

Relatório Avaliação de Vendas

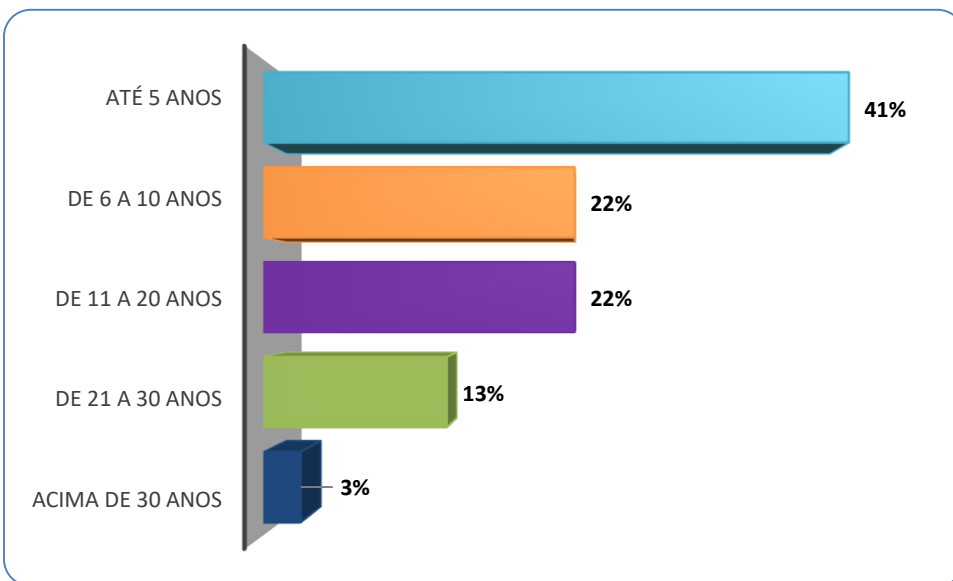
IPA
INSTITUTO DE PESQUISA ACIR

ACIR
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL
E EMPRESARIAL DE RONDONÓPOLIS
www.acirmt.com.br



