

RELATÓRIO
DE PESQUISA

DIA DAS MÃES
INTENÇÃO DE COMPRAS



2023
2023
2023
2023



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

Dia das Mães 2023 Intenção de Compras

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

Kaik Ferreira Rezende

Introdução

O Dia das Mães é uma data para homenagear, celebrar e agradecer a todas as mães por todo tempo, carinho, e amor que elas dedicam aos seus filhos diariamente. Nesta data, muitas avós, tias e irmãs podem ser lembradas também como uma figura materna.

A data se tornou um marco onde os filhos fazem surpresas às suas mães, seja através de presentes ou de atividades que expresse a admiração que sentem por ela. Conseqüentemente, está também é uma data importante para o comércio local, sendo considerada a segunda melhor data do ano para as vendas, perdendo apenas para o Natal.

Baseado na relevância da data para o comércio no município de Rondonópolis, o Instituto de Pesquisa da ACIR realizou uma pesquisa de Intenção de Compras para o Dia das Mães com a população de Rondonópolis, para identificar quais são as expectativas dos consumidores para a data.

Através dos dados coletados na pesquisa oferecemos informações relevantes referente ao comércio de Rondonópolis, como quanto as pessoas estão dispostas a gastar e o que esperam das empresas nesta data. Este levantamento foi realizado do dia 24 de abril ao dia 03 de maio, foram entrevistados 204 pessoas de forma aleatória.

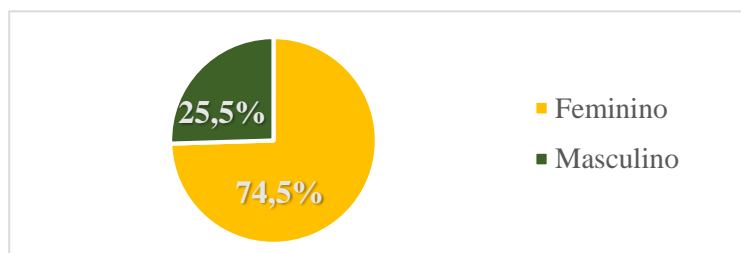
PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Analisar o perfil dos clientes potenciais é fundamental no planejamento estratégico de vendas. Dessa forma buscamos retratar o perfil dos entrevistados, buscando informações que podem ser usadas para traçar uma ação. A seguir serão apresentadas informações sobre sexo, renda familiar, faixa etária entre outros relevantes para identificar o perfil dos consumidores.

Sexo

Dentre os entrevistados, 74,5% são do sexo feminino e 25,5% do sexo masculino.

Gráfico 01: Sexo.

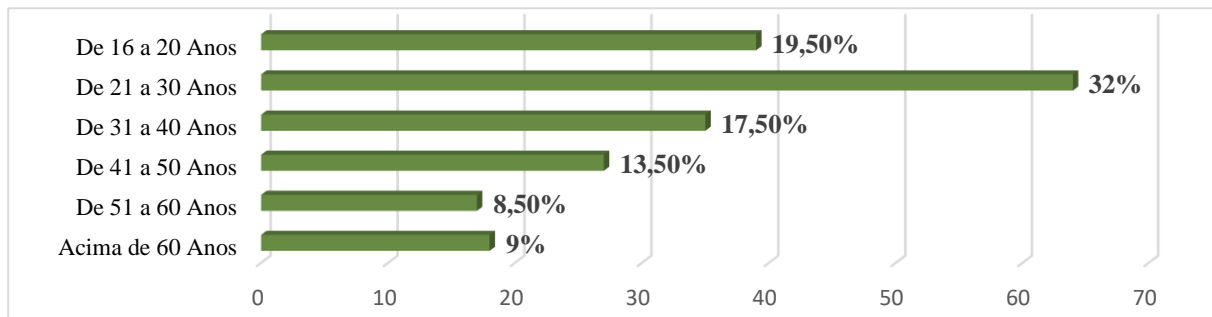


Idade

A faixa etária mais entrevistada é de 21 a 30 anos (32%), seguida da faixa etária de 16 a 20 anos (19,50%) e 14,50% na faixa etária de 31 a 40 anos. Isso evidencia que o público mais

jovem está disposto a presentear, sendo um alerta para os lojistas, já que esse público tem um perfil de atração diferente da população de mais idade.

