

# MEXICO ON PREMISE CONSUMER PULSE REPORT

CGA by NIQ, Septembire  
2024



# Introduction

CGA by NIQ se centra en medir y comprender el canal on premise, así como brindar asesoramiento en tal aspecto, en muchos países de todo el mundo.

En esta época de cambios constantes, tanto en las necesidades de los consumidores como en la propia infraestructura del canal, nunca ha sido tan importante disponer de información y asesoramiento sólidos basados en datos.

Durante más de 3 años, nos comprometimos a brindar investigaciones mensuales personalizadas y diseñadas específicamente a añadir valor a las áreas temáticas que ustedes, nuestros valiosos clientes, consideran importantes.

En función del increíble valor que los clientes nos dijeron que estos informes brindan, continuaremos brindándolos en 2024 en México para hacer un seguimiento de las métricas clave en el ámbito on premise y analizar temas candentes a medida que surgen

Esta actualización abarca nuevos estudios acerca del ámbito On Premise en México y temas **como el comportamiento On Premise, los niveles de satisfacción y las visitas en el pasado y la actualidad, así como las predicciones en el futuro.**

Durante el período comprendido entre el 14<sup>th</sup> - 16<sup>th</sup> Agosto de 2024, CGA by NIQ encuestó 1,197 participantes de entre 18 y 54 años de edad, principalmente de ciudades y zonas urbanas mexicanas, sobre sus expectativas, deseos y cómo planean comportarse durante el próximo mes.



# HERRAMIENTAS PARA EL CONSUMIDOR DE CGA BY NIQ

Otros informes a los consumidores en los que puede aprovecharse la experiencia de CGA by NIQ



## Apoyos a las SDP personalizadas

Cuenta historias de ventas específicas de la cadena a sus clientes de cuentas nacionales para hablar con sus consumidores y mostrar cómo su cartera se adapta a sus estrategias.



## Segmentación de consumidores

Diríjase de forma estratégica y eficaz a consumidores específicos de bebidas en el ámbito *on premise* para identificar ofertas y oportunidades relacionadas con ellos; de esta manera, garantizará que se invierta dinero de forma más eficaz al crear marcas *on premise*.



## Surtido óptimo

Con la herramienta de surtido de CGA, sus equipos pueden mostrar el surtido óptimo para los puntos de venta y destacar dónde deben colocarse las marcas dentro de un surtido con el fin de lograr las mayores ventas y aumentar la satisfacción del cliente.



## Investigación personalizada

Desde encuestas en línea hasta grupos de debate e interceptaciones en puntos de venta, CGA tiene acceso a millones de consumidores de todo el mundo para responder a sus preguntas más importantes.



## El camino hacia la compra

Comprenda el proceso de toma de decisiones por el que pasan los consumidores a la hora de comprar productos e identifique cómo influyen estas elecciones en las decisiones que dan lugar a las ventas finales.



## Investigación de barmanes

Los barmanes y los mozos constituyen el último punto de influencia en el canal. Con tal cambio, comprender las necesidades de los consumidores y barmanes es extremadamente importante para influir en las ventas de sus productos.

# RESUMEN: MÉTRICAS CLAVE/VISITAS ON PREMISE

---

- En el último mes, 7 de cada 10 consumidores han visitado establecimientos "On Premise" para comer, mientras que 5 de cada 10 han visitado establecimientos "On Premise" para tomar una bebida. Los niveles de visitas, tanto para comida como para bebida, han aumentado desde la oleada anterior.
- De cara al próximo mes, se espera que los niveles de visitas se mantengan constantes en esta oleada.
- Para quienes han visitado establecimientos On Premise en el último mes, la afluencia se concentra sobre todo en el fin de semana, siendo los sábados los más populares, seguidos de los viernes.
- Casi dos tercios de los visitantes mensuales de los establecimientos On Premise han visitado locales en la última semana, y los niveles de frecuencia de las visitas son similares tanto para las comidas como para las bebidas.
- La cerveza sigue siendo la bebida alcohólica preferida, ya que 3 de cada 4 han consumido esta categoría en establecimientos On Premise durante el último mes. El tequila y el whisky son destilados especialmente populares. Los refrescos son la opción sin alcohol preferida, con alrededor de 4 de cada 5 consumidores de esta categoría, seguidos por el café.
- Más de la mitad de los consumidores han probado una nueva bebida en establecimientos On Premise en el último mes, siendo los cocteles la opción más popular para experimentar y la cerveza sin alcohol la segunda.
- Si se observan los niveles de satisfacción en la visita más reciente de los consumidores, estos se muestran muy satisfechos con la relación calidad-precio, la emoción de la bebida y la calidad general del servicio en todas las categorías de bebidas. Los consumidores están especialmente satisfechos con la emoción que ofrecen las categorías de BevAl, mientras que el té caliente destaca por su buen precio y la calidad del servicio. Los niveles de satisfacción también son sistemáticamente altos en los distintos factores de visita a los establecimientos On Premise, y la mayoría está satisfecha con la limpieza/higiene y la calidad del servicio.
- En cuanto a las visitas futuras, más de un tercio tiene previsto realizarlas con más frecuencia que el mes pasado, aunque 1 de cada 5 tiene intención de reducir sus visitas a establecimientos On Premise.

# Métricas clave/visitas a establecimientos





# 72%

de los consumidores han salido a comer en el último mes.

+5pp vs. Agosto 2024

# 48%

de los consumidores han salido a tomar una copa en el último mes.

+4pp vs. Agosto 2024





71%

de los consumidores planean salir a comer en el próximo mes.

+6pp vs. Agosto 2024

49%

de los consumidores planean salir a tomar una copa en el próximo mes.



+4pp vs. Agosto 2024





# ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES OPCIONES DESCRIBEN MEJOR LA UBICACIÓN DE LOS BARES, RESTAURANTES O LOCALES SIMILARES QUE SUELE FRECUENTAR?

