

RELATÓRIO
DE PESQUISA

DIA DAS MÃES
EXPECTATIVA DE VENDAS



2023
2023
2023
2023



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

Dia das Mães 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 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 expectativa de vendas para o Dia das Mães com os empresários de Rondonópolis, para entender como o mercado local esta se preparando para esta data e sua expectativa.

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 24 de abril ao dia 03 de maio, foram entrevistadas 120 empresas de forma aleatória.

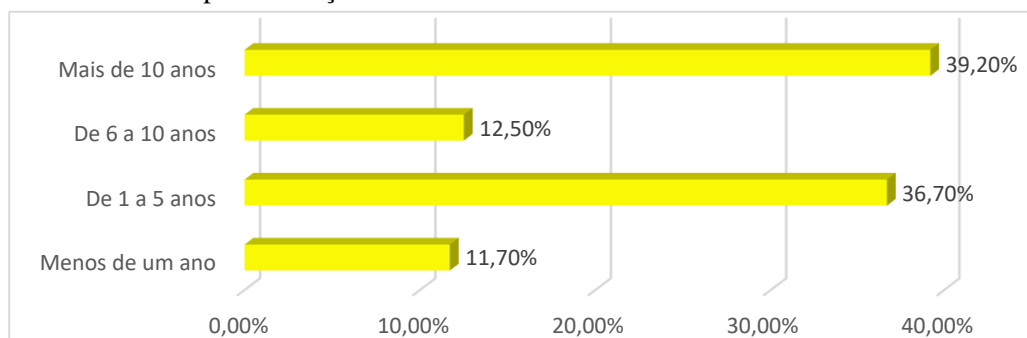
PERFIL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

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, 39,20% possuem mais de 10 anos de atuação, 12,50% tem entre 6 a 10 anos, 36,70% possuem de 1 a 5 anos e apenas 11,70% 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.

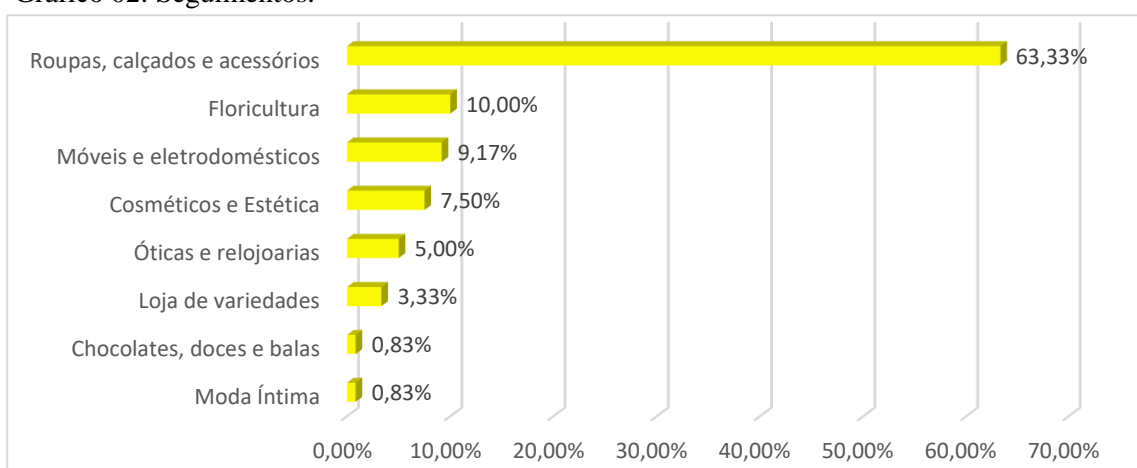
Gráfico 01: Tempo de atuação.



Seguimentos

Foram entrevistadas empresas dos mais diversos seguimentos. O seguimento com maior participação foi o de roupas, calçados e acessórios com 63,33%, seguido das Floriculturas com 10%, móveis e eletrodomésticos com 9,17%, cosméticos e estética com 7,50%, óticas e relojarias com 5% e lojas de variedades com 3,33%. Ainda tivemos um entrevistado do ramo de chocolates e doces e uma do seguimento de moda íntima.

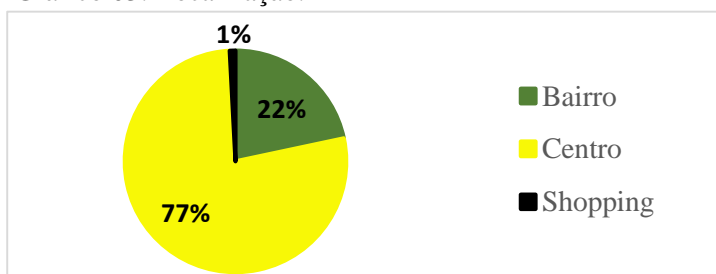
Gráfico 02: Seguimentos.



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.



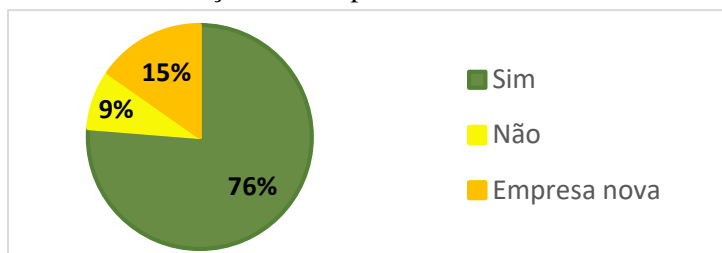
EXPECTATIVA DE VENDAS PARA O DIA DAS MÃES

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 das Mães costuma influenciar nas vendas da empresa?

Ao serem questionados sobre a influência da data nas vendas, 90% 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.

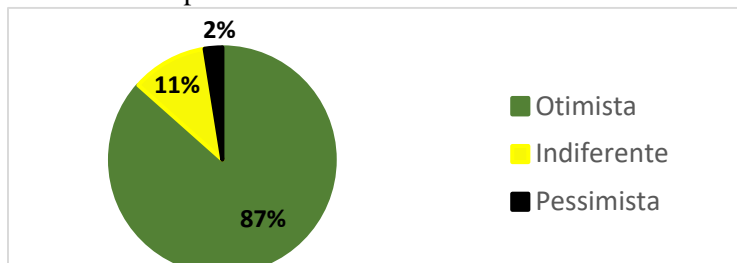
Gráfico 04: Intenção de Compra.



Qual a sua expectativa de vendas para o Dia das Mães?

Ao perguntar pela expectativa de vendas no Dia das Mães, procuramos entender se os empresários estão otimistas com a data comemorativa. 87% dos entrevistados estão otimistas, 11% se declaram indiferentes e apenas 2% está pessimista.

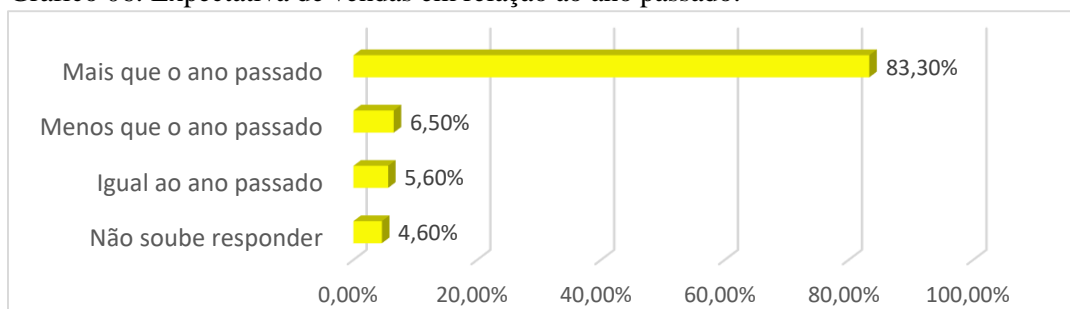
Gráfico 05: Expectativa de vendas



Como espera que será as vendas do Dia das Mães?

Também foi questionado aos entrevistados como eles esperam que será