Perfil das Empresas

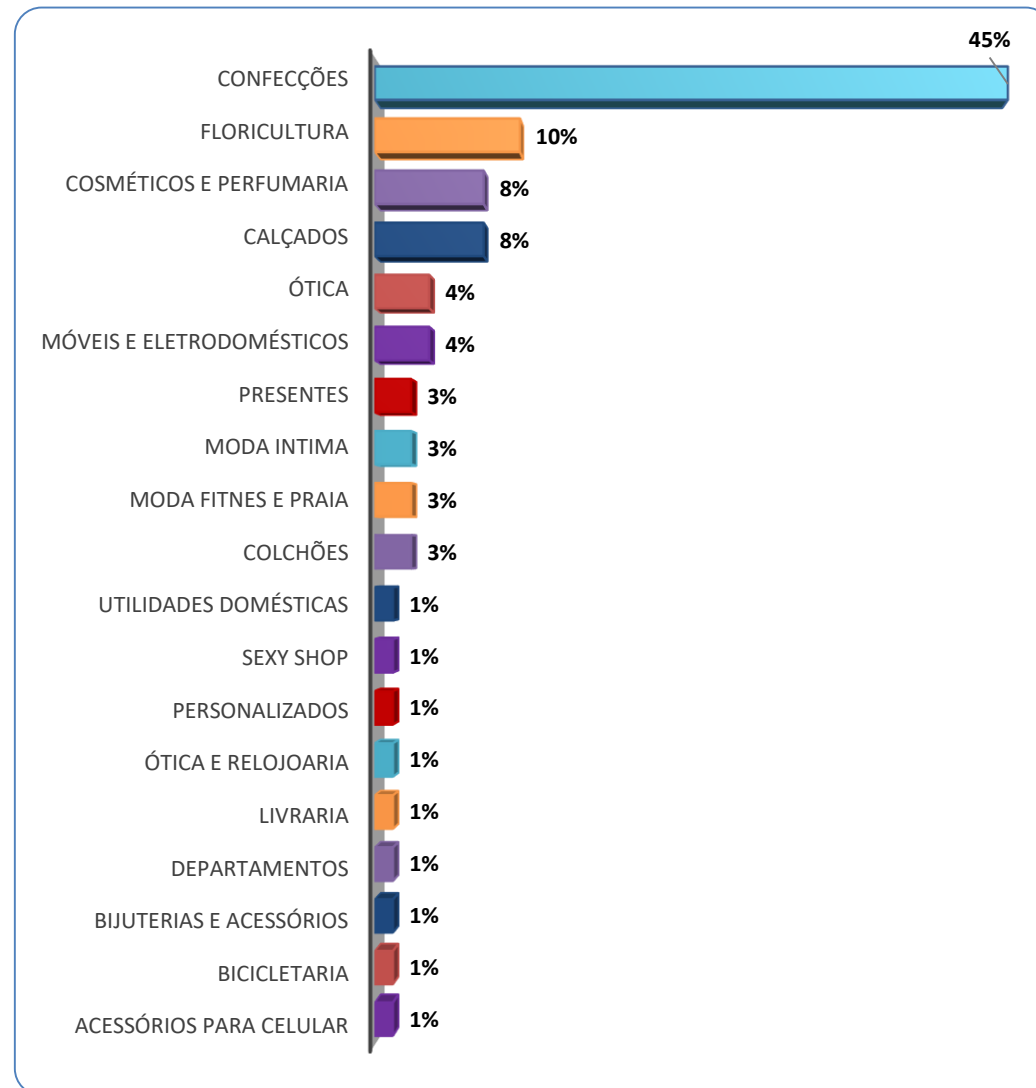
1. Tempo de atuação



Foram entrevistadas empresas de diversos segmentos localizadas no centro, nos bairros e shopping de Rondonópolis.

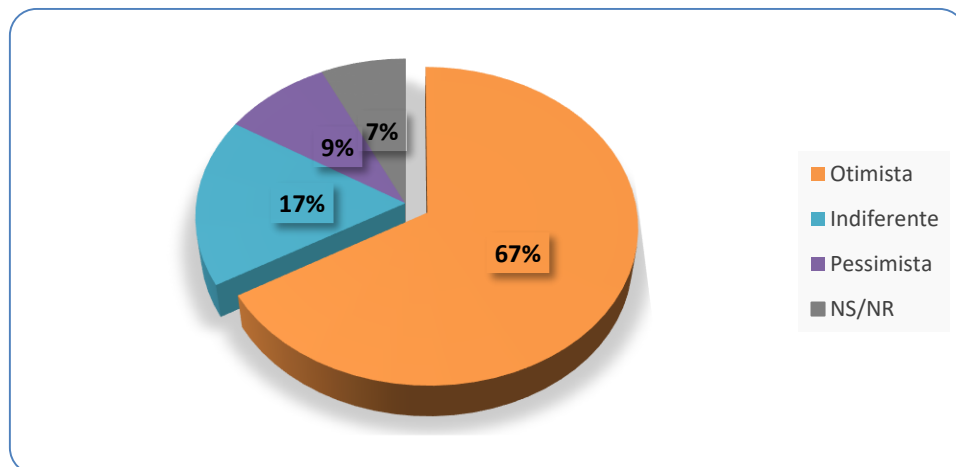