*Ubicación de los establecimientos On Premise visitados*



Ciudad

91%



Afuera de una ciudad

8%

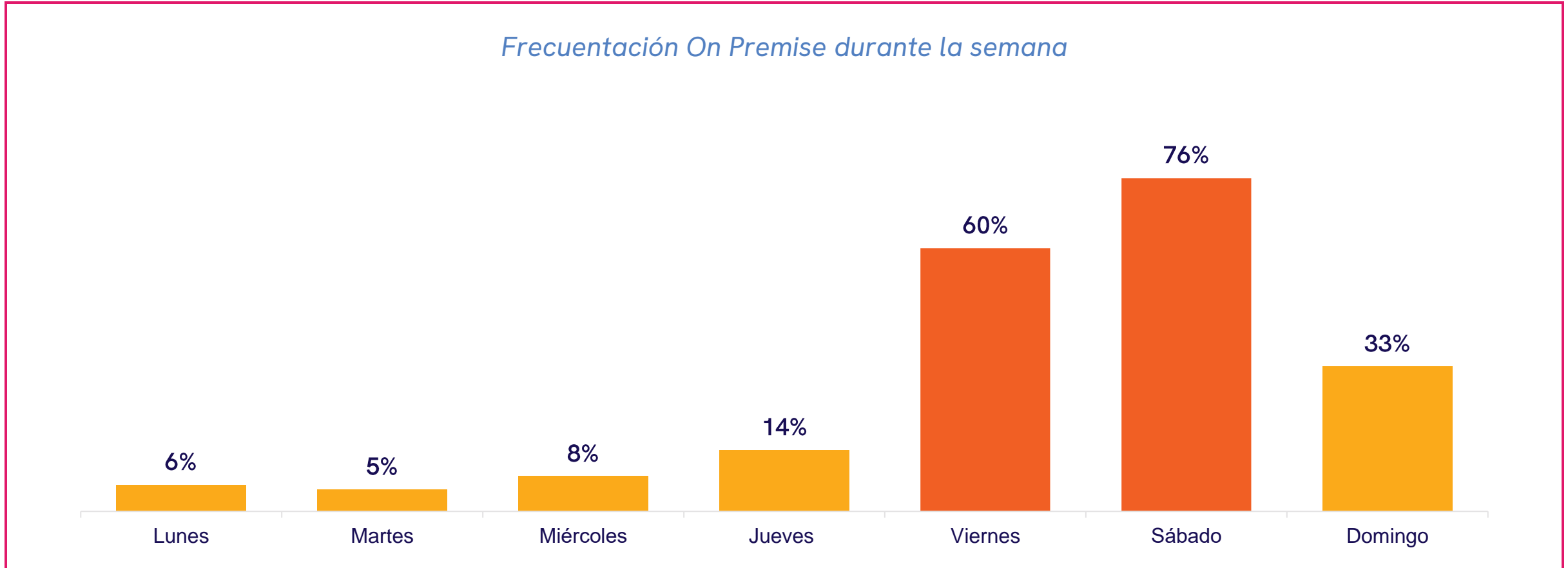


Zona rural

7%

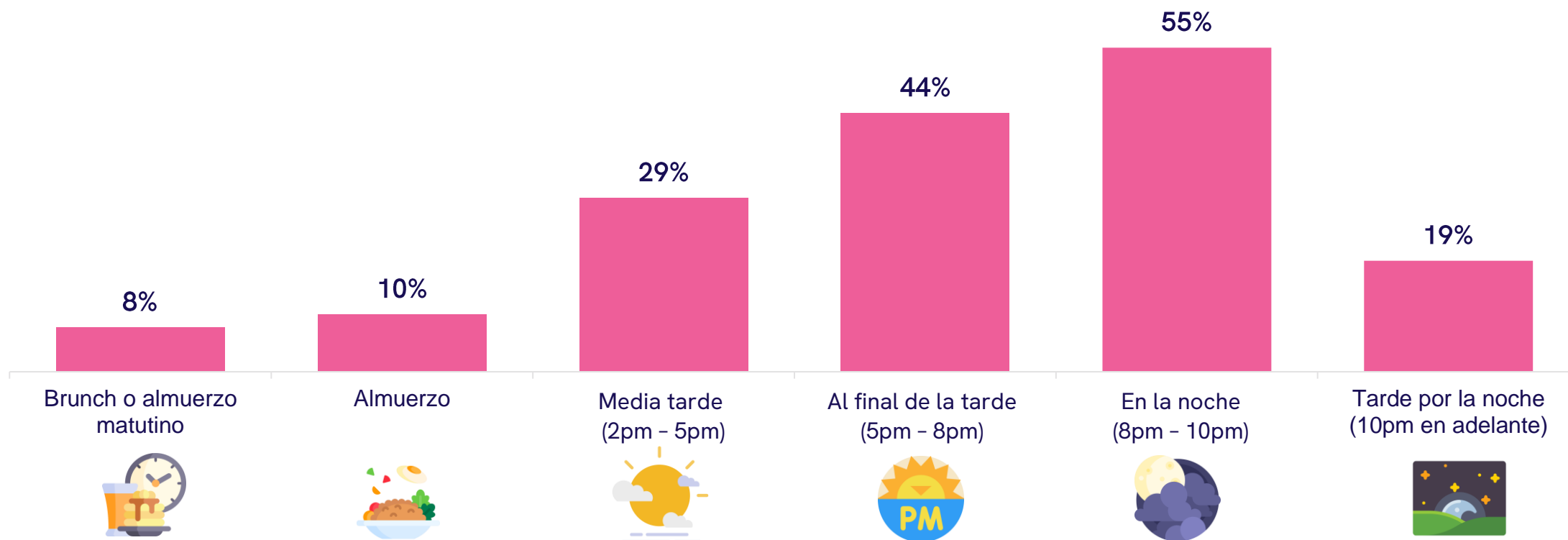


# ¿EN QUÉ DÍAS DE LA SEMANA HA VISITADO UN BAR, RESTAURANTE U OTRO LOCAL SIMILAR DURANTE EL ÚLTIMO MES?



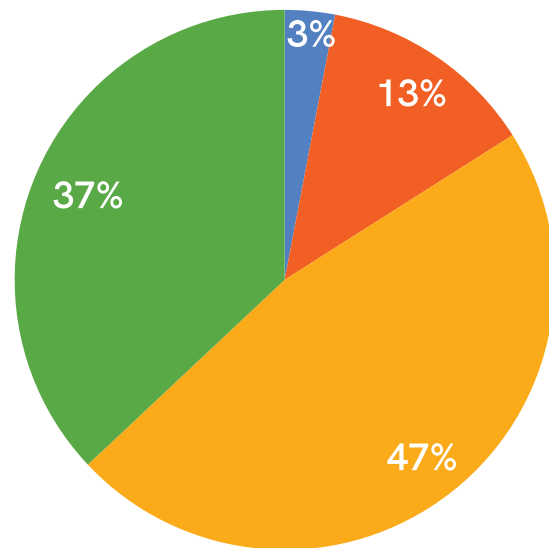
# ¿A QUÉ HORAS DEL DÍA HA VISITADO BARES, RESTAURANTES Y LOCALES SIMILARES DURANTE EL ÚLTIMO MES?

*Hora del día en que los consumidores han visitado establecimientos On Premise en el último mes*



