

RELATÓRIO
DE PESQUISA

DIA DOS
NAMORADOS
EXPECTATIVA DE VENDAS



2023
2023
2023
2023



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

Dia dos Namorados 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

Kaik Ferreira Rezende

Rondonópolis - MT
2023

Introdução

O dia 12 de junho marca o Dia dos Namorados, que celebra o amor de todos os tipos de casais. Assim, movimenta um mercado amplo em termos de idade, gênero e preferências. A decoração com corações já é tradicional para o período, podendo ser incrementada com cupidos e flechas e até mesmo selfies de casais apaixonados, tudo pensado para atrair mais clientes.

A busca por presentes para a pessoa amada movimenta o comércio local em diversos seguimentos, e torna a data a terceira mais movimentada no ano., ficando atrás do Dia das Mães e do Natal. Pensando nisso a Acir desenvolveu a pesquisa de expectativa de Vendas, para analisar o mercado local em relação a esta 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 23 ao dia 29 de maio, e foram entrevistadas 150 empresas de forma aleatória.

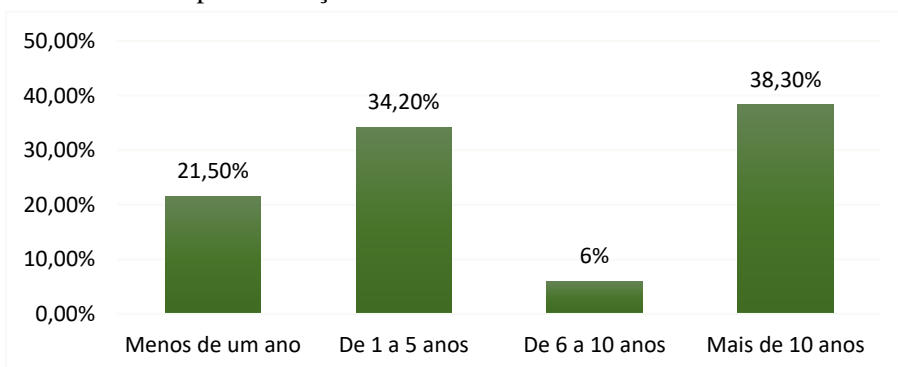
PERFIL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

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 seguimentos.

Tempo de atuação da empresa

Dentre as empresas entrevistados, 38,30% possuem mais de 10 anos de atuação, 6% tem entre 6 a 10 anos, 34,20% possuem de 1 a 5 anos e apenas 21,50% 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.

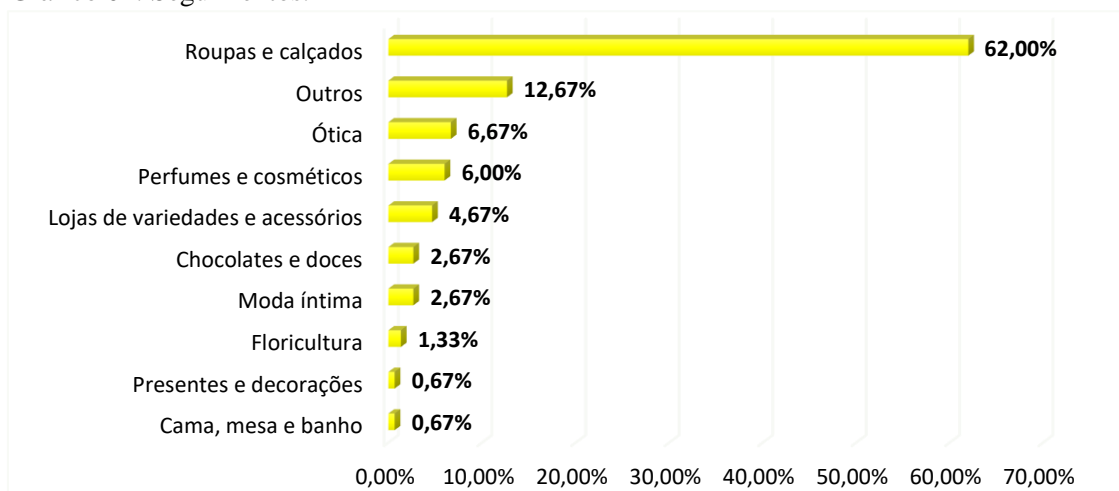
Gráfico 01: Tempo de atuação.



Seguimentos

Foram entrevistadas empresas dos mais diversos seguimentos. O seguimento com maior participação foi o de roupas e calçados 62%, seguido de óticas com 6,67%, perfumes e cosméticos com 6%, loja de variedade e acessórios com 4,67% entre outros.

