

RELATÓRIO  
DE PESQUISA

**DIA DOS PAIS**  
EXPECTATIVA DE VENDAS



2023  
2023  
2023  
2023



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E  
EMPRESARIAL DE RONDONÓPOLIS – ACIR  
INSTITUTO DE PESQUISA ACIR – IPA

## **Dia dos Pais 2023**

### **Expectativa de Vendas**

**Presidente**

Marchiane Fritzen

**Vice-Presidente**

Denise Alex Alves de Freitas

**Coordenadora do IPA**

Wanessa Ramos Machado

**Pesquisadores**

Aline Maria Machioni Ramos

Jéssica Naiara Costa Alves

Rondonópolis - MT  
2023

## **Introdução**

No Brasil, o Dia dos Pais é celebrado sempre no segundo domingo de agosto, e neste ano será comemorado no dia 13 de agosto. A ideia da comemoração surgiu de uma ação do publicitário Sylvio Bhering, em 1953. O objetivo era estimular o comércio no segundo semestre, já que o Dia das Mães movimentava a economia no primeiro semestre e o Natal no fim do ano.

Sylvio Bhering era diretor do jornal O Globo, do Rio de Janeiro, e marcou em seu calendário de comemorações o dia 16 de agosto como o Dia do Papai. A data foi escolhida para coincidir com o Dia de São Joaquim, pai de Maria e avô de Jesus Cristo.

A celebração espalhou-se pelo resto do Brasil até que se decidiu por oficializar o Dia dos Pais no segundo domingo de agosto, assim como acontece no Dia das Mães, comemorado no segundo domingo de maio.

O Dia dos Pais é muito lucrativo no Brasil, assim como outras datas comemorativas. O segundo domingo de agosto é a quarta comemoração mais lucrativa para os lojistas, atrás do Natal, Dia das Mães e Dia dos Namorados, assim sendo, a Acir realizou uma pesquisa local para acompanhar como está a Expectativa de Vendas desta data comemorativa.

Através dos dados coletados na pesquisa oferecemos informações relevantes referente ao comércio de Rondonópolis, como quais ações estão sendo organizadas para fomentar as vendas nesta data. Este levantamento foi realizado do dia 31 de julho ao dia 09 de agosto, e foram entrevistadas 100 empresas de forma aleatória.

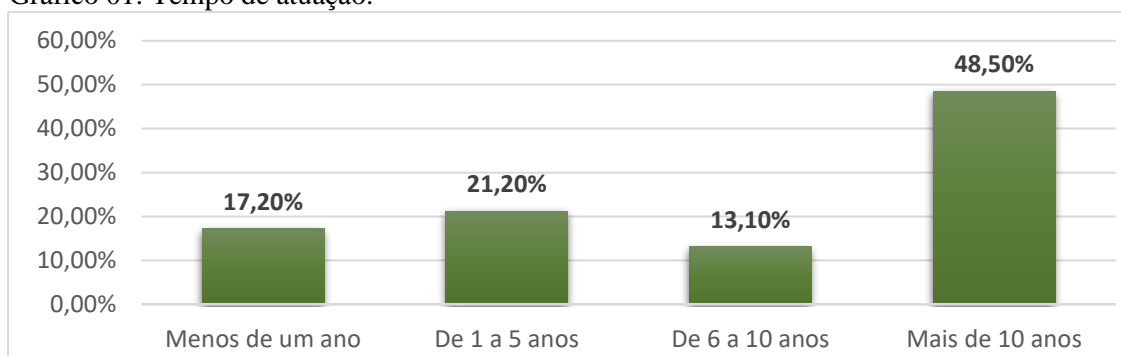
## **PERFIL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS**

Analisando o perfil das empresas entrevistadas, podemos ter um panorama do mercado local. Como veremos a seguir, foram entrevistadas empresas mais antigas e também alguns empreendimentos recentes, dos mais variados segmentos.

