a) Establecer los objetivos del estudio.

Objetivos generales

Recolectar información muy útil para conocer las necesidades de cada consumidor sobre qué tipo de botiquín que incluya productos esenciales para raspones, machucones, quemaduras y pequeñas cortadas que suceden en el hogar o en los viajes.

Objetivos específicos:

Poder especificar de qué clase de medicamento hay que incluir dentro del botiquín a través de un estudio de mercado para considerar los recursos, estrategias, publicidad, precio y distribución.

b) Diseñar el plan de investigación (metodología).

Realizar la investigación adecuada para la obtención de los datos sobre las necesidades de los clientes a cubrir; definir los objetivos específicos y la hipótesis de la empresa y producto; establecer los medicamentos que irán dentro del producto a vender; con los datos obtenidos de la investigación fijar precios para el producto y por ultimo lanzar el producto con una campaña de introducción en puntos estratégicos.

c) Formular las hipótesis.

Un botiquín surtido de los productos principales de Johnson México, S.A, ayudará a prevenir y sanar, con la mejor eficacia, los diferentes tipos de accidentes (raspones, golpes, machucones, quemaduras y pequeñas cortadas) que suceden en el hogar, en los viajes o en los días de campo. Los botiquines estarán abastecidos de la siguiente manera:

- **Botiquín tipo hogar:** El cual incluye únicamente los medicamentos establecidos de acuerdo al seguro social.
- **Botiquín tipo Campamento:** El cual incluye aparte de los reglamentarios otros productos adicionales.
- **Botiquín tipo viajero:** El cual incluye un amplio surtido de medicamentos.

d) Llevar a cabo un sondeo de investigación preliminar.

Recopilar y analizar el trabajo de investigación de mercado deber ser un trabajo de calidad. Por ello la selección y la capacitación de los entrevistadores deben hacerse con sumo cuidado. El encuestador debe ser una persona sana, sociable y con buena apariencia. Además debe estar capacitado acerca del tema y las necesidades que producto desea cubrir en sus consumidores y que en este caso son los primeros auxilios.

e) Formular una guía de tópicos para sesiones de grupo.

Relación de remedios para uso.:

- **Cremas:** de absorción rápida
- **Pomadas:** de textura más grasa que una crema y recomendables para tratar zonas más extensas.
- **Tinturas:** remedios líquidos listos para diluir en agua, indicados para cortes y rozaduras. Diluir según indicaciones.
- **Cremas para masajes:** preparados con un soporte de aceite vegetal y listo para ser aplicados.
- **Aerosoles:** listos para su aplicación e indicados para las picaduras y mordeduras de insectos.

f) Desarrollar un cuestionario para entrevistas profundas y hacer una prueba del mismo.

- ¿Cuenta con un botiquín en casa?:
Sí. No

- ¿Sabe si la escuela de sus hijos cuenta con un botiquín escolar?:
Sí No

- ¿La escuela de sus hijos hace uso de un botiquín de emergencia para salidas o paseos?:
Sí. No

- ¿Incluye usted, un botiquín entre las cosas que carga cuando sale de día de campo o viaje?:
Sí. No

- ¿Considera importante el tener un botiquín de emergencia?:
Sí. No

- ¿Conoce la diferencia entre un botiquín para el hogar, un botiquín para día de campo y un botiquín de viaje?:
Sí No
- ¿Sabe ¿cuáles son los productos básicos que contiene un botiquín?:
Sí No
- Sabe ¿Cuánto cuesta un botiquín?:
Sí No
- Independientemente del precio ¿Compraría un botiquín?:
Sí No
- ¿Qué botiquín compraría?:
 - Escolar
 - Campamento
 - Viaje

g) Determinar el universo y la muestra.

1. Botiquín tipo hogar: Se trata de una pequeña maleta de plástico, moldeada de tal forma que permite ser sujeta de manera sencilla. Obviamente, es blanca con la infaltable cruz roja.

2. Botiquín tipo viajero: El botiquín es un instrumento muy necesario siempre que vayamos de vacaciones. Gracias a él podremos solucionar los pequeños trances, en cuanto a salud se refiere, que nos deparan nuestros viajes.