

# 1 CASE STUDY UNO



Settore: Costruzione  
Servizi: Faccia-a-faccia, Ricerca Qualitativa  
Approccio: Brand & Advertising, B2B

## Il Progetto

St Gobain Glass ha incaricato DJS Research di condurre una ricerca sul suo prodotto, il Planitherm.

L'obiettivo principale di questo progetto era di capire il parere del mercato in quanto al prodotto, come posizionarlo per il meglio e mettere in valore la proposta nella sua interezza.

Uno dei componenti di questo progetto continuo necessitava la realizzazione di un test di pubblicità.

## L'Approccio

Dei concetti pubblicitari sono stati creati e provati qualitativamente vicino a intervistati del nord e del sud dell'Inghilterra.

19 interviste approfondite sono state condotte, 10 nel sud e 9 nel nord. Le interviste duravano 20-25 minuti. Tutti gli intervistati avevano recentemente installato doppi vetri o avuto l'intenzione di farlo a breve termine.

Gli intervistati hanno discusso tre serie di pubblicità e sono stati interrogati su:

- La capacità delle pubblicità ad attirare l'attenzione
- La chiarezza dei messaggi delle pubblicità
- I differenziatori delle pubblicità
- La pertinenza delle pubblicità
- I fattori motivanti delle pubblicità

## I Risultati

DJS Research ha presentato a St Gobain Glass dei conclusioni e raccomandazioni chiare su quale pubblicità era più efficace, quali immagini e quale linguaggio utilizzare.

### CONTATTI

Contattaci al +44 1663-767857 o via email a [italiano@djsresearch.com](mailto:italiano@djsresearch.com)  
Visita i nostri siti web [ricercadimercatoinghilterra.it](http://ricercadimercatoinghilterra.it) e [djsresearch.co.uk](http://djsresearch.co.uk)