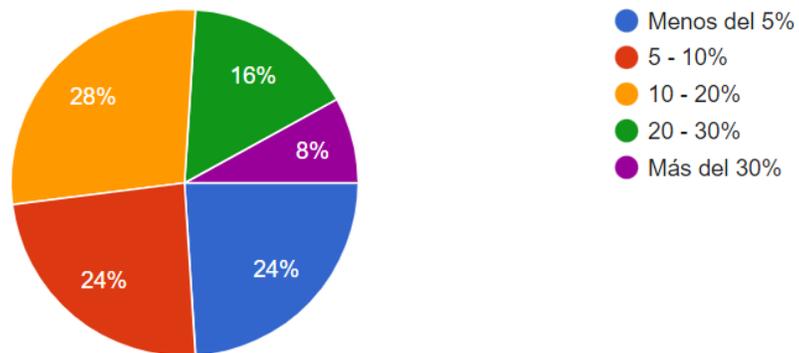
30 respuestas



Lo anterior indica la disposición a pagar un precio mayor por materiales sostenibles.

8. ¿Cuánto porcentaje de recargo estarías dispuesto a pagar por un material sostenible ? (Seleccionar una opción)

25 respuestas

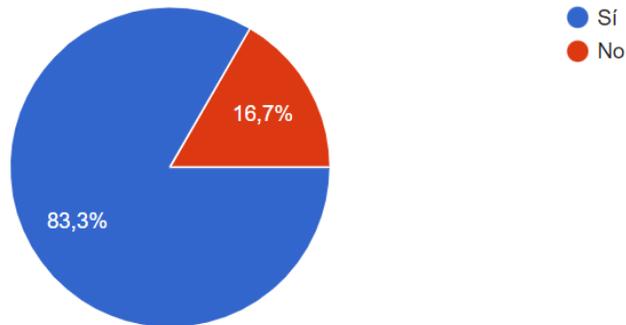


Ahora, en relación a recargos, es variada la disposición de potenciales clientes. Se podría mencionar que los recargos deberían ser leves, menor a 5% o entre 5-10%. Sin embargo, hay un porcentaje que si está dispuesto a pagar más entendiéndose que productos ecológicos son más valorados en mercados de nicho.

Luego, en la sección 2, se parte mostrando fotos del material y prototipos de productos, preguntando lo siguiente

1. En la imagen se observan productos con el material Kala y otros cueros vegetales  
¿Son de tú gusto estos productos?

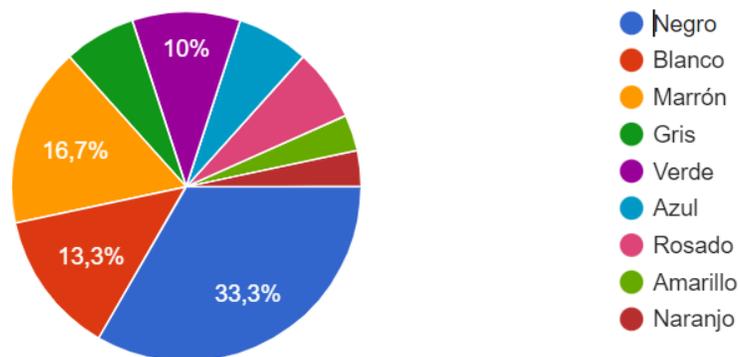
30 respuestas



En general la aprobación es positiva (83,3%), pero también existe un porcentaje que no le gusta, pero se buscó ahondar más con las siguientes preguntas.

2. ¿Qué colores preferirías en productos fabricados con Kala? (Seleccionar una opción)

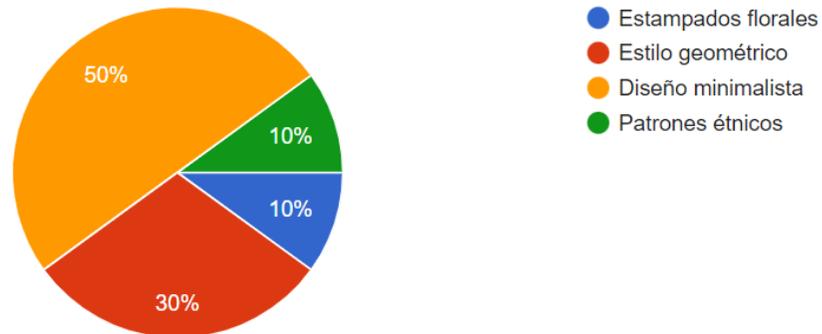
30 respuestas



De la pregunta anterior, se destaca claramente el interés en productos negros, esto por la versatilidad de aplicación. Sin embargo, se nota una amplia variedad de otros colores sugeridos, lo que deberá considerarse y tener una gama amplia de tonos a ofrecer a clientes.

