

Expectativa de Vendas NATAL 2017



IPA - Instituto de Pesquisa ACIR

ACIR - Associação Comercial, Industrial

Empresarial de Rondonópolis

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E EMPRESARIAL DE RONDONÓPOLIS – ACIR.

Presidente – Juarez Orsolin

Vice Presidente – Adelino Bissoni

Diretor Tesoureiro - Sérgio José Pradela

EQUIPE DE PESQUISA

Supervisor: Leonardo Epifanio (Corecon/MT 2060)

Coordenadora: Franciele Leonel

Pesquisadores: Aline Zerbinatti

Ana Tomazini

Bruna Mendes

Dhiany Stefani Alves

Kamila Rodrigues

Thais de Oliveira

Introdução

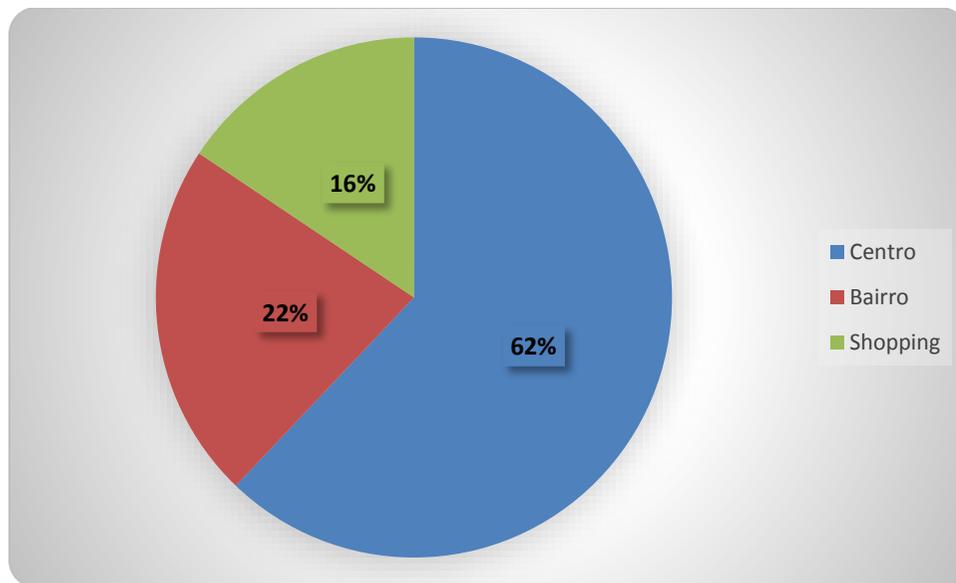
O Natal é uma das melhores épocas para o comércio impulsionar suas vendas e também conquistar novos clientes. Esta é uma data em que as pessoas se sentem mais estimuladas a presentear familiares, amigos, colegas de trabalho ou até mesmo desconhecidos, por meio de boas ações. Esse período cria um momento positivo e propício para vendas.

Por este motivo o Instituto de Pesquisa ACIR (IPA) realizou pesquisa para saber a expectativa dos comerciantes em relação às vendas de Natal. Para esta pesquisa foram entrevistados 198 empresas de regiões preestabelecidas em Rondonópolis.

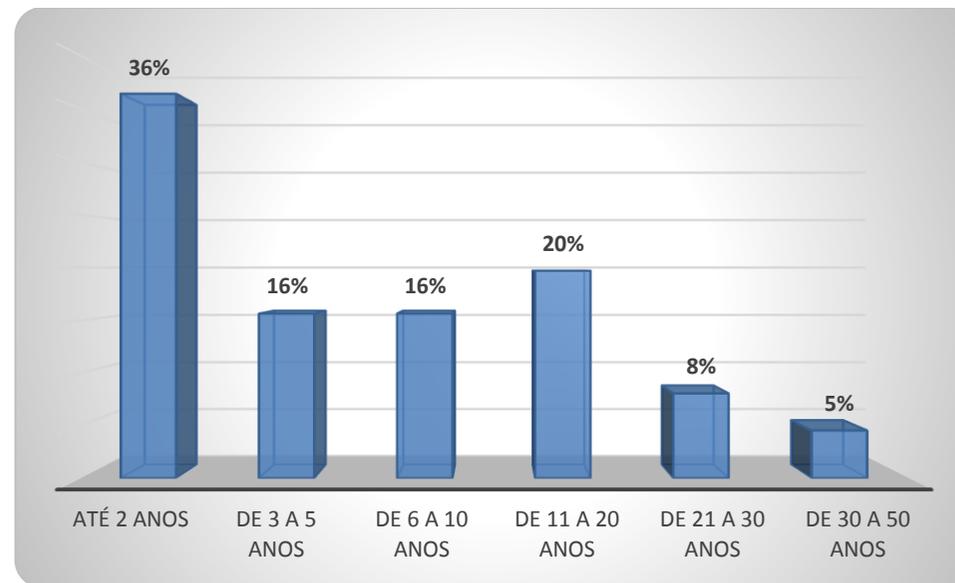
As informações coletadas foram conferidas e processadas gerando o presente relatório.