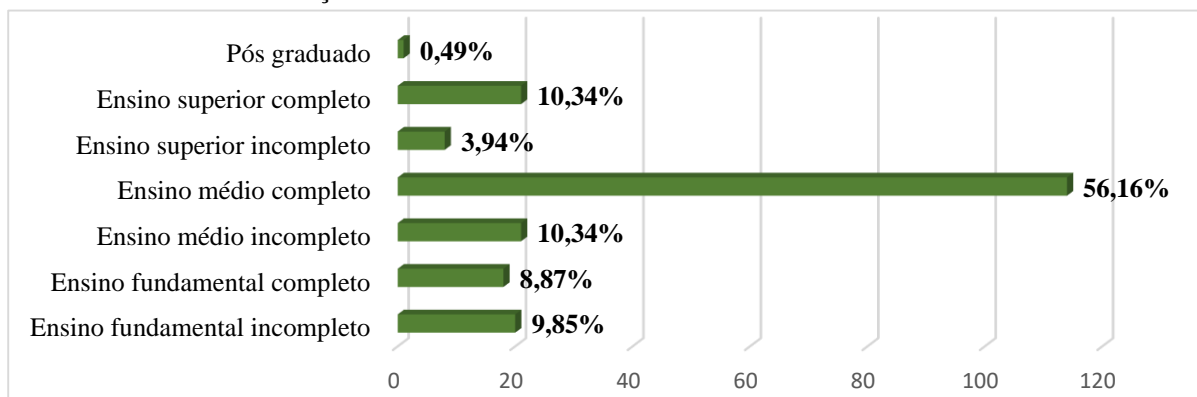
Gráfico 02: Faixa Etária.



Escolaridade

O nível de escolaridade dos entrevistados foi em maior parte o ensino médio completo (56,16%), seguido do ensino superior completo e ensino médio incompleto, ambos com 10,34%.

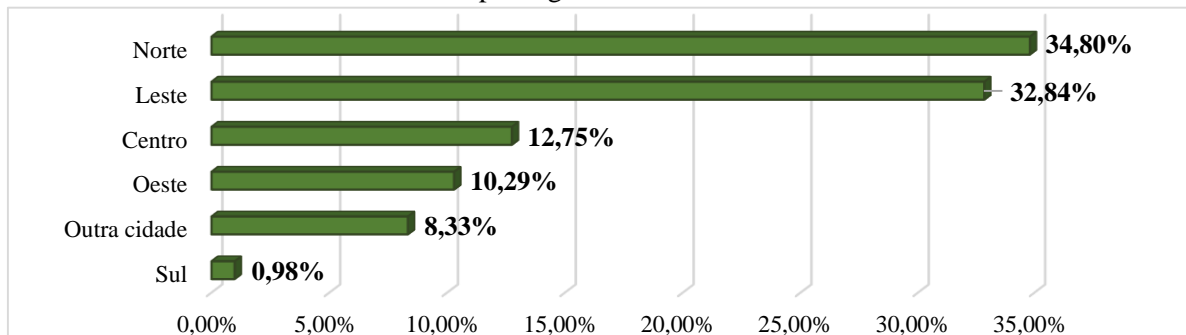
Gráfico 03: Grau de instrução.



Região

A amostra foi composta por pessoas de todas as regiões de Rondonópolis e de cidades vizinhas, onde os moradores preferem fazer suas compras aqui na cidade. A maior parte dos entrevistados são das regiões norte e leste, sendo estas as mais populosas de Rondonópolis.