### **Tempo de atuação da empresa**

Dentre as empresas entrevistadas, 48,50% possuem mais de 10 anos de atuação, 13,10% tem entre 6 a 10 anos, 21,20% possuem de 1 a 5 anos e 17,20% tem menos de um ano de atuação no mercado. Isso nos mostra que conseguimos ouvir as expectativas dos novos empresários, mas também daqueles que já passaram por várias datas comemorativas.

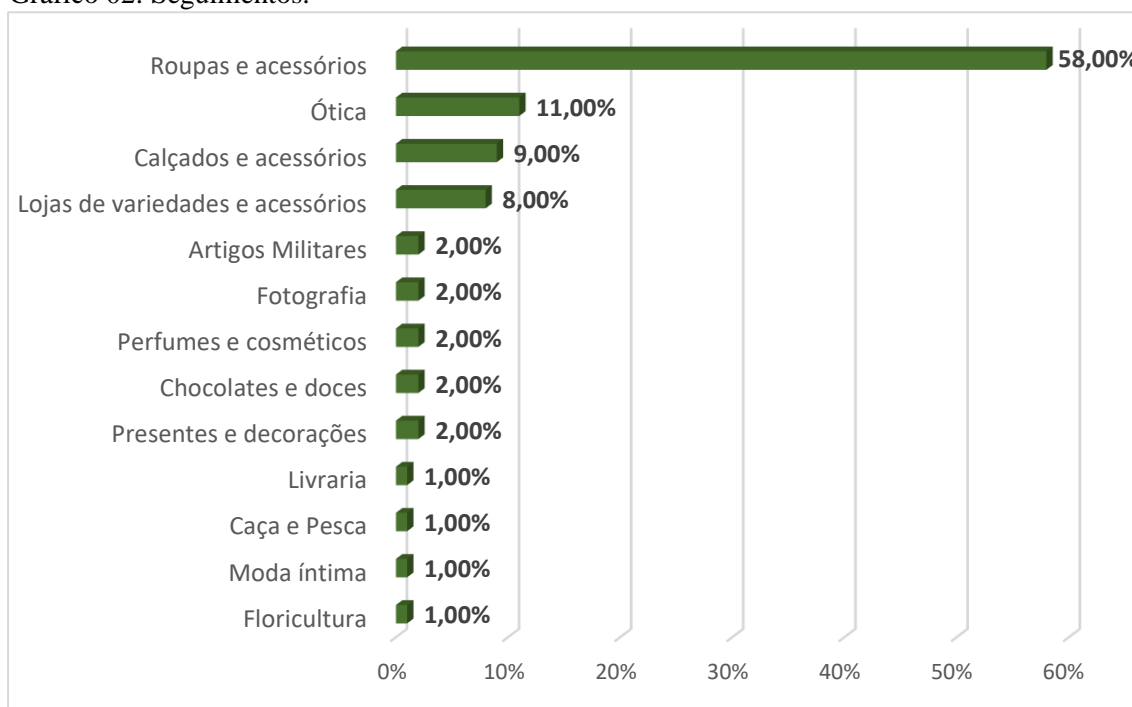
Gráfico 01: Tempo de atuação.



## Segmentos

Foram entrevistadas empresas dos mais diversos seguimentos. O segmento com maior participação foi o de roupas e acessórios com 58%, seguido de óticas com 11%, calçados e acessórios com 9%, loja de variedade e acessórios com 8% entre outros.

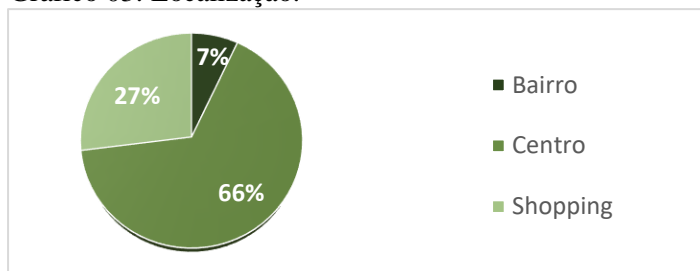
Gráfico 02: Seguimentos.