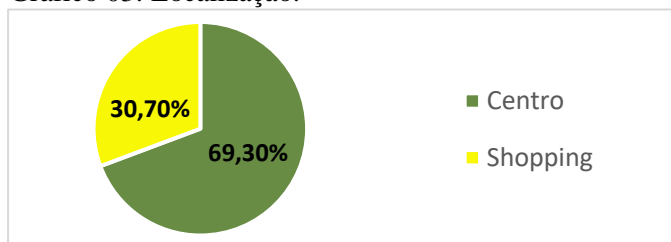
Gráfico 02: Seguimentos.



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 entrevistada 77% se localizam no centro, 22% nos bairros e 1% no Shopping.

Gráfico 03: Localização.



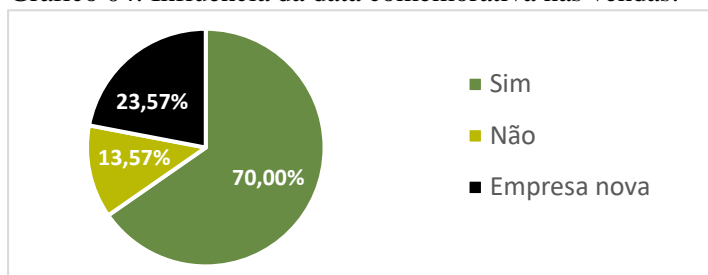
EXPECTATIVA DE VENDAS PARA O DIA DOS NAMORADOS

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 Namorados costuma influenciar nas vendas da empresa?

Ao serem questionados sobre a influência da data nas vendas, 70% dos entrevistados disseram que influenciam sim, 13,57% disse que não e outros 23,57% são empresas novas, ou seja, possuem menos de 1 ano de abertura, não tendo experiência ainda pela data comemorativa.

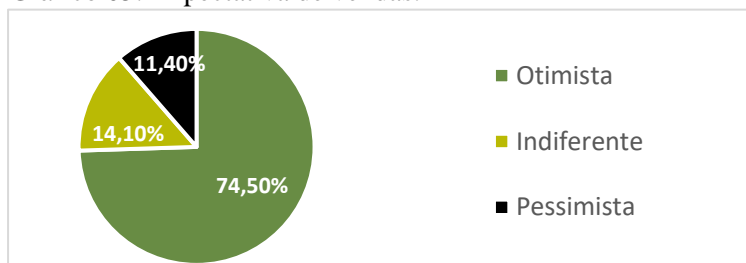
Gráfico 04: Influencia da data comemorativa nas vendas.



Qual a sua expectativa de vendas para o Dia dos Namorados?

Ao perguntar pela expectativa de vendas no Dia dos Namorados procuramos entender se os empresários estão otimistas com a data comemorativa. 74,50% dos entrevistados estão otimistas, 14,10% se declaram indiferentes e apenas 11,40% está pessimista.

Gráfico 05: Expectativa de vendas.



Como espera que será as vendas do Dia dos Namorados?

Também foi questionado aos entrevistados como eles esperam que será as vendas. A maioria das empresas esperam vender mais do que no ano passado (52,70%), 11,60% disse que acha que venderá menos que no ano passado. Os que acham que irão vender igual ao ano passado são 16,40%. Outros 19,20% são empresas com menos de um ano.

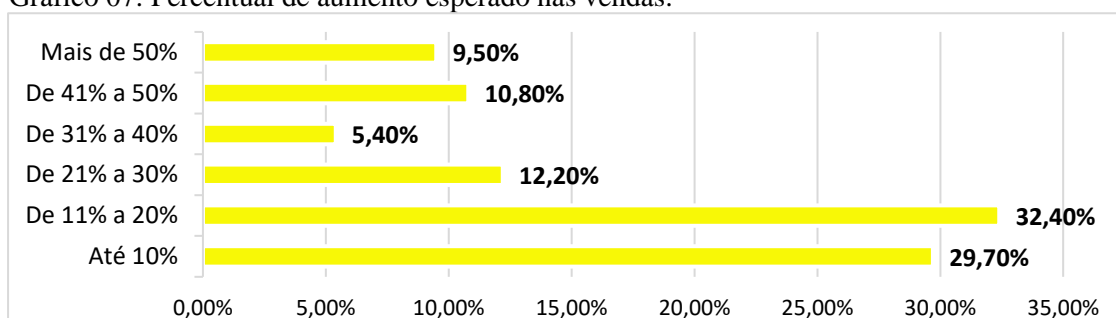
Gráfico 06: Expectativa de vendas em relação ao ano passado.



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 entre 11% a 20% a mais do que no ano passado.

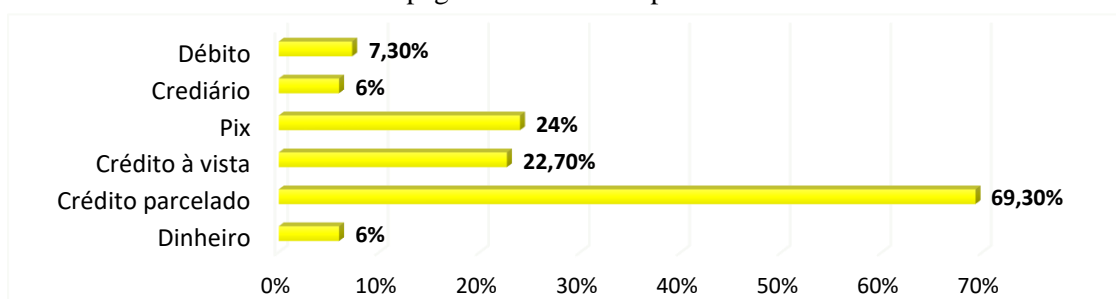
Gráfico 07: Percentual de aumento esperado nas vendas.



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 (69,30%), seguido do PIX (24%), cartão de crédito à vista (22,70%), débito (7,30%) e por último o dinheiro e o crediário, ambos com 6% de utilização.

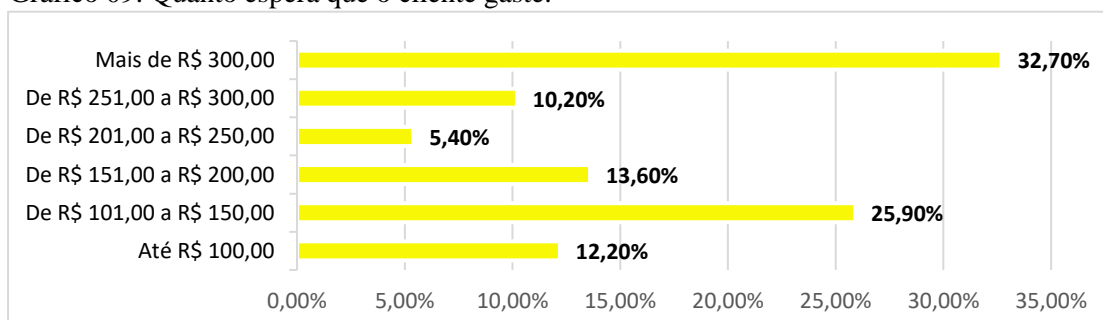
Gráfico 08: Previsão da forma de pagamento utilizada pelos clientes.



Quanto espera que o cliente irá gastar?

Foi perguntado também qual o valor que os clientes costumam gastar nos presentes para o Dia dos Namorados. 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.

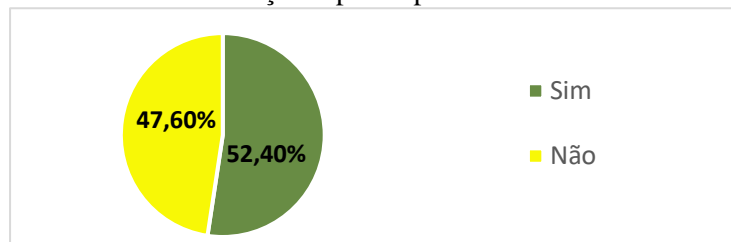
Gráfico 09: Quanto espera que o cliente gaste.



Estão programando alguma promoção especial para o Dia dos Namorados?

Também foi perguntado as empresas se as mesmas estão programando algo especial para o dia dos Namorados, onde 52,40% disse que estão sim fazendo algo voltado para este dia e 47,60% indicou que não irá fazer nenhuma ação especial.

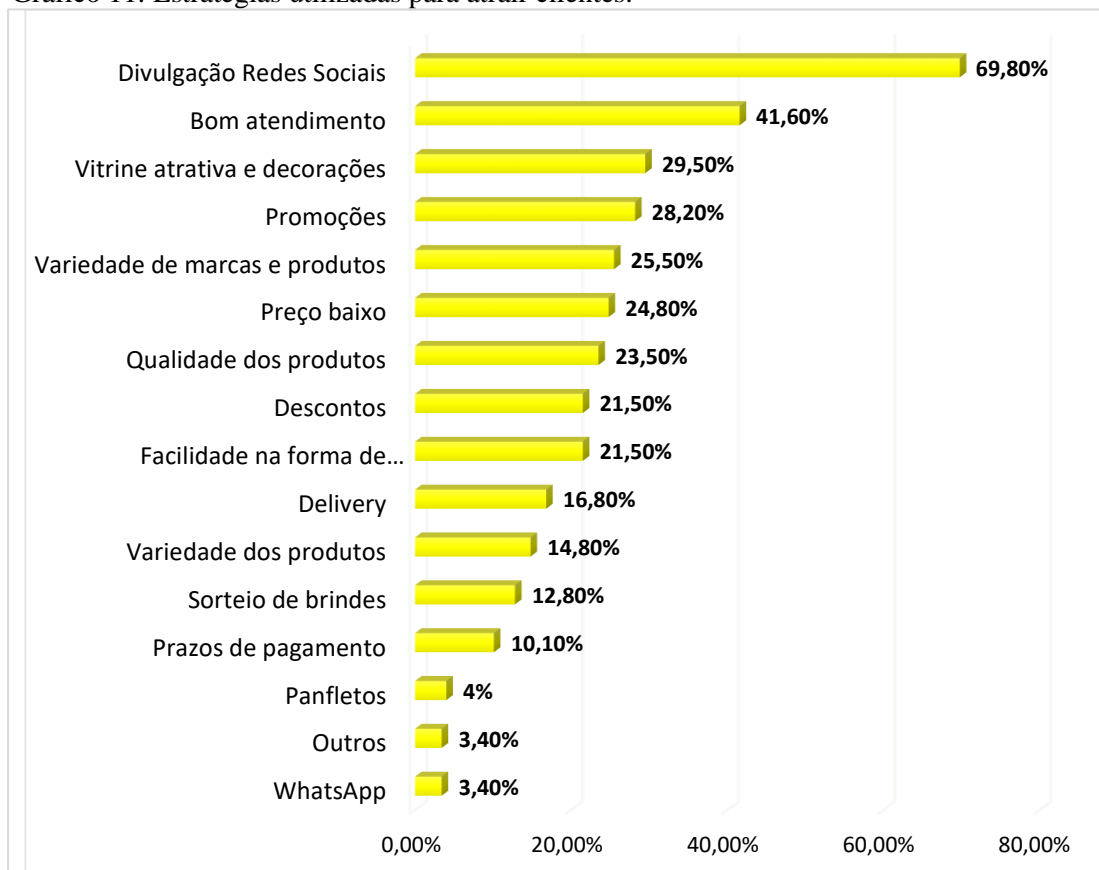
Gráfico 10: Irá fazer ação especial para o Dia dos Namorados?



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 as divulgações nas Redes sociais, o bom atendimento e as decorações. As demais estão listadas no gráfico abaixo, onde a soma é maior do que 100% pois as escolhas foram múltiplas.

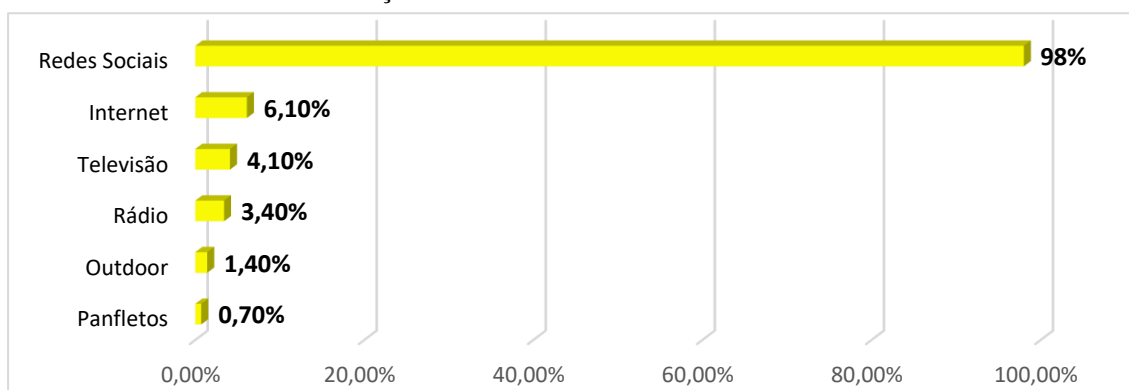
Gráfico 11: Estratégias utilizadas para atrair clientes.



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 (98%), seguido da internet com 6,10%, da televisão com 4,10%, rádio com 3,40%, outdoor com 1,40% e por últimos os panfletos com 0,70%.

Gráfico 12: Meios de comunicação mais utilizados.



Considerações Finais

Podemos concluir que neste Dia dos Namorados 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 quase 61,30% 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 no Dia das Mães não foi tão bem quanto o esperado. Alguns seguimentos também terão o apoio das festividades juninas para complementar a meta deste mês.