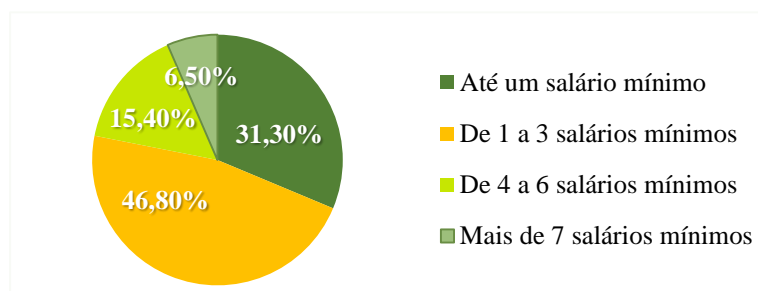
Gráfico 04: Percentual de entrevistados por região.



Renda familiar

Dentre os entrevistados, a 46,80% relatou ser de um a três salários mínimos, seguido de 31,30% que disse ser de até um salário, 14,40% que recebem de quatro a 6 salários mínimos e 6,50% recebem mais de sete salários mínimos somado a renda de toda a família.

Gráfico 05: Renda Familiar.



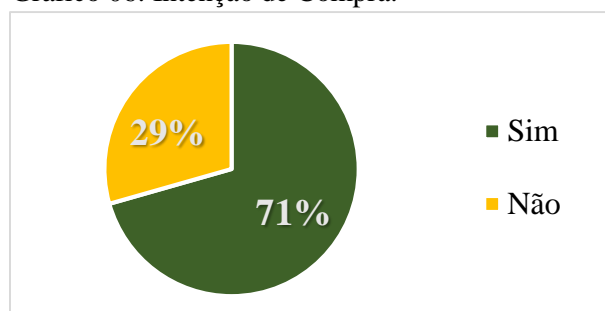
INTENÇÃO DE COMPRAS NO DIA DAS MÃES

A seguir serão apresentadas as intenções de compra dos consumidores, de acordo com as perguntas realizadas pelos pesquisadores aos entrevistados.

Irá presentear no Dia das Mães?

Ao serem questionados sobre a intenção de presentear alguém, 71% dos entrevistados disseram que irá presentear no Dia das Mães, 29% responderam que não irão comprar presentes nesta data.

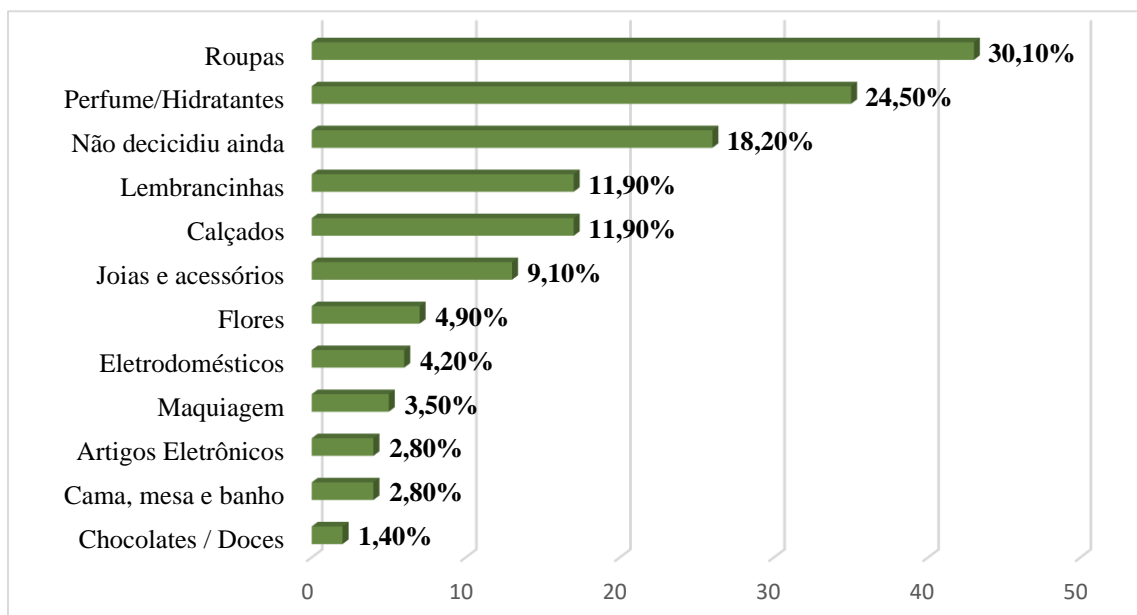
Gráfico 06: Intenção de Compra.