# ¿CON QUÉ FRECUENCIA HA VISITADO BARES, RESTAURANTES Y LOCALES SIMILARES DURANTE EL ÚLTIMO MES?

Frecuencia con la que los consumidores han visitado los locales On Premise en el último mes



■ A diario o casi a diario

■ Entre 3 y 5 veces a la semana

■ Una o dos veces a la semana

■ Una o dos veces al mes

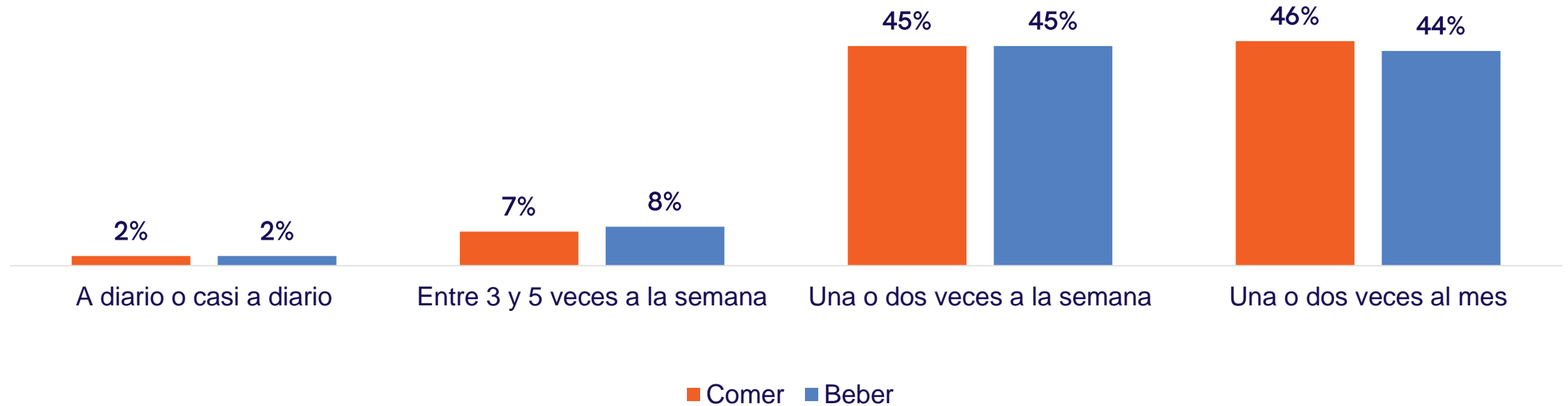
FUENTE: CGA by NIQ MEXICO ON PREMISE MUESTRA DEL INFORME PULSE - SEPTIEMBRE 2024 (1,132)

© 2024 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.