3. ¿Qué diseños o patrones le atraerían en productos fabricados con Kala?  
(Seleccionar una opción)

30 respuestas

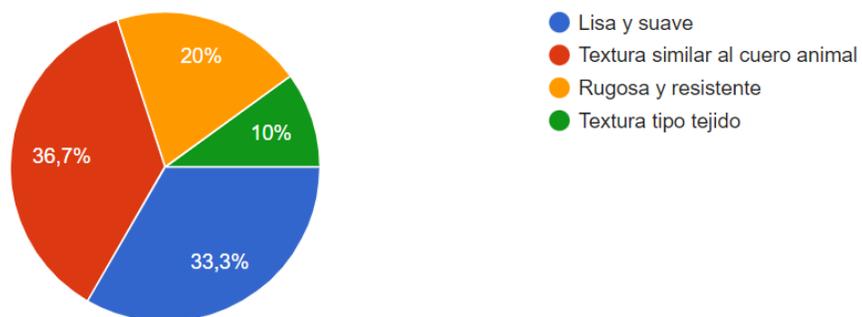


De la pregunta 3, sección 2, se nota la tendencia por los diseños minimalistas, que buscan diseños sobrios y no sobrecargados. Esto es clave para la oferta de recubrimientos en general de 1 color y sin patrones. Sin embargo, se podría explorar otras opciones como patrones geométricos, florales o étnicos como colecciones exclusivas o limitadas, con el fin de demostrar un espectro de posibilidades.

4. ¿Qué tipo de texturas le gustaría ver en productos fabricados con Kala?  
(Seleccionar una opción)



30 respuestas

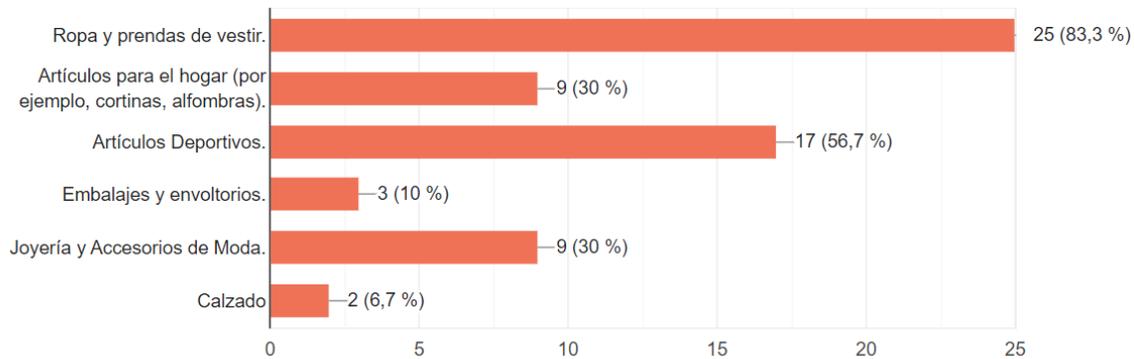


Con relación a las texturas, se nota la tendencia con imitar el cuero animal, lo que es curioso pero revelador en el sentido de demostrar que es posible tener un material que tiene propiedades y aspecto similar al cuero, pero su origen es vegetal y sustentable. También se considerará pruebas con texturas lisas y rugosas.

5. ¿Qué tipo de productos o aplicaciones le gustaría ver fabricados con materiales sostenibles como Kala? (Seleccionar todas las opciones aplicables)



30 respuestas



Con el fin de identificar otros nichos de mercado aparte de los ya seleccionados (accesorios y bolsos, calzado y tapicería), se identifica el interés en productos de vestuario, artículos deportivos, de hogar y joyería. También es revelador la sugerencia en calzado, lo que ya está considerado y se han contactado a diseñadores de calzado para futuras colaboraciones cuando el material esté disponible en el mercado.