Quais presentes pretende comprar?

Ao perguntar pelos presentes que os consumidores pretendiam comprar foi dada a opção de escolherem mais de uma resposta. Roupas foi a opção de presente mais respondida pelos entrevistados (30,10%), que responderão que irá presentear no Dia das Mães, em segundo os perfumes/hidratantes (24,50%). Cabe ressaltar que existe uma parcela de 18,20% do público que ainda não decidiu o que irá comprar.

Gráfico 07: Presentes.

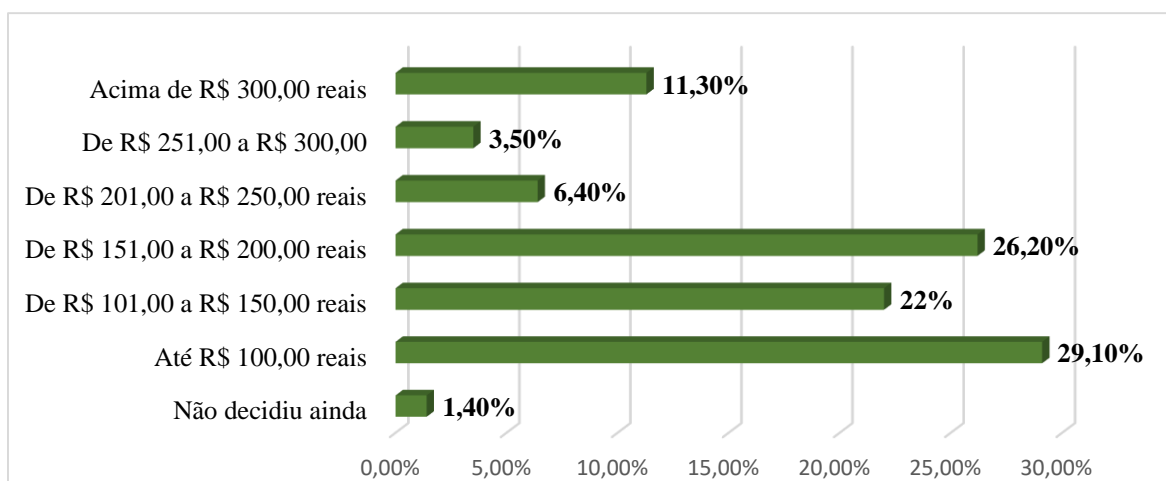


*Soma diferente de 100% devido a repostas múltiplas.

Quanto pretende gastar com as compras do Dia das Mães?

Também foi questionado aos entrevistados quanto eles pretendem gastar com o seu presente. A maioria (29,10%) espera desembolsar até R\$ 100,00, seguido pelos que responderam que pretendem gastar de R\$ 151,00 a R\$ 200,00. E ainda existe uma pequena parcela de 1,40% que ainda não se decidiu.