# FRECUENCIA DE VISITA A BARES/RESTAURANTES EN EL ÚLTIMO MES, DIVIDIDO POR "COMER" Y "BEBER"

*Preguntado a los que fueron a comer y/o beber en el último mes*



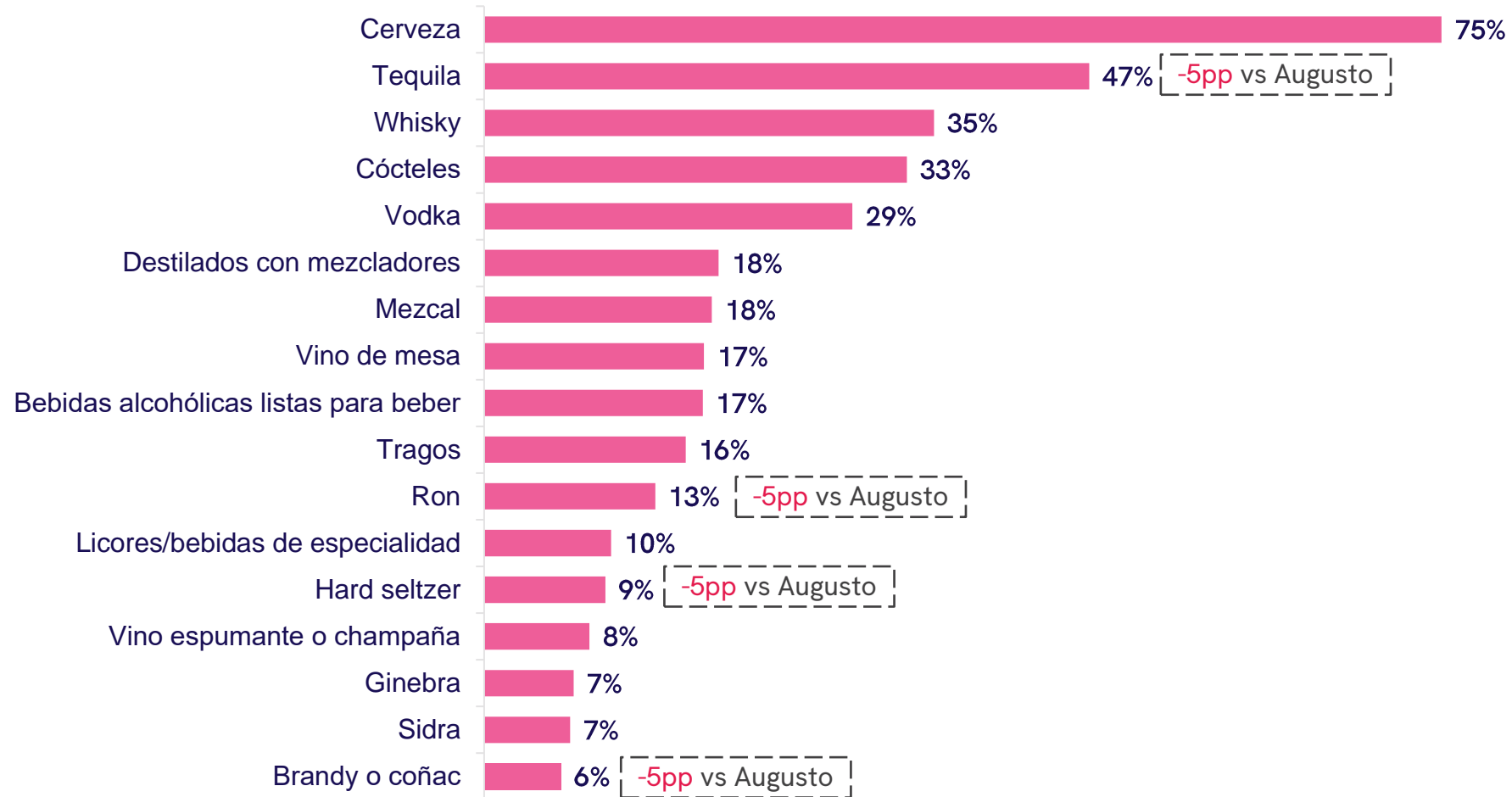


2496 MXN

es la cantidad promedio  
que los consumidores han  
gastado para salir a comer  
y beber en el último mes.

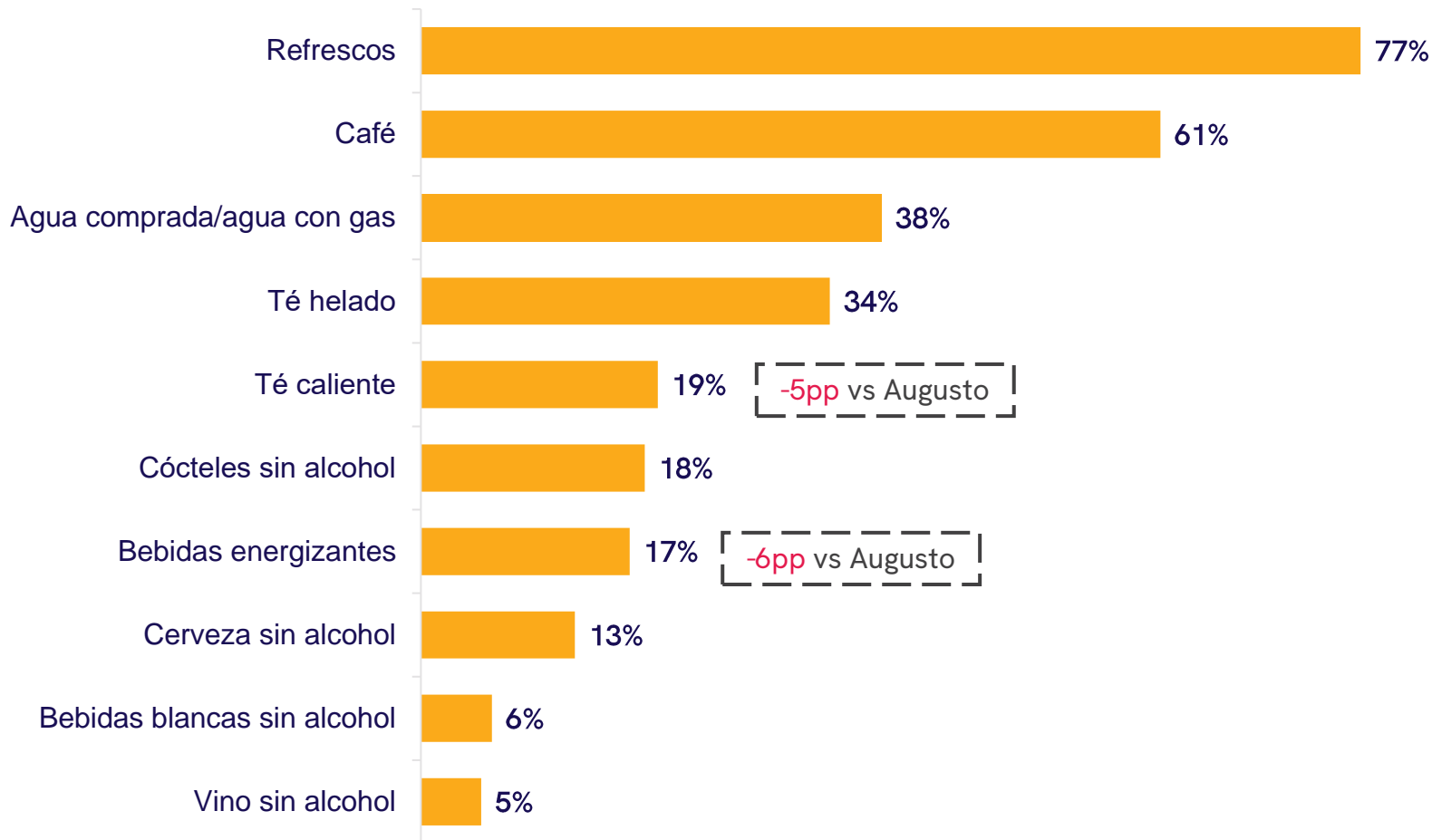
# ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES BEBIDAS ALCOHÓLICAS HA CONSUMIDO EN BARES O RESTAURANTES EN EL ÚLTIMO MES?