## Localização

Buscamos entrevistar lojas localizadas nos bairros, no centro e também no shopping. Como podemos ver, a adesão foi maior na pesquisa foram de lojas localizadas na região central da cidade, onde existe uma maior aglomeração de comércios impactados pela data comemorativa. Das empresas entrevistadas 66% se localizam no centro, 7% nos bairros e 27% no Shopping.

Gráfico 03: Localização.



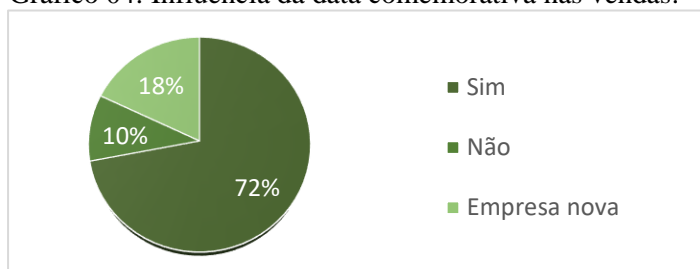
## EXPECTATIVA DE VENDAS PARA O DIA DOS PAIS

Para entender melhor a expectativa do comércio local com a data comemorativa, perguntamos qual a influência desta data nas vendas, quanto se espera vender, se estão otimistas com a data, entre outras informações apresentadas a seguir.

### A data do Dia dos Pais costuma influenciar nas vendas da empresa?

Ao serem questionados sobre a influência da data nas vendas, 72% dos entrevistados disseram que influenciam sim, 10% disse que não e outros 18% são empresas novas, ou seja, possuem menos de 1 ano de abertura, não tendo experiência ainda pela data comemorativa.

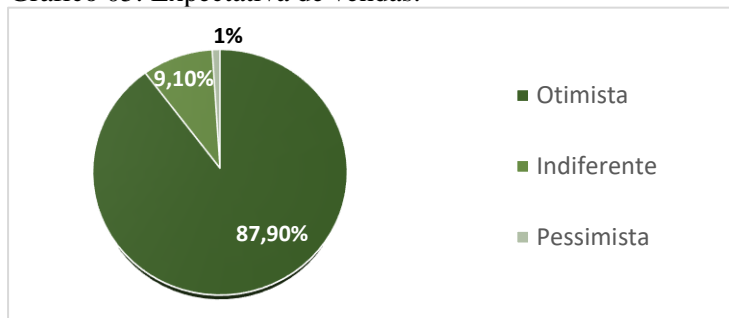
Gráfico 04: Influencia da data comemorativa nas vendas.



### Qual a sua expectativa de vendas para o Dia dos Pais?

Ao perguntar pela expectativa de vendas no Dia dos Pais procuramos entender se os empresários estão otimistas com a data comemorativa. 87,90% dos entrevistados estão otimistas, 9,10% se declaram indiferentes e apenas 1% está pessimista.

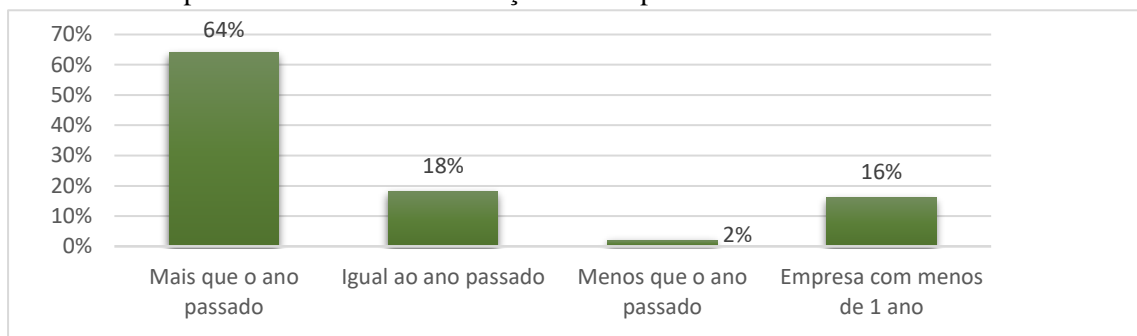
Gráfico 05: Expectativa de vendas.