Perfil das Empresas

1. Localização



2. Tempo de atuação

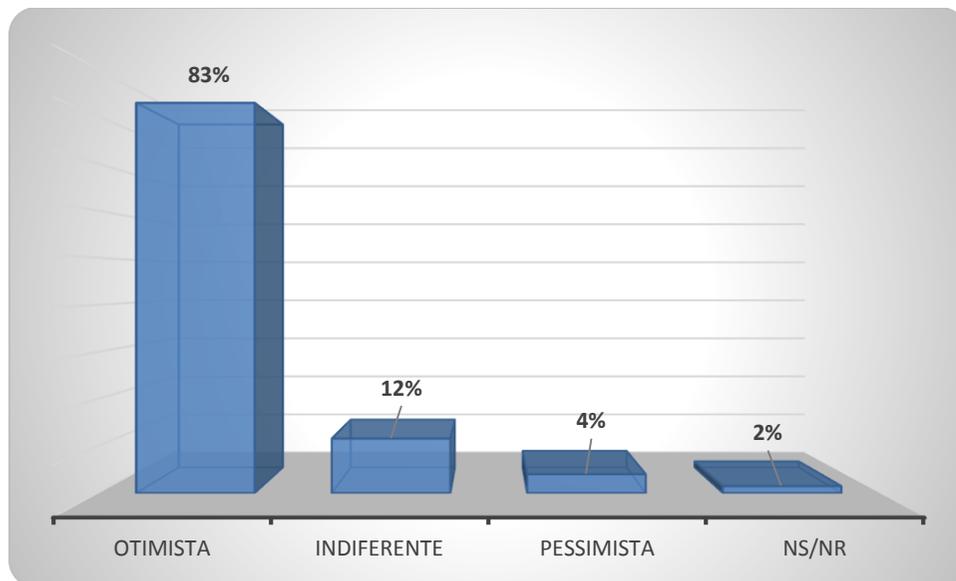


3. Segmentos Entrevistados

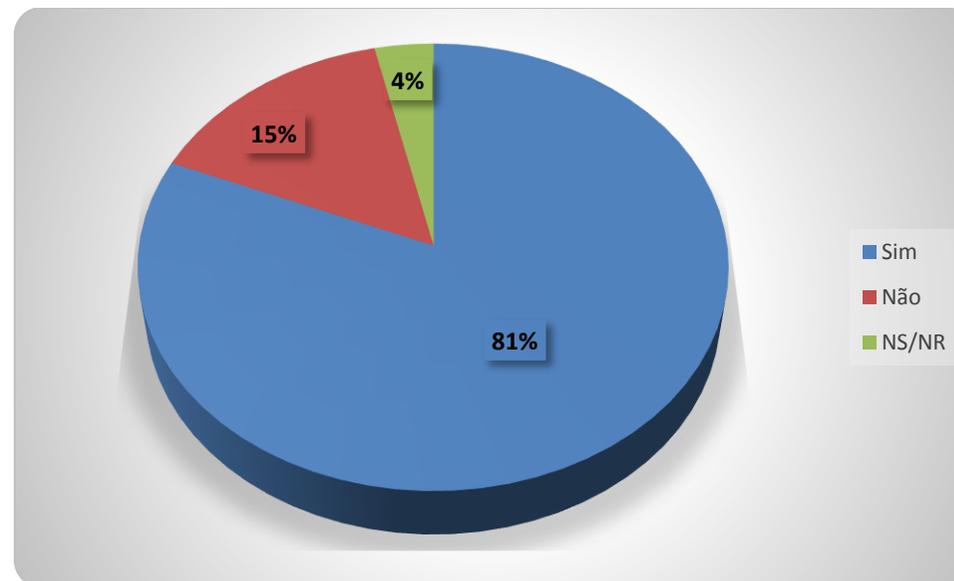
Vestuário	38,19%	Capas e acessórios	2,51%	Fabricação e conserto de joias	1,01%	Floricultura	0,50%
Calçados	8,04%	Cosméticos	2,51%	Jogos acessórios	1,01%	Livraria	0,50%
Bijuteria e acessórios	7,04%	Joalheria e relojoaria	2,01%	Semi Joias	1,01%	Maquiagem	0,50%
Móveis e Eletrodomésticos	5,03%	Bicicletaria	1,51%	Alimentício	0,50%	Materiais para Construção	0,50%
Ótica	4,02%	Embalagens	1,51%	Área de fabricação e venda de Joias	0,50%	Petshop	0,50%
Perfumaria e cosméticos	4,02%	Móveis planejados	1,51%	Artigos esportivos	0,50%	Sapataria	0,50%
Brinquedos	3,02%	Presentes	1,51%	Cama, mesa e banho	0,50%	Telecomunicações	0,50%
Moda Íntima	3,02%	Artigo de couro	1,01%	Chinelos Personalizados	0,50%	Utensílios Domésticos	0,50%
Aviamentos em geral	2,51%	Departamentos e varejo	1,01%	Comércio de artigos eletrônicos	0,50%	Total	100% (198 Empresas)

