



STRATEGICA

“Transformamos las opiniones
en estrategias comerciales
para tu crecimiento”

¿Quiénes somos?

Opina NB es una corporación conformada por especialistas en investigación de mercado, orientada a generar soluciones innovadoras que impulsan el éxito de nuestros socios estratégicos. Combinamos creatividad, confiabilidad y comunicación asertiva para transformar la información en decisiones comerciales efectivas. Nuestra pasión por investigar nos permite comprender a profundidad a la población, convirtiendo su opinión en una herramienta clave para tomar decisiones rápidas, equilibradas y de alto impacto.





Misión

Brindamos seguridad y confianza a nuestros socios en la toma de decisiones logrando resultados en menor tiempo e incrementando sus beneficios y disminuyendo riesgos, mediante la recolección, sistematización y análisis de la información a través de métodos interdisciplinarios, siendo confiable y validado por especialistas.





Visión

Ser reconocido por la veracidad en la información y la confidencialidad al cliente a nivel nacional satisfaciendo las necesidades de los socios quienes buscan el éxito económico y/o social.

Objetivo

Convertir las opiniones en información para captar y fidelizar a consumidores y/o interesados, logrando la inserción de la marca en el mercado para obtener el éxito costo, beneficio y/o utilidad.



ANÁLISIS VALIDADO

ANÁLISIS



TOMA DE DÉCISIONES



IO VS RIESGO



INFORMACIÓN
SISTEMÁTICA



150

**Análisis
aplicados**

20

**Marcas
Trabajadas**

13K

**Personas
encuestadas**

PASIÓN POR
LA OPINIÓN
DE LAS
PERSONAS

TRANS
Y VE



ESENCIA

Nuestra esencia combina pasión por las personas, rigor científico y compromiso con la verdad.

Generamos información confiable que impulsa decisiones transparentes y transforma realidades.

1

PASIÓN

Profundizamos la opinión de la población cuyas ideas transforman el mundo.



2

CONFIDENCIALIDAD

Seguridad en la privacidad de los procesos de investigación; así como, en los resultados que soliciten nuestros clientes.



3

RIGOR METODOLÓGICO

Aplicamos técnicas científicas validadas y adaptadas a cada realidad territorial, garantizando la solidez técnica de nuestros resultados.



4

VERACIDAD Y TRANSPARENCIA

Nos comprometemos a entregar información fiel a la realidad, sin alteraciones, interpretaciones sesgadas ni resultados manipulados.



Estudios de Satisfacción



Notoriedad



Precio
Insights
Pre Test
Demanda

SERVICIOS

Desde el análisis del mercado hasta el seguimiento de campañas, ofrecemos estudios precisos que te permiten conocer a tu cliente, posicionar tu marca y maximizar tus resultados.

Análisis de

Buyer Persona

Seguimiento de Campañas

Posicionamiento de Marca

Análisis de Competencia

Buyer Persona

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Implica en examinar un método, fortaleza y debilidad sobre una campaña dentro de un mismo sector del mercado al cual corresponde el negocio, y así, poder contrastar la situación final de la marca propia para desarrollar tu oferta.



ANÁLISIS DE PRECIO



Es la perspectiva predilecta para estimar las opciones de productos y servicios vigentes en el mercado.

La indagación de precios brinda utilidad para optar por la opción adecuada y poder aprovechar de sus beneficios.

ANÁLISIS DEL BUYER PERSONA DEL BUYER PERSONA



Provee la diferencia entre una estrategia de venta efectiva y una táctica fallida. No siempre el mensaje debe impactar, sino, se debe priorizar el conocimiento del prospecto real y al cliente idóneo.

DETECCIÓN DE INSIGHTS

Interviene la comprensión de que la marca tiene que satisfacer una necesidad, y al mismo tiempo, motive al cliente. Por medio de esta detección, la organización puede consolidar la transmisión de recados persuasivos.



ESTUDIO DE NOTO RIEDAD DE LA MARCA

Este estudio radica en la aplicación de una encuesta al consumidor idóneo, con el objetivo de descubrir si una marca se localiza en su pensamiento, así también, el nivel de discernimiento sobre ella.

¿CONOCE ESTA MARCA?

Si

No

¿QUÉ IMAGEN LE VIENE A LA MENTE?

ESTUDIOS DE SATISFACCIÓN

Faculta percatarse del nivel de valoración del cliente según la calidad del producto o servicio, según las dimensiones adecuadas, así como, dominar sus preferencias de compra y visualización del establecimiento, lo cual, favorece nuestra competitividad.



POSICIONAMIENTO DE MARCA



Hace referencia al lugar que ocupa un producto, marca o empresa en el pensamiento del consumidor con respecto a una competencia. De tal manera, brinda una imagen estandarizada ante la vista pública, diferenciándose de la competencia.

PRE TEST Y POST TEST

Un boceto de prueba preliminar y posterior es definido como un experimento en el cual, se considera a una población específica antes y después de un procedimiento.



SEGUIMIENTO DE CAMPAÑAS

Seguimiento periódico, con la finalidad de interpolar anuncios de forma más eficiente y eficaz posible. De manera disyuntiva, es recomendable efectuar un seguimiento de campañas de la marca de manera independiente, previo y posterior.



Socios Comerciales





Transformamos datos en estrategias,
y estrategias en resultados.

CONTÁCTANOS

Call Center: 980 020 090

 @opinaNB

 /opinaNB

Trujillo, Perú