## 2.2 Aplicación Encuesta Cualitativa

Se aplicaron 4 preguntas subjetivas las que se presentan a continuación

- “En la imagen se observan productos con el material Kala y otros cueros vegetales ¿Qué dirías como retroalimentación?”

Las respuestas fueron las siguientes

Me encanta la combinación de colores y el diseño étnico del bolso. Es único y llamativo, definitivamente un accesorio que destaca.

Los detalles étnicos en el bolso le dan un toque bohemio y auténtico.

Me parece que los colores y diseños étnicos son un poco demasiado llamativos

Preferiría opciones más sutiles y minimalistas.

Me gusta la opción de elegir entre diferentes colores y diseños en los bolsos

Me gustan porque entregan un toque de color y originalidad a mis outfits

Son muy diversos los diseños. Quizás se podría seguir un patrón que sean similares.

Me gusta la combinación de diseño étnico y moderno

Me gustan pero siento que son más femeninos. Me gustarían diseños más sobrios.

Es bueno para probar el mercado, pero sería interesante mostrar otro tipo de aplicaciones

De lo anterior, se destacan comentarios positivos en relación a los productos, pero algunos están de acuerdo con los patrones étnicos y otros no. En general esta fue una prueba de común acuerdo con la diseñadora que confeccionó los productos, pero se acoge la retroalimentación hacia productos más minimalistas y sin género notorio.

- b. “Describa brevemente cómo percibe la calidad del material Kala en comparación con otros materiales similares que haya utilizado.”

El material se siente tan suave y resistente como el cuero animal, pero con la ventaja adicional de ser una opción vegana y sostenible.

Me encanta la sensación lujosa y la apariencia sofisticada

No tiene nada que envidiarle al cuero animal

Refleja un aspecto y tacto premium

Se ve buena, pero al ser vegetal me imagino tiene menos duración

Se percibe buena pero presencialmente supera las expectativas

Creo que tiene oportunidad como calidad de lujo, pensado en nichos que valoran la sostenibilidad.

Pareciera menos resistente al ser vegetal, su terminación es rústica pero interesante sería probarlo.

Se percibe como buena, similar a cuero sintético pero más ecológico.

Se ve similar, habría que probarlo para emitir juicios más fundados

En general perciben de buena manera el material, pero existen varios comentarios que se debe probar para emitir juicios, lo que es razonable. Pero en general es percibida como ecológica por las fibras vegetales a la vista, lo que se buscará conservar.

- c. “¿Qué sensación le produce saber que el material Kala es fabricado a partir de caña de maíz y contribuye a la reducción de residuos agrícolas?”

Me produce una sensación de satisfacción saber que el material Kala se fabrica a partir de caña de maíz, ya que aprovecha un recurso renovable y ayuda a reducir los desechos agrícolas.

Me hace sentir bien saber que el material Kala contribuye a la sostenibilidad al utilizar un subproducto agrícola en lugar de depender de recursos no renovables.

Esperanza en la idea de que el material Kala esté ayudando a reducir la cantidad de residuos agrícolas y a fomentar la economía circular.

Una sensación de conexión con la naturaleza al saber que el material Kala proviene de la caña de maíz, una planta que es parte de nuestro entorno natural.

Motivación, por los colores llamativos y por generar cambios al usar residuos agrícolas en la fabricación de productos

Me inspira saber que el material Kala es un ejemplo de innovación sostenible

Me produce esperanza en que se pueden desarrollar materiales como alternativa al cuero.

Me genera Interés, en saber más del proceso y también poder probarlo.