Expectativa de Vendas

4. Expectativa com as vendas de Natal?



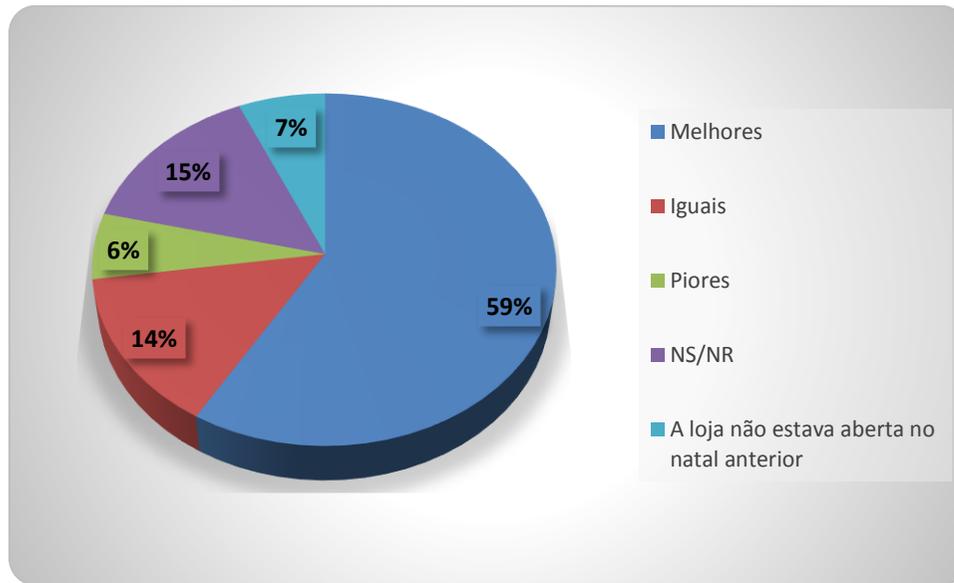
5. A data altera as vendas da loja?



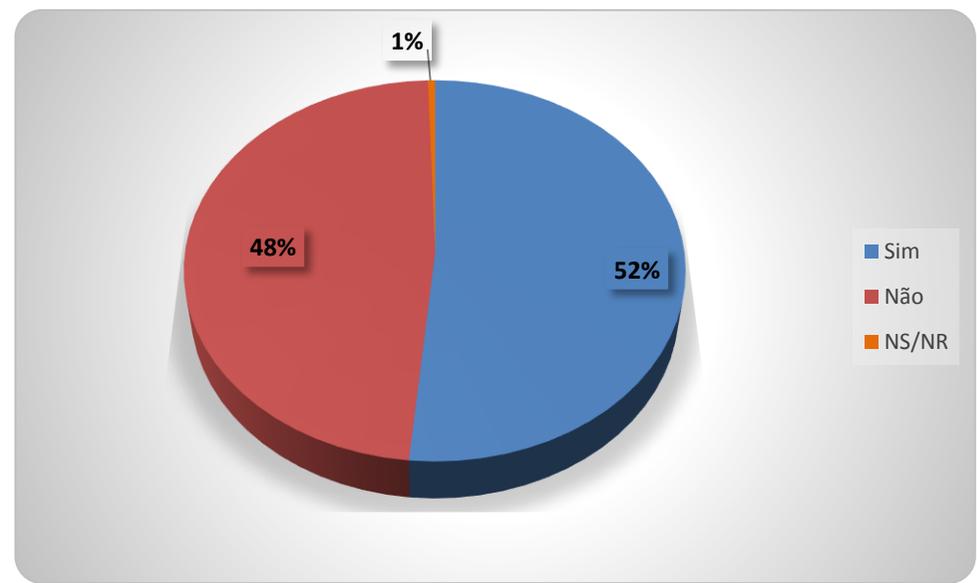
O período gera um impacto positivo para 81% das empresas do comércio varejista de Rondonópolis que tem suas vendas alteradas com a chegada do Natal.