*Elección de bebidas alcohólicas de quienes han visitado los locales On Premise en el último mes*



# ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES BEBIDAS SIN ALCOHOL HA CONSUMIDO EN BARES O RESTAURANTES EN EL ÚLTIMO MES?

*Elección de bebida no alcohólica de quienes han visitado los locales On Premise en el último mes*



A glass of orange beverage with ice and fruit on a wooden table. The background is a blurred outdoor setting.

# 56%

de los consumidores han probado una nueva bebida al comer o beber fuera de casa en el último mes



# ¿A CUÁL DE LAS SIGUIENTES CATEGORÍAS PERTENECÍA LA NUEVA BEBIDA QUE PROBÓ?

Nuevas categorías de bebidas que los consumidores han probado en el último mes  
Mostrado a consumidores de categorías de bebidas individuales en el último mes



# PENSANDO EN SU VISITA MÁS RECIENTE A UN BAR, RESTAURANTE O LOCAL SIMILAR, ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES CATEGORÍAS DE BEBIDAS TOMÓ? SELECCIONE TODAS LAS OPCIONES QUE CORRESPONDAN.

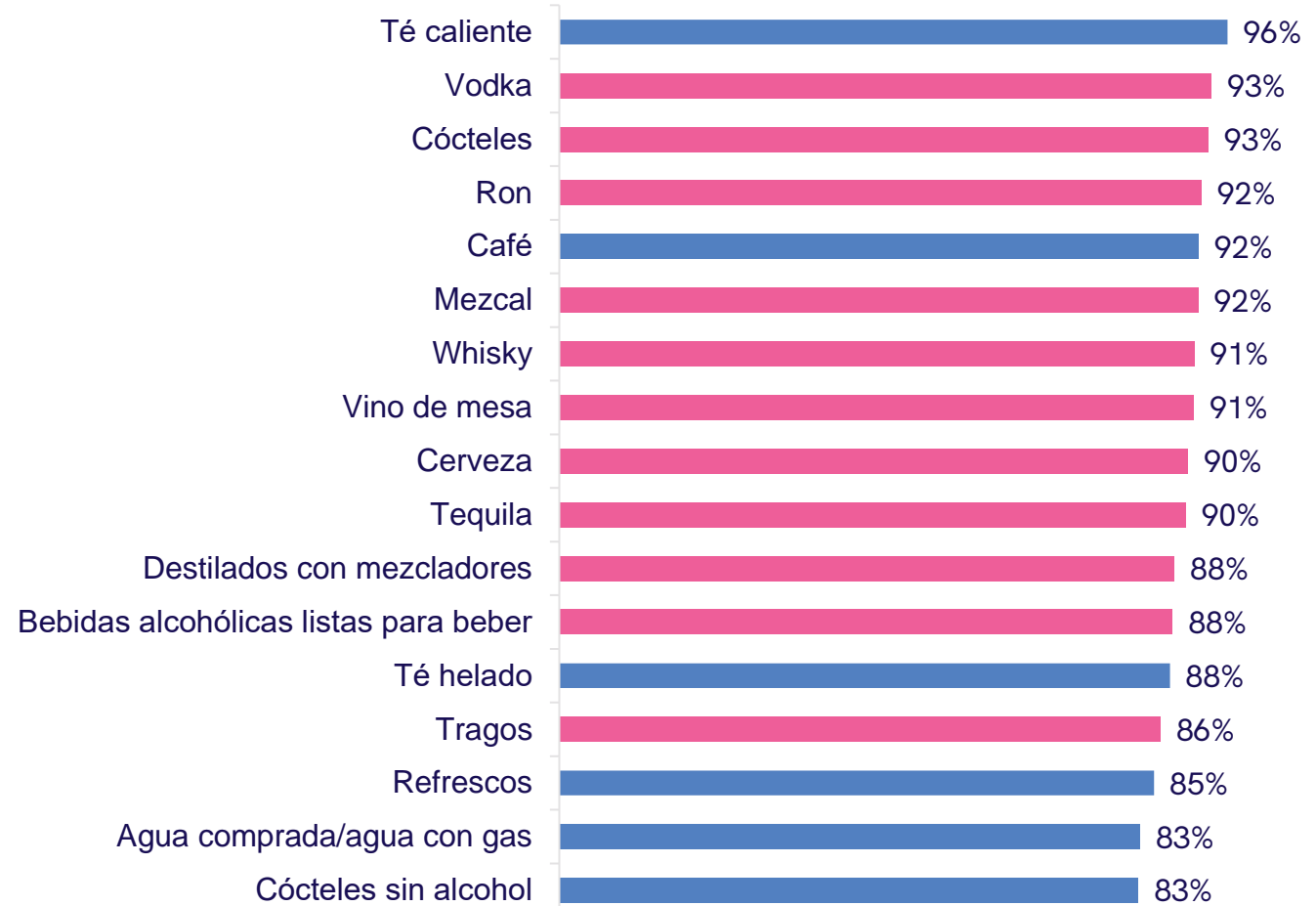
## Categorías de bebidas consumidas en la visita más reciente