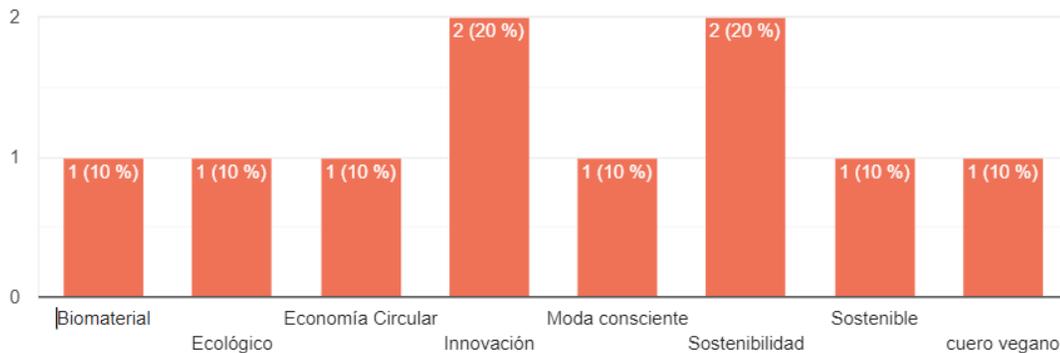
La verdad me genera orgullo saber que es un material nacional, espero salga todo bien para que aumente su producción.

Inspira que estén fabricando nuevos materiales a partir de recursos naturales, así era antes y espero sea el futuro para no depender tanto del petróleo

En general las respuestas son positivas en relación a inspiración, satisfacción e interés. Se podría comentar que los cueros vegetales producen sensaciones positivas al salir de statu quo de muchos años en relación al uso de cuero animal y posteriormente su alternativa plástica a partir de petróleo.

d. “¿Qué palabras o conceptos asociaría con el material Kala?”

10 respuestas



De la pregunta anterior, es interesante las respuestas asociadas, de sostenibilidad e innovación que son la base del Proyecto. Es satisfactorio visualizar conceptos que el proyecto busca abordar

### 3. Sugerencias varias a proyecto

A continuación, se escriben algunas de las recomendaciones generales recibidas de los encuestados de manera interna, pudiendo destacar 3 conceptos:

- I. Conocer el precio del material: Definir un rango de precios acotados que los clientes potenciales consideren justo y asequible. Esto permitirá establecer una estrategia de fijación de precios competitiva y alineada con las expectativas del mercado.
- II. Conocer las propiedades del material: Identificar las características y atributos del material en función de los atributos más valorados por los clientes potenciales, como la calidad, resistencia y apariencia estética. Esto permitirá enfocar los esfuerzos de desarrollo y promoción en destacar las propiedades clave del material Kala.
- III. Importancia de la prueba del material: Comprender la relevancia de que los clientes potenciales prueben el material antes de adquirirlo. Esto permitirá enfocar los recursos en ofrecer muestras o demostraciones que les permitan experimentar directamente las cualidades del material y generar confianza en su compra.

#### **4. Conclusión y discusión**

El presente informe ha recopilado datos valiosos a partir de encuestas cualitativas y cuantitativas realizadas a potenciales clientes del proyecto Kala. A través de estas encuestas, se ha obtenido una comprensión más profunda de las preferencias, necesidades y expectativas de los clientes en relación con el material Kala.

En cuanto a la fijación de precios, se ha observado que los participantes consideran importante un precio competitivo y acorde con la calidad y características del material. Existe una disposición a pagar por un producto sostenible y vegano, aunque se debe tener en cuenta la sensibilidad al precio de ciertos segmentos de clientes. Por tanto, se recomienda realizar un análisis detallado de costos y establecer una estrategia de precios que refleje el valor percibido por los clientes.

Respecto a la identificación de propiedades finales del material, se ha identificado la importancia de características como la durabilidad, resistencia, así como también aspectos estéticos de textura y colores disponibles. Estos atributos serán fundamentales para posicionar el material Kala en el mercado y satisfacer las demandas de los clientes. Se sugiere enfocar los esfuerzos en desarrollar y resaltar estas propiedades distintivas en la comunicación y promoción del producto.

La entrega de muestras físicas a potenciales clientes se ha destacado como un aspecto clave para generar confianza y permitirles experimentar directamente las cualidades del material. La posibilidad de realizar pruebas y evaluar el material antes de la compra resulta fundamental para asegurar la satisfacción y fidelización de los clientes. Por lo tanto, se recomienda establecer una estrategia efectiva de distribución de muestras, en reuniones presenciales, envío por correo, alianzas con tiendas especializadas o mediante la implementación de programas de muestras gratuitas o a precio reducido.