## Como espera que será as vendas do Dia dos Pais?

Também foi questionado aos entrevistados como eles esperam que será as vendas. A maioria das empresas esperam vender mais do que no ano passado (64%), apenas 2% disse que acha que venderá menos que no ano passado. Os que acham que irão vender igual ao ano passado são 18%. Outros 16% são empresas com menos de um ano.

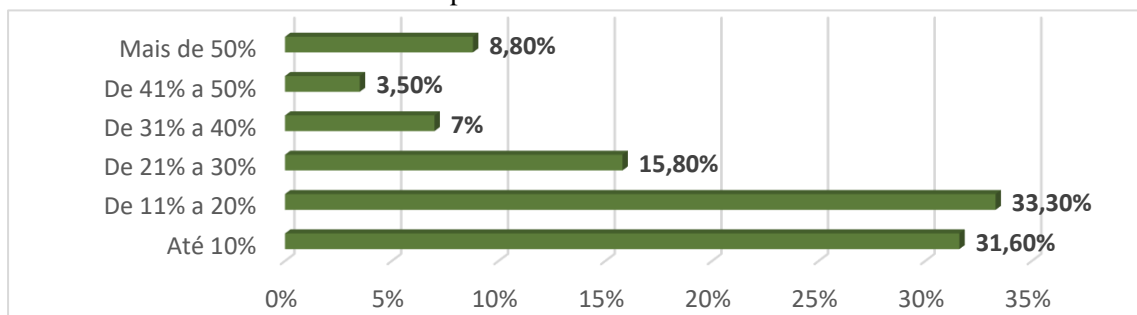
Gráfico 06: Expectativa de vendas em relação ao ano passado.



## Qual será o percentual de aumento das vendas?

Para quem disse esperar vender mais do que no ano passado, foi questionado qual seria o percentual de aumentos destas vendas. Como vemos abaixo, a maioria espera aumentar suas vendas em até 20% a mais do que no ano passado.

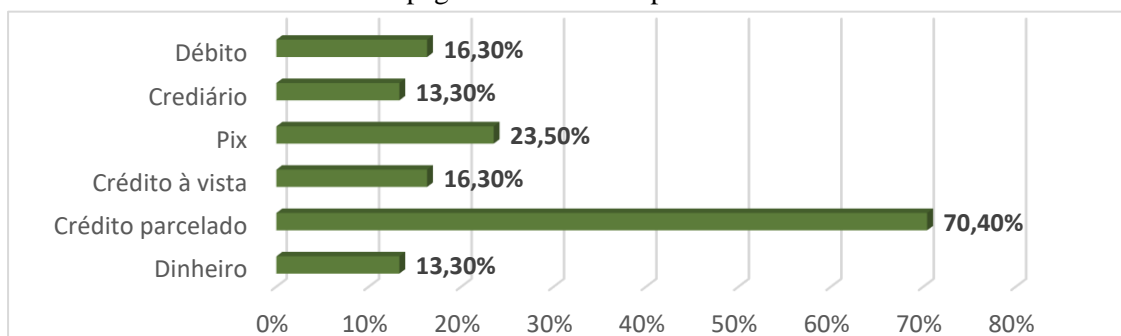
Gráfico 07: Percentual de aumento esperado nas vendas.



## Qual forma de pagamento espera ser utilizada pelos clientes?

Ao serem questionados sobre a forma de pagamento que esperam que os clientes utilizem, a maioria das empresas disse ser o cartão de crédito na modalidade parcelado (70,40%), evidenciando como a facilidade no pagamento favorece as vendas.