Mostrado a consumidores de categorías de bebidas individuales en el último mes



# ¿ESTÁ SATISFECHO CON LA RELACIÓN CALIDAD-PRECIO DE LAS BEBIDAS QUE HA TOMADO EN SU ÚLTIMA VISITA?

Mostrado al consumidor de la categoría de bebida individual en la última visita  
% muy satisfecho / satisfecho con la **relación calidad-precio**

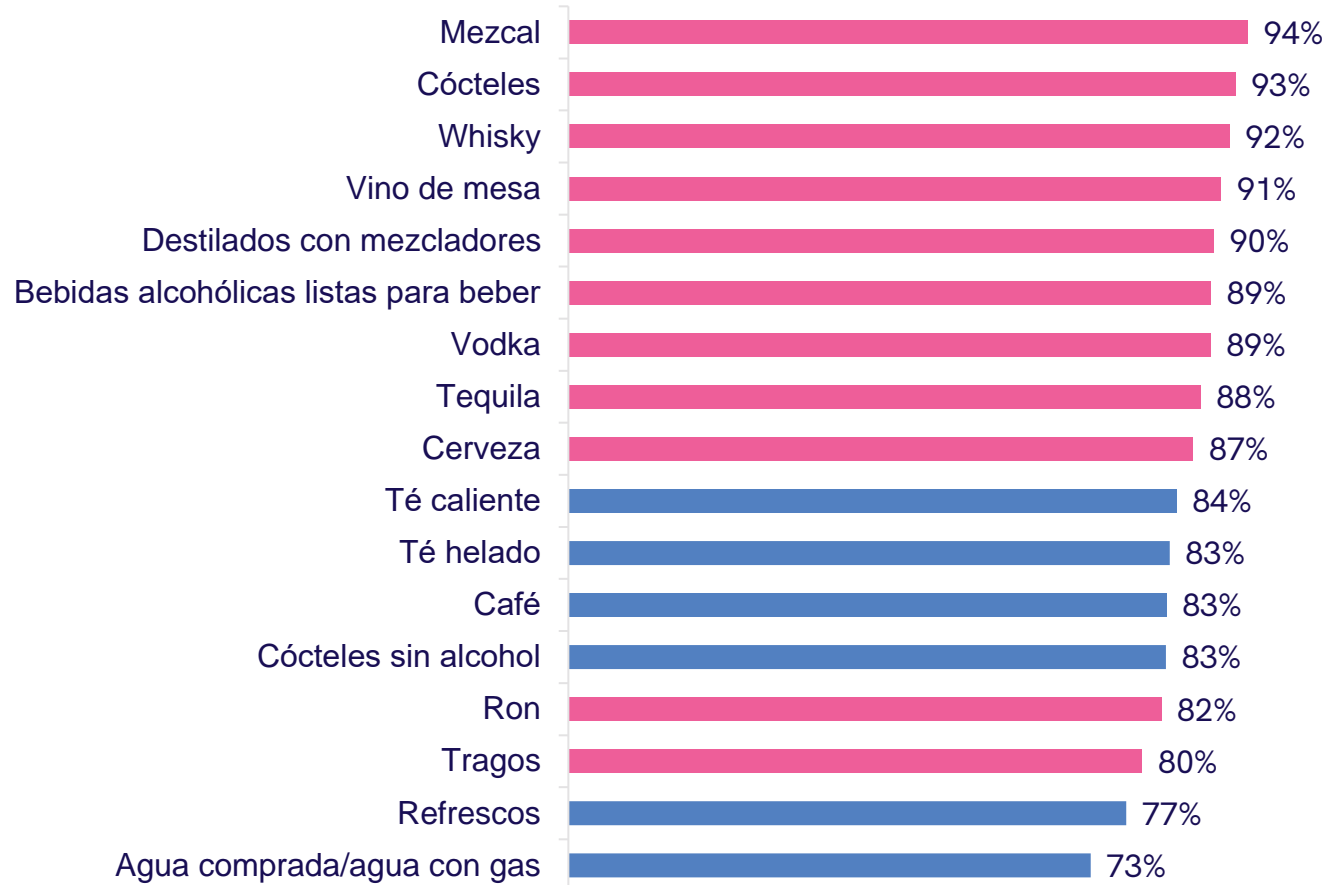


\*Bebidas alcohólicas  
\*Bebidas sin alcohólicas

# ¿QUÉ GRADO DE SATISFACCIÓN LE HAN PROPORCIONADO LAS BEBIDAS QUE HA TOMADO EN SU ÚLTIMA VISITA?

Se muestra a cada categoría de bebida consumida en la última visita

% muy satisfecho / satisfecho con lo **emocionante que fue la bebida**