41% das empresas entrevistadas tem até 5 anos de atuação no mercado e 44% de 06 a 20 anos.

2. Segmento



Avaliação das Vendas

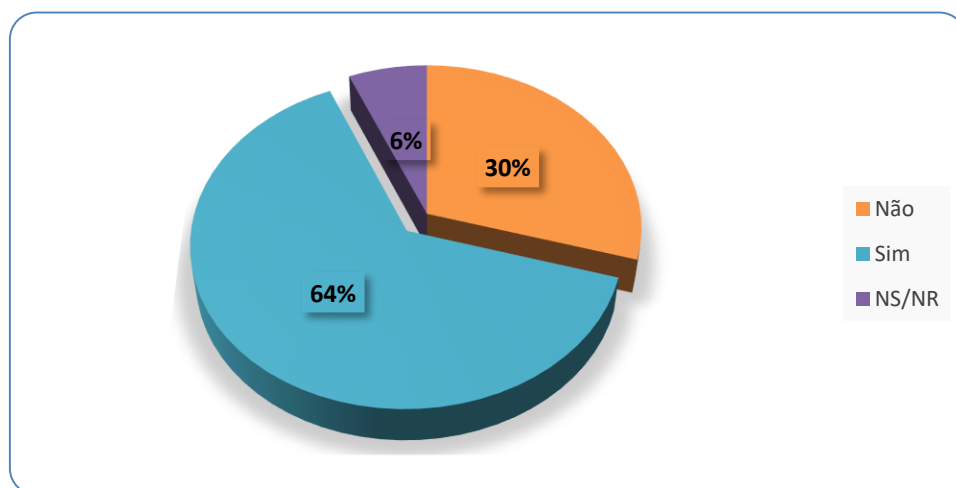
4. Expectativa com as vendas do dia dos namorados:



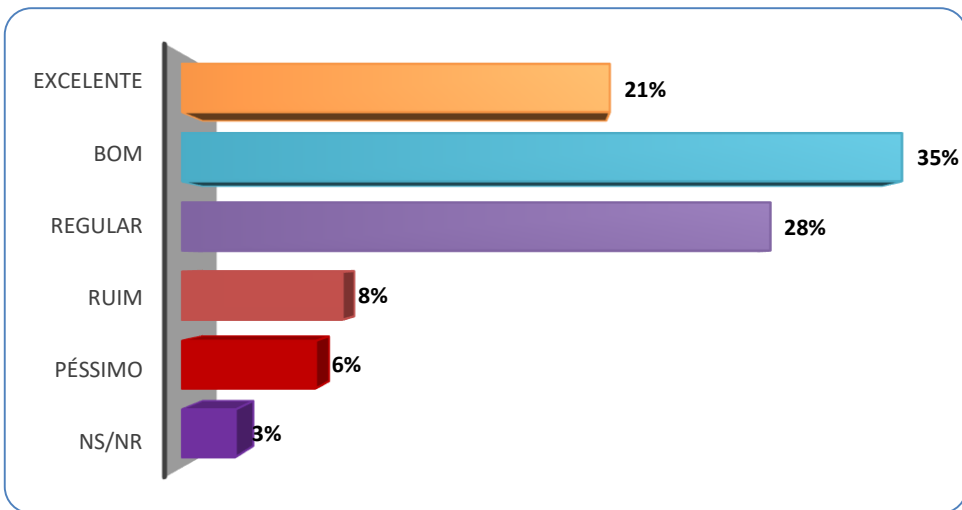
Em pesquisa realizada antes do dia dos namorados 67% dos empresários entrevistados estavam otimistas com as vendas.

Após a data 64% declararam satisfação com as vendas.

4. Ficou satisfeito com as vendas do dia dos namorados?



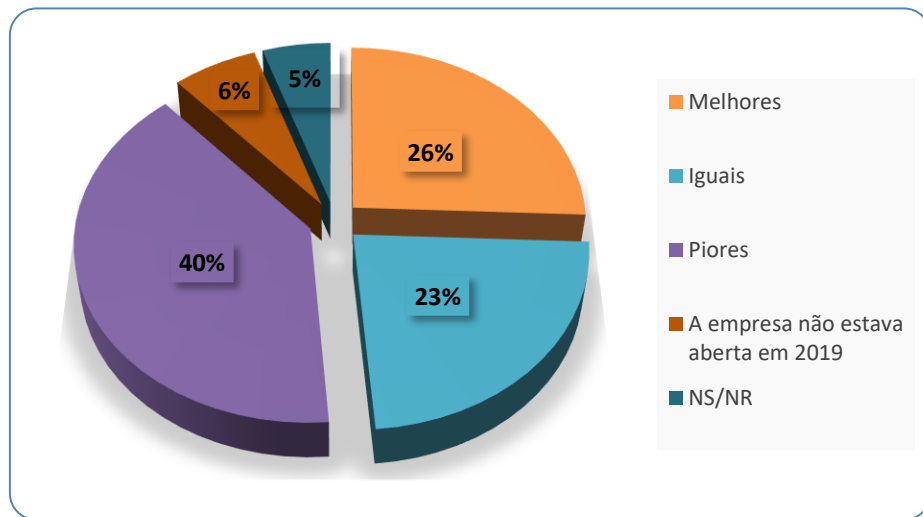
6. Como avalia as vendas?