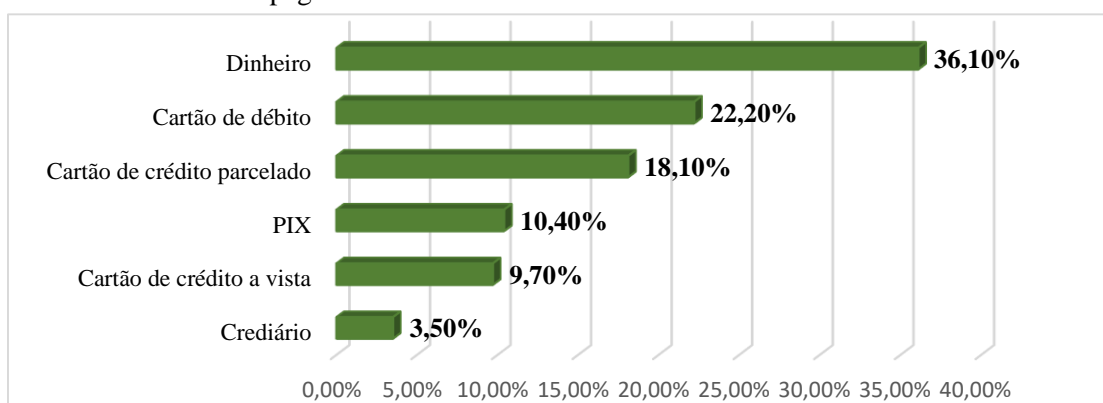
Gráfico 08: Quanto pretendem gastar.



Qual forma de pagamento pretende utilizar nas compras para o Dia das Mães?

Em relação as formas de pagamento, o PIX já aparece como a quarta forma de pagamento mais utilizada, com 10,40%, à frente do tradicional crediário (3,50%) que algumas lojas oferecem para seus clientes e também do pagamento a vista utilizando o cartão de crédito (9,70%). A forma mais utilizada será o dinheiro (36,10%), seguido do cartão de débito (22,20%), e pelo cartão de crédito parcelado (18,10%).

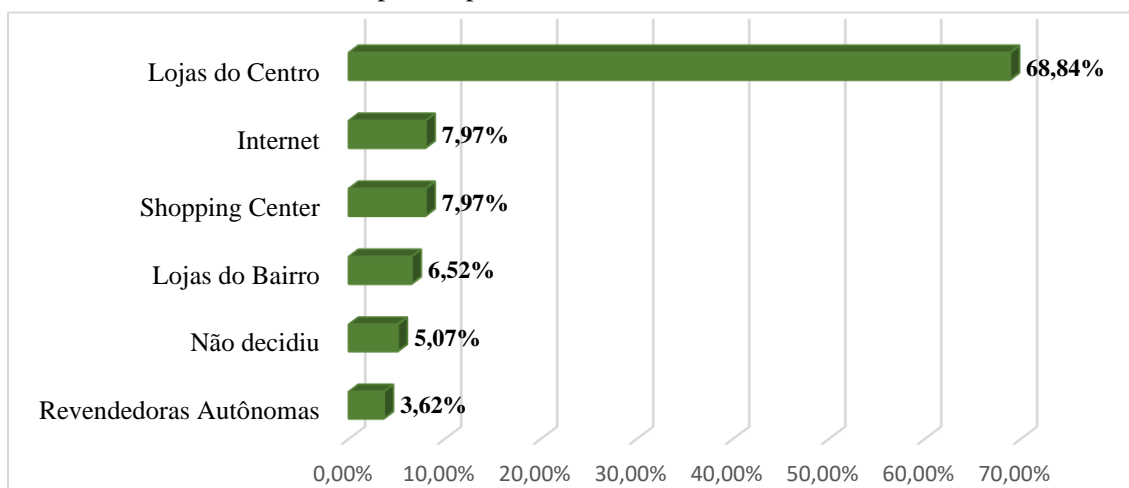
Gráfico 09: Forma de pagamento.



Onde pretende realizar as compras dos presentes para o Dia das Mães?

A maioria dos entrevistados (68,84%) pretendem realizar as compras para o Dia das Mães nas lojas do centro de Rondonópolis, 7,97% disseram que pretendem comprar nas lojas do Shopping, e outros 7,97% na internet. Outro dado interessante é que 3,62% disseram que vão comprar com revendedoras autônomas. Existe também uma parcela de 5,07% que ainda não se decidiu.