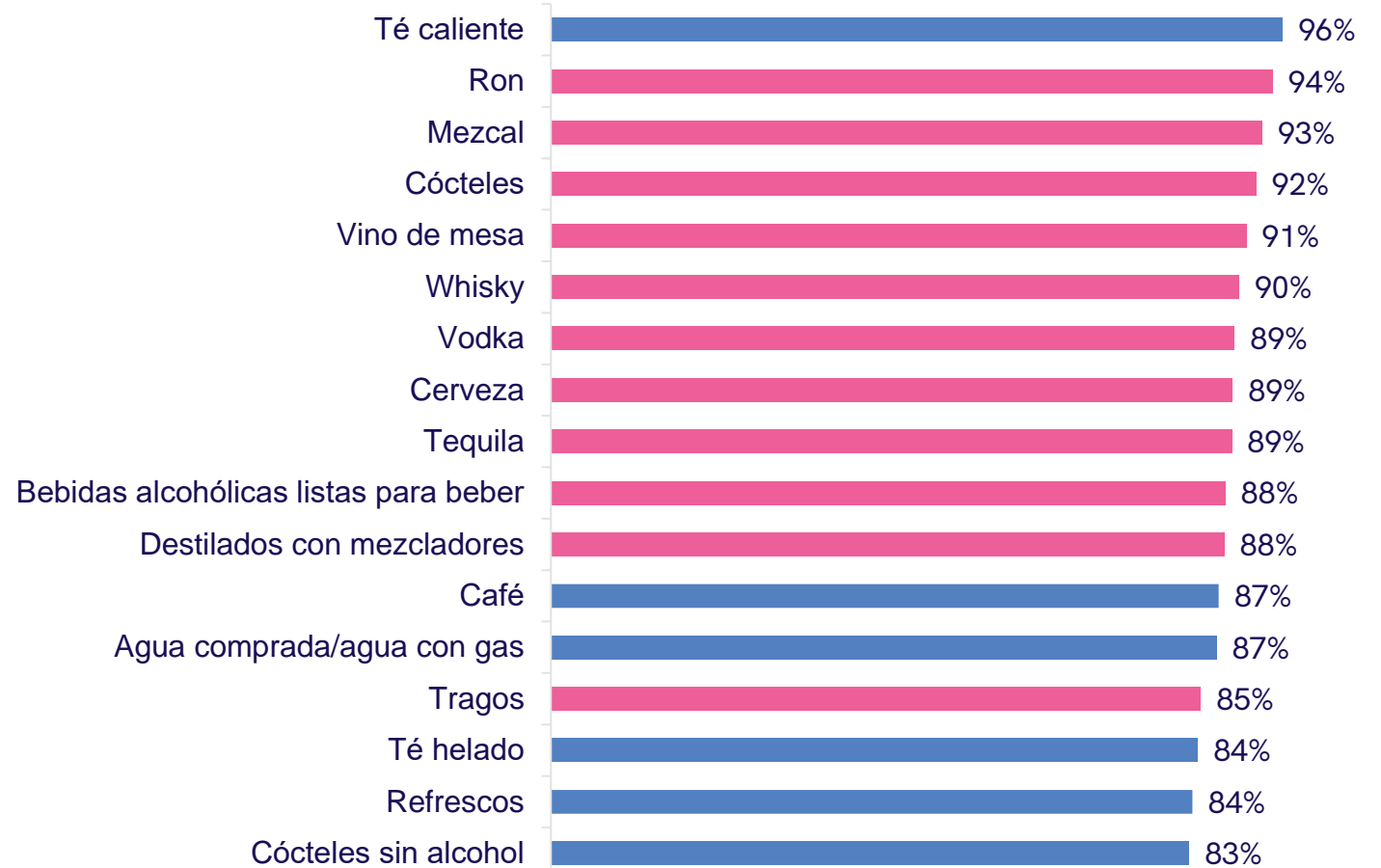
\*Bebidas alcohólicas  
\*Bebidas sin alcohólicas



# ¿QUÉ GRADO DE SATISFACCIÓN LE HAN PROPORCIONADO LAS BEBIDAS QUE HA TOMADO EN SU ÚLTIMA VISITA EN CUANTO A LA CALIDAD DEL SERVICIO?

Se muestra a cada categoría de bebida consumida en la última visita

% muy satisfecho / satisfecho con la **calidad general del servicio**

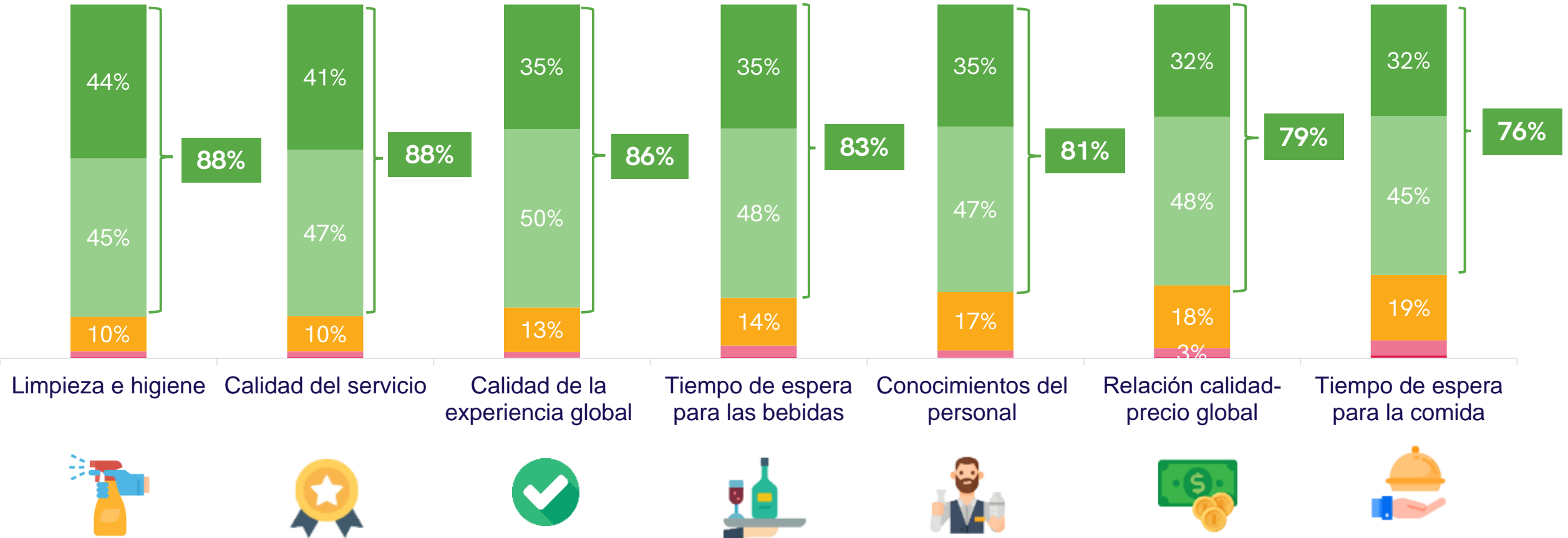


\*Bebidas alcohólicas  
\*Bebidas sin alcohólicas

# EN SU ÚLTIMA VISITA A UN BAR, RESTAURANTE O LOCAL SIMILAR, ¿CUÁL FUE SU GRADO DE SATISFACCIÓN EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ÁREAS?