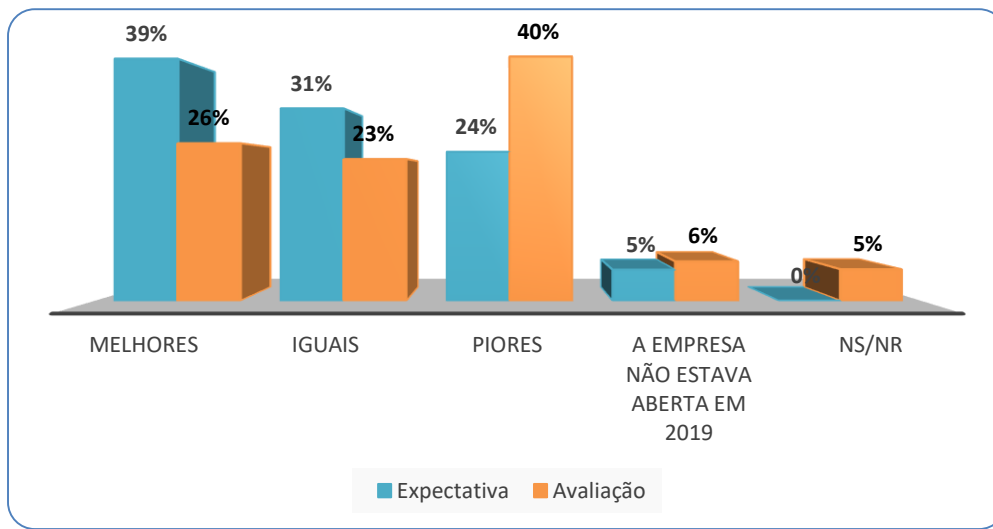
Para 21% dos entrevistados as vendas do dia dos namorados foram excelentes. Outros 35% classificaram como boa e 28% regular as vendas deste período.

Ao serem questionados com relação às vendas do dia dos namorados do ano anterior, apenas 26% dos entrevistados informaram que as vendas de 2020 foram melhores. Para 40% o resultado das vendas foi pior que 2019.

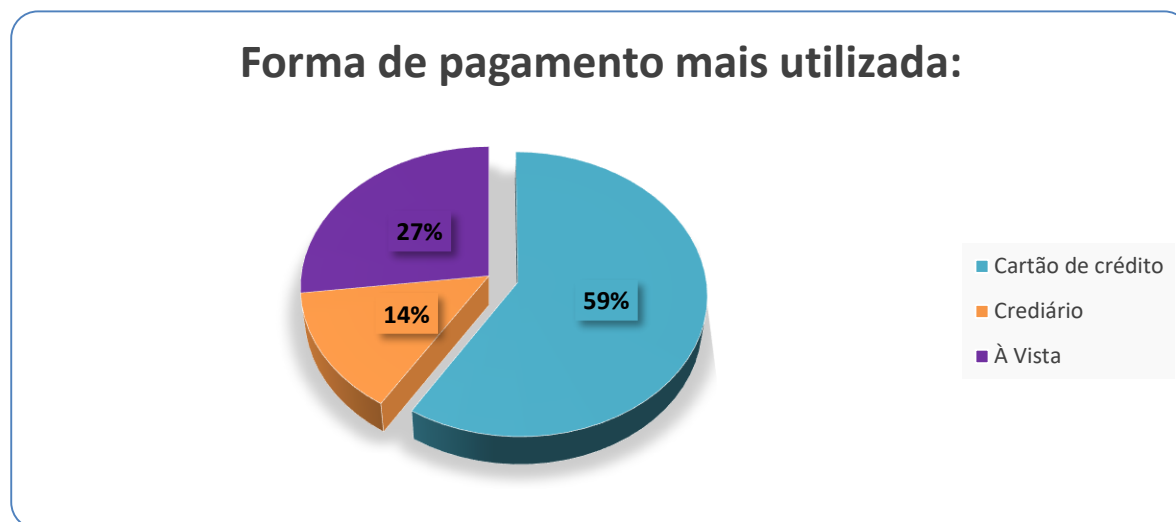
8. Como foram as vendas em relação ao ano passado?