Isso explica o otimismo de 83% das empresas que foram entrevistadas. Apenas 16% disseram estar indiferentes ou pessimistas, conforme o gráfico acima.

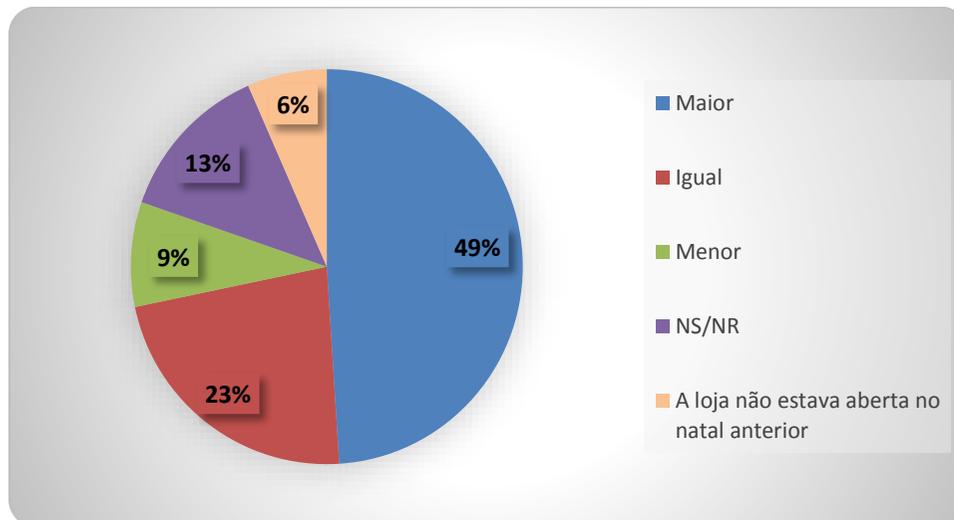
6. Como serão as vendas em relação ao ano passado?



9. Está programando alguma promoção para o Natal?



12. Quanto ao estoque em relação ao ano anterior, será...

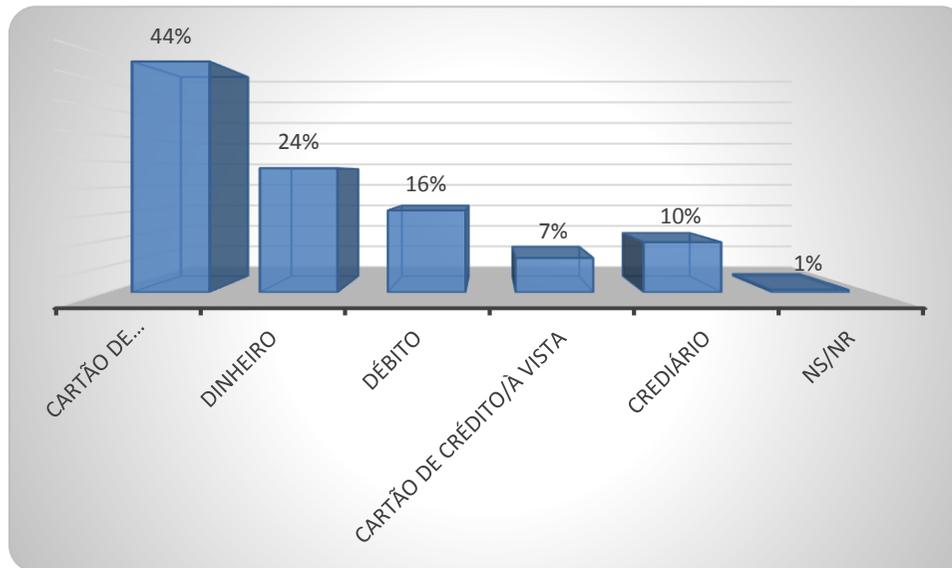


A maioria (59%) do comércio de Rondonópolis espera que as vendas desse ano sejam melhores em relação ao ano passado.