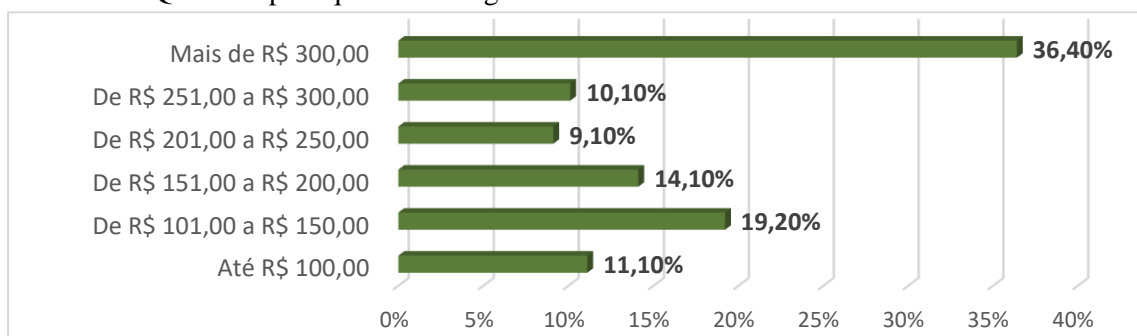
Gráfico 08: Previsão da forma de pagamento utilizada pelos clientes



### Quanto espera que o cliente irá gastar?

Foi perguntado também qual o valor que os clientes costumam gastar nos presentes para o Dia dos Pais a maioria disse que eles devem gastar acima de R\$ 300,00, seguido de R\$ 101,00 a R\$ 150,00, conforme o gráfico abaixo.

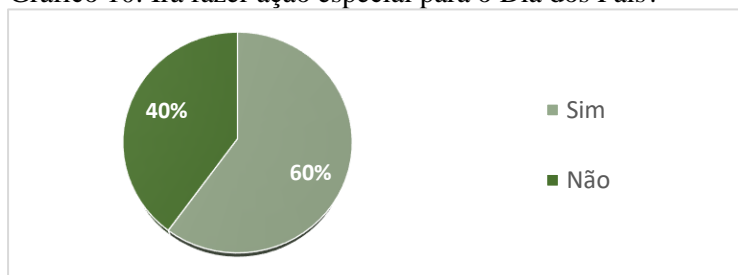
Gráfico 09: Quanto espera que o cliente gaste.



### Estão programando alguma promoção especial para o Dia dos Pais?

Também foi perguntado as empresas se as mesmas estão programando algo especial para o Dia dos Pais, onde 60% disse que estão sim fazendo algo voltado para este dia e 40% indicou que não irá fazer nenhuma ação especial.

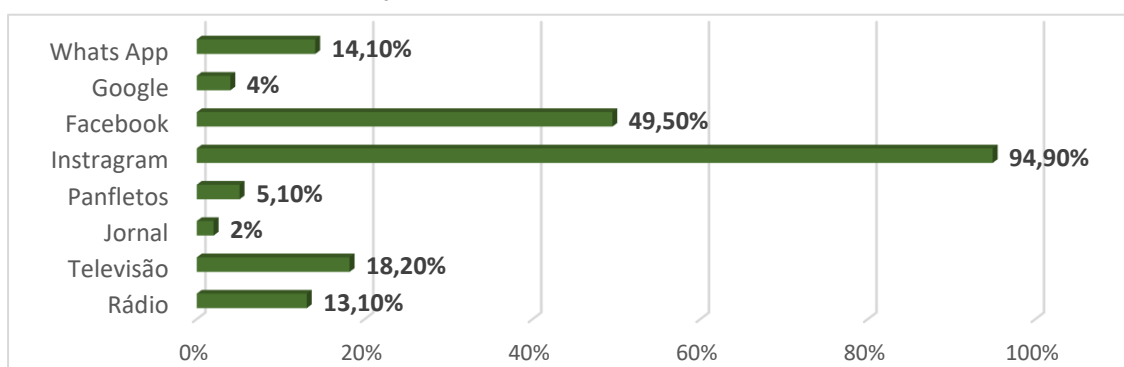
Gráfico 10: Irá fazer ação especial para o Dia dos Pais?