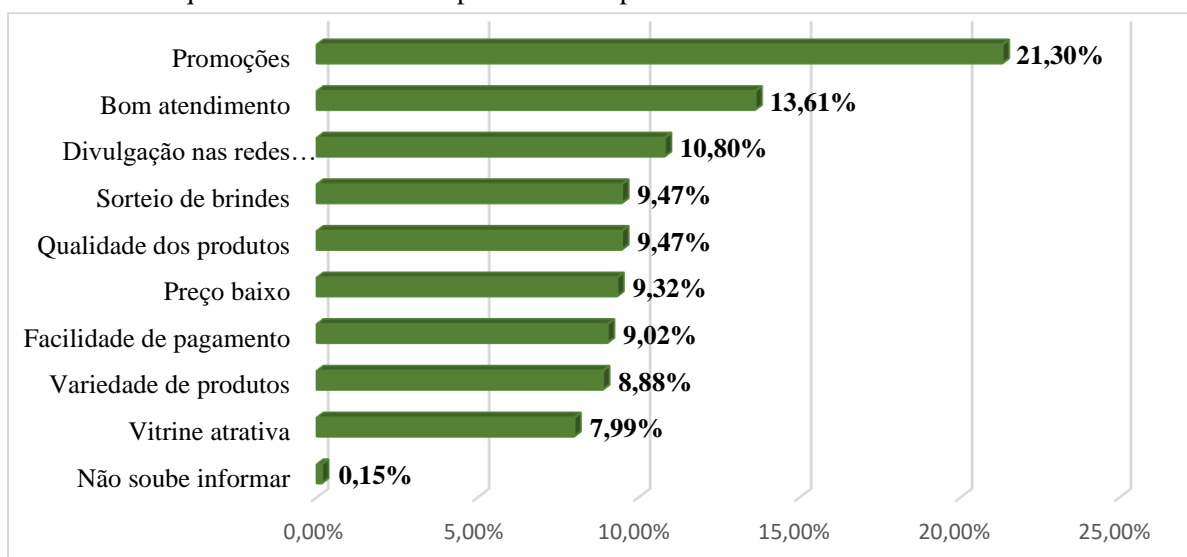
Gráfico 10: Local onde irá comprar os presentes.



O que as lojas poderiam fazer para atrair mais clientes?

Segundo 21,30% dos entrevistados para atrair clientes as lojas poderiam fazer promoções, em segundo lugar, de acordo com 13,61% dos entrevistados o bom atendimento é o que atrai os clientes e em terceiro lugar com 10,80% está a divulgação nas redes sociais.

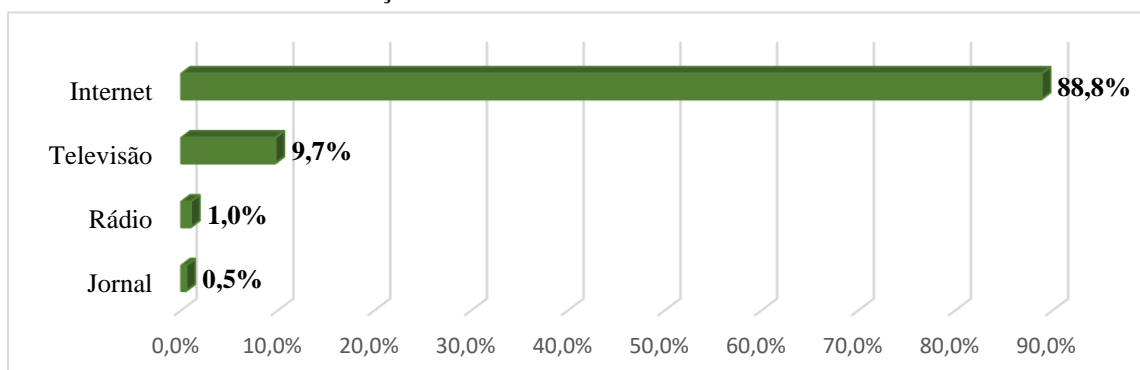
Gráfico 11: O que os consumidores esperam das empresas.



Quais os meios de comunicações são mais utilizados?