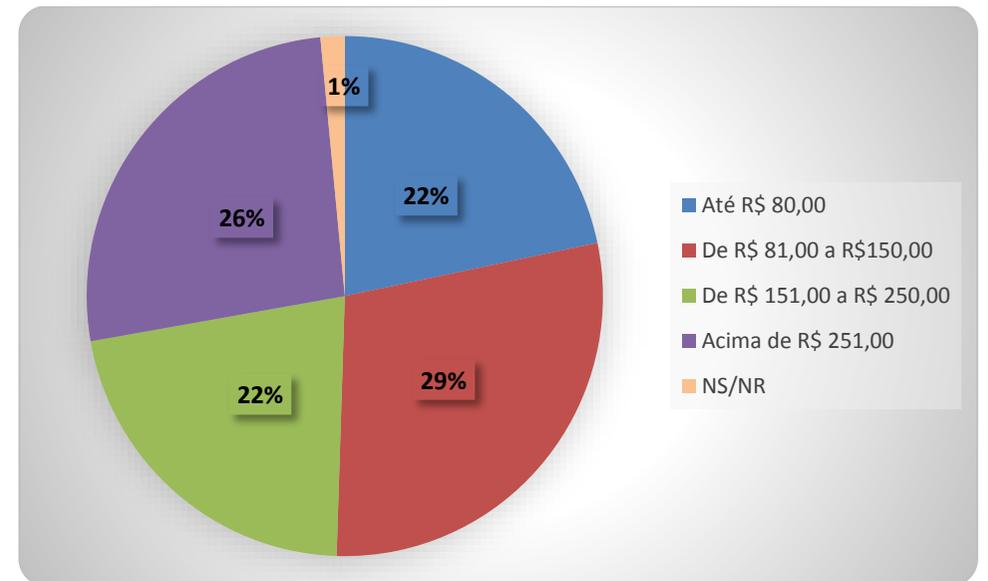
Para melhorar as vendas no período, 52% do comércio pretende realizar promoções.

Em relação ao estoque da loja 49% do comércio decidiu aumentar o volume se comparado ao ano anterior. E para 23% o estoque continuará igual.

14. Forma de pagamento na opinião da empresa:



16. Valor médio esperado na compra:



O comércio acredita que os consumidores irão optar por pagamentos no cartão de crédito parcelado (44%).

Para 29% das empresas o valor médio na compra dos clientes será entre R\$ 81,00 a R\$ 150,00.

11. Estratégias para atrair clientes

Redes sociais	19,86%	Descontos	2,05%	Telemarketing	0,68%	Organização	0,34%
Bom atendimento	11,64%	Rádio	2,05%	Cartaz divulgação na internet	0,34%	Outdoor	0,34%
Mídias sociais	10,96%	Facilidade na forma de pagamento	1,71%	Combos promocionais	0,34%	Pontualidade	0,34%
Promoções	9,25%	Novidades	1,71%	Condições de pagamento	0,34%	Pós Venda	0,34%
Preço baixo	5,14%	Sorteio de brindes	1,71%	Crediário facilitado	0,34%	Produtos novos, diferentes e criativos	0,34%
Divulgação	4,79%	Vitrine	1,71%	Enfeitar a loja	0,34%	Publicidade	0,34%
Propaganda	4,45%	Cartão Fidelidade	0,68%	Jornal	0,34%	Som	0,34%
TV	4,11%	Diversificação de produtos	0,68%	Mais mercadorias	0,34%	Uniformes voltados para data	0,34%
Qualidade dos produtos	3,08%	Estoques Movimentados e Renovado	0,68%	Mercadoria de qualidade	0,34%	Variedades de produtos	0,34%
Panfletagem	2,74%	Eventos e Exposições na loja	0,68%	Novas mercadorias	0,34%	Vendas online	0,34%
Marketing	2,40%	Lançamento	0,68%				

A maioria das lojas (19,86%) utilizou as redes sociais como forma de atrair mais clientes. O bom atendimento (11,64%) foi a segunda estratégia mais utilizada pelas empresas.