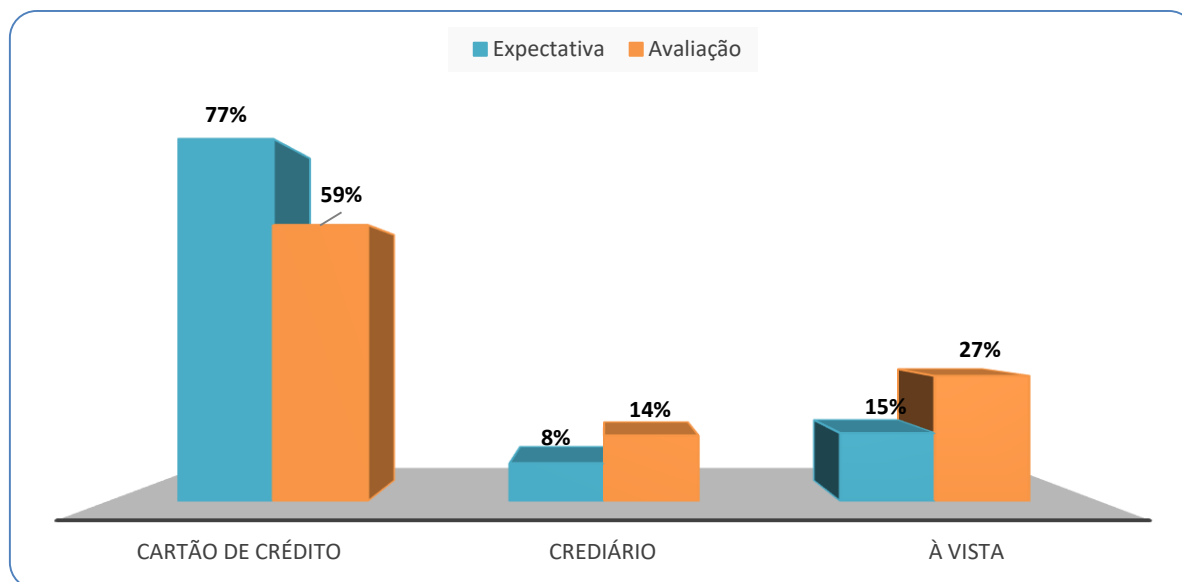
14. Comparação: Expectativa x Avaliação



9. Forma de pagamento mais utilizada nas compras:



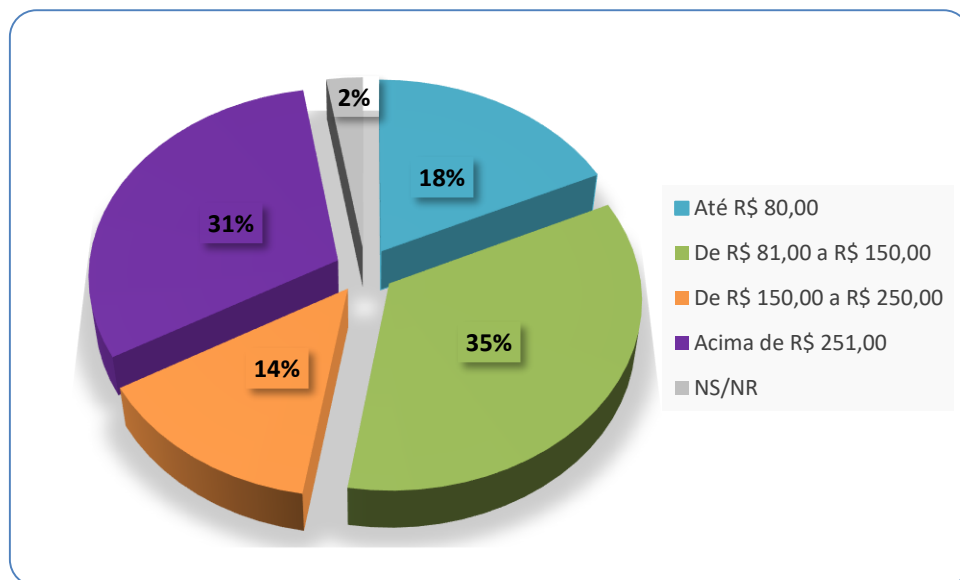
14. Comparação: Expectativa x Avaliação



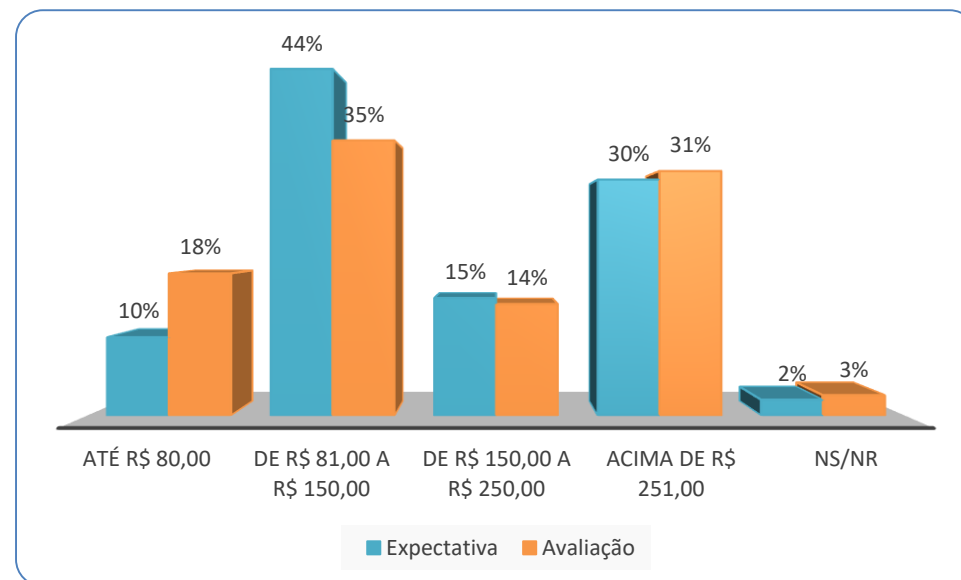
No que diz respeito às formas de pagamento das compras, o cartão de crédito dominou, sendo responsável por 59%, seguido pelas vendas à vista (dinheiro e cartão de débito) com 27% e crediário com 14%.

Na pesquisa de expectativa de vendas respondida pelos empresários mostra que a maioria (59%) já esperava esse comportamento do consumidor.

15. Valor médio das vendas:

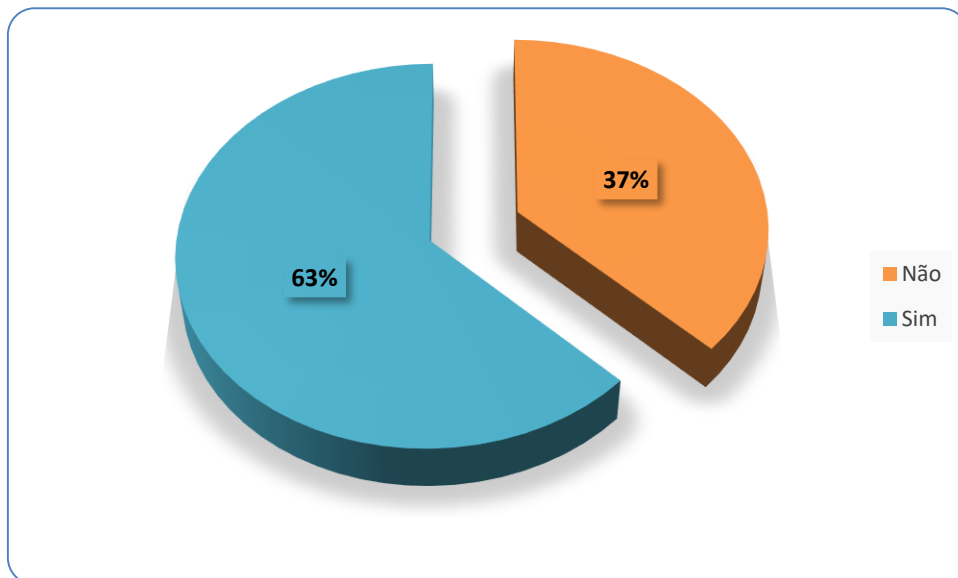


16. Comparação: Intensão x Avaliação

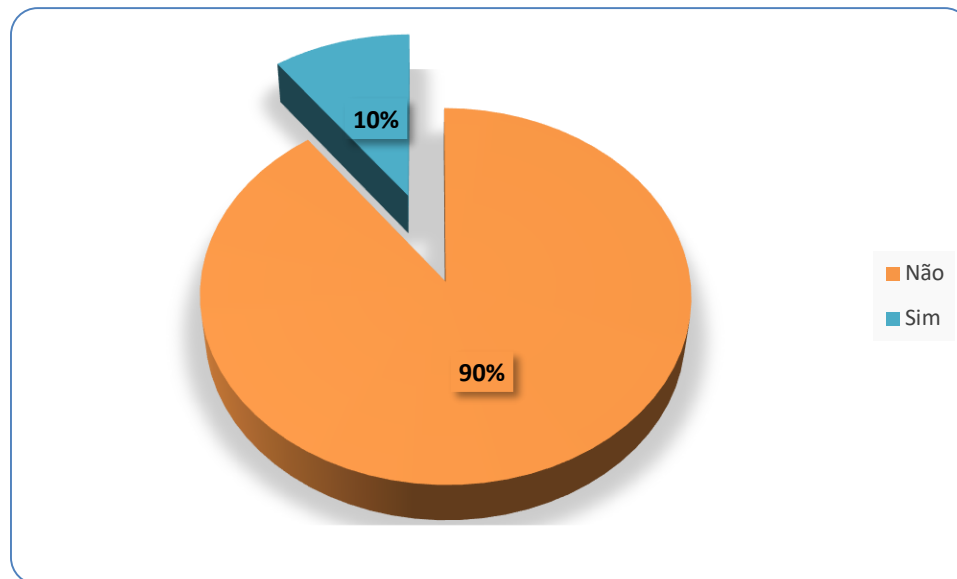


O gasto em média por consumidor nas compras de dos namorados ficou entre R\$ 81,00 a R\$ 150,00, segundo 35% dos comerciantes da cidade.

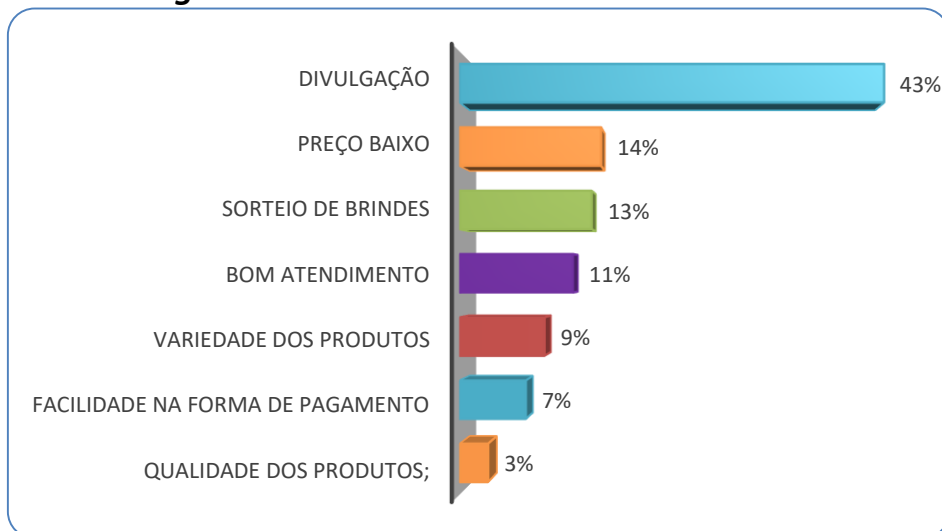
15. Promoção:



16. Contratação temporária



15. Estratégias utilizadas:



No que tange aos tipos de ações realizadas pelos comerciantes, para aumentar as vendas para dia dos namorados, 63% realizou alguma promoção para a data. Além disso a divulgação (43%) foi a estratégia mais utilizada de atrair clientes, seguido do preço baixo (14%) e sorteio de brindes (13%).

Quanto à contratação de funcionários temporários a maioria (90%) decidiu não aumentar o quadro de colaboradores para o período.