Proporción de consumidores muy satisfechos/satisfechos con...

Muy insatisfecho   Insatisfecho   Opinión neutra   Satisfecho   Muy satisfecho





# ¿CON QUÉ FRECUENCIA PLANEAS VISITAR BARES, RESTAURANTES U OTROS LOCALES SIMILARES DURANTE EL PRÓXIMO MES?

Frecuentación planeada a los locales On Premise a lo largo del próximo mes



| Con mucha más/más frecuencia que este mes | Con tanta frecuencia como este mes | Con mucha menos/menos frecuencia que este mes |
|---|------------------------------------|---|
| 35%                                       | 45%                                | 21%   |

+5pp vs Agosto

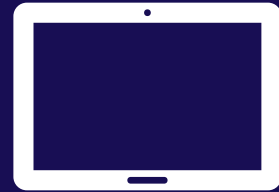
-6pp vs Agosto



FUENTE: CGA by NIQ MEXICO ON PREMISE MUESTRA DEL INFORME PULSE - AGOSTO - SEPTIEMBRE 2024 (1,120 - 1,196)

© 2024 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.

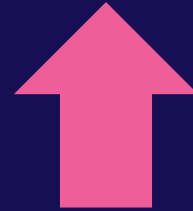
# Optimice su estrategia de canal On Premise con la Encuesta de Usuarios On Premise de CGA



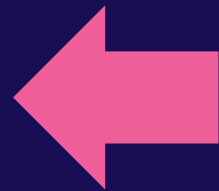
Identifique a qué canales dirigir los anuncios y soluciones digitales



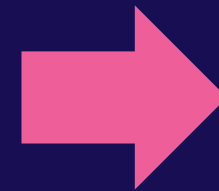
Comprenda los principales factores que influyen en la elección de bebidas en los principales canales "On Premise"



Desarrolle historias de ventas de sus marcas para demostrar a los operadores las ventajas de dar prioridad a sus marcas



## OPUS





# Informes globales sobre bartenders

*Perspectivas específicas del mercado basadas en una muestra sólida de 150 bartenders por país*

- Comprenda las sutilezas del mercado y las necesidades de los profesionales de la hostelería a nivel de mercado, comprando el informe sobre bartenders específico de cada país
- Los informes a nivel de mercado están disponibles para todos los países incluidos en el estudio y proporcionan una rica visión de cómo ganar con los profesionales de la hostelería, cómo impulsar la promoción y las tendencias que afectan a países específicos

## Lo que recibirá

- *Un informe completo con conclusiones y recomendaciones a nivel de mercado que le permita establecer relaciones con este público crucial, suministrado en el idioma local*
- *Una presentación virtual de los resultados, a cargo de expertos de CGA*

## Inversión

|   |   |   |
|---|---|---|
|  Reino Unido: \$17,748   |  EE. UU.: \$22,185   |  Francia: \$16,417 |
|  Corea del Sur: \$17,526 |  Italia: \$16,417    |  México: \$19,523  |
|  Alemania: \$19,967      |  Australia: \$17,525 |  Canadá: \$17,748  |
|  España: \$16,417        |   |   |



# ¿Quieres saber más sobre el impacto actual de las tendencias globales en el mercado "On Premise" mexicano?



## Presentaciones REACH globales

En CGA, el mes de mayo marca la publicación de nuestro informe anual de perspectivas globales del sector On Premise: REACH.

Además del análisis habitual de las visitas On Premise, las categorías que marcan tendencia y los factores de elección del establecimiento, el informe de este año examina los temas de actualidad que afectan al sector, como la sostenibilidad, la crisis del costo de la vida, las redes sociales y la promoción, la educación, entre otros.

Si desea solicitar información sobre una presentación para usted y su equipo, póngase en contacto con nosotros a través de la información de contacto de la siguiente diapositiva.



## Informes REACH regionales

Como continuación de nuestro informe REACH global anual, contamos con nuestros informes REACH regionales, cuyo objetivo es explorar más de cerca los matices por mercados en función de la ubicación en el mundo.

Para el mercado "On Premise" francés, esto se hará en forma de un informe europeo específico.

Póngase en contacto con nosotros para hablar de las opciones disponibles.



## OPUS Core

La suscripción a OPUS Core le permite profundizar en profundidad el comportamiento de los consumidores "On Premise", desde detalles básicos de cada canal, ocasión y categoría de bebida, hasta la identificación de cómo están influyendo las tendencias clave en el sector.

Póngase en contacto con nosotros para más información.



# Contact Us

To learn more or to speak to a member of the team, please feel free to get in touch:



Matthew Crompton  
VP Americas – On Premise  
[Matthew.Crompton@nielseniq.com](mailto:Matthew.Crompton@nielseniq.com)



Mike Rende  
Gerente de Soluciones al Cliente  
[Mike.Rende@nielseniq.com](mailto:Mike.Rende@nielseniq.com)



Mauricio Castellanos:  
Gerente de Soluciones al Cliente  
[Mauricio.Castellanos@nielseniq.com](mailto:Mauricio.Castellanos@nielseniq.com)