Os meios de comunicações mais utilizados pelos entrevistados são internet (88,8%), televisão (9,7%), rádio 1% e jornal (0,5%), o que vai de encontro com dados anteriores onde os clientes também demonstraram interesse em divulgações em redes sociais.

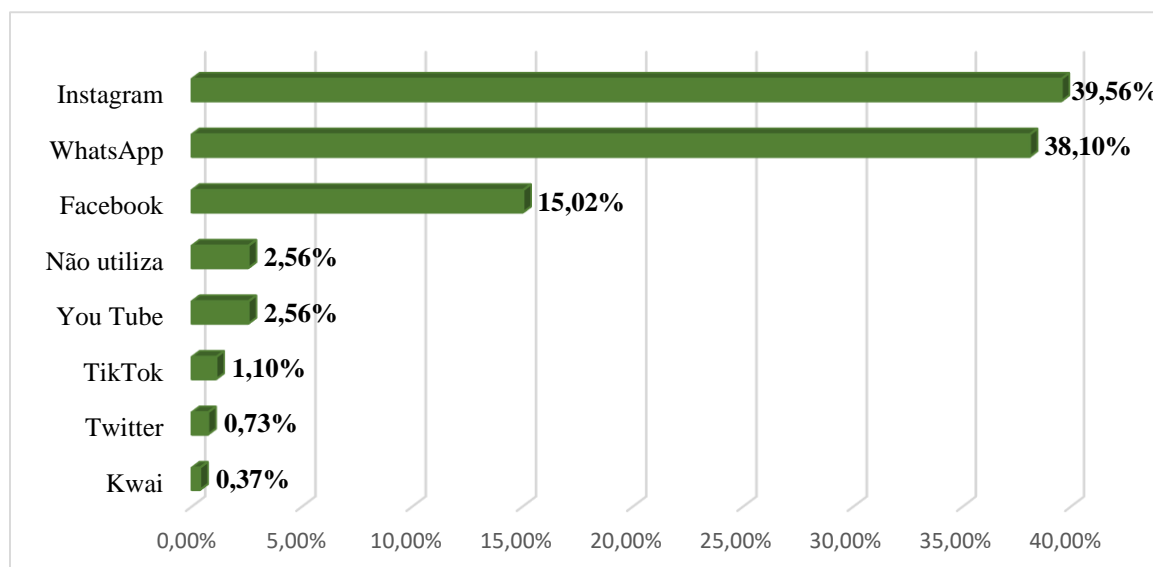
Gráfico 12: Meios de comunicação mais utilizados.



Quais as redes sociais são mais utilizadas?

Afim de entender melhor o uso de internet como meio de comunicação, foi questionado quais seriam as redes sociais mais utilizadas pelos entrevistados. Diferente dos anos anteriores, o Instagram se destacou como a rede social mais utilizada (39,56%), seguido do WhatsApp (38,10%), Facebook (15,02%), You Tube (2,56%). Outros 2,56% disseram não utilizar redes sociais e outros 2,20% responderam entre Tiktok, Kwai e Twitter.

Gráfico 13: Redes sociais mais utilizadas.



Considerações Finais

Neste Dia das Mães 74% dos entrevistados irão presentear, esse dado ressalta a importância da data para o comércio local. Com isso, podemos traçar um perfil de compras através desta pesquisa.

A maioria dos consumidores esperam gastar até R\$ 200,00, e tem preferência por realizar as suas compras nas lojas localizadas na região central. As roupas e perfumes são os presentes mais procurados, e ainda existe uma grande parcela que não se decidiu ainda sobre o que irá comprar para presentear nesta data tão especial.

Como já esperado, as promoções e o bom atendimento são primordiais para atrair os clientes, segundo os próprios consumidores, que também esperam que as lojas façam divulgações pelas redes sociais dos seus produtos. As redes sociais mais utilizadas são o Instagram e o WhatsApp, que veem servindo como uma alternativa lucrativa para os lojistas, que tiveram seu uso comercial intensificado a partir da pandemia. E assim podemos concluir que o mercado está aquecido e será um ótimo período para vendas.