### Quais os meios de comunicação serão mais utilizados?

Afim de entender melhor as formas de divulgação, perguntamos quais são os meios de comunicação que as empresas mais utilizam. As redes sociais são os principais meios de divulgação, o Instagram teve 94,90% de menções, seguido pelo Facebook (49,50%) e Whats App (14,10). A televisão foi citada também por 18,20%.

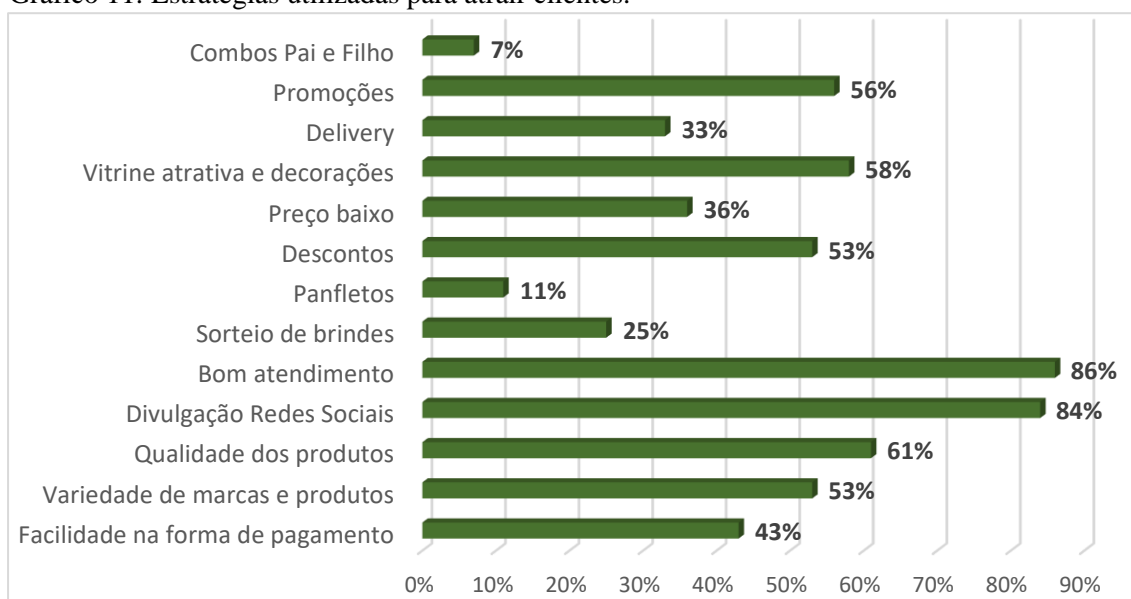
Gráfico 12: Meios de comunicação mais utilizados.



## Quais serão as estratégias utilizadas para atrair os clientes?

Além das promoções, várias outras estratégias também podem ser utilizadas para atrair os clientes. Dessa forma, perguntamos sobre quais seriam as mais utilizadas, onde a maioria relatou trabalhar o bom atendimento seguido das divulgações nas redes sociais. As demais estão listadas no gráfico abaixo, onde a soma é maior do que 100% pois as escolhas foram múltiplas.

Gráfico 11: Estratégias utilizadas para atrair clientes.



## Considerações Finais

Podemos concluir que neste Dia dos Pais o mercado local estará aquecido. A maioria das empresas demonstraram estar otimistas com a data e esperam vender mais do que no ano passado. O que vai de encontro com a intenção de compras dos consumidores, onde cerca de 60% dos entrevistados sinalizaram que irão presentear nesta data e vão realizar suas compras no comércio local.

Os empresários também irão investir em ações especiais para esta data, a maioria está apostando nas divulgações em redes sociais e também nas decorações e vitrines atrativas. Além disso, o bom atendimento será um diferencial na atração e retenção dos clientes.

Esta data em especial servirá também para dar um fôlego a mais para o comércio, onde o desempenho das vendas será impulsionado também pela 49ª Exposul, evento agropecuário que movimentará Rondonópolis e região, e costuma atrair um bom público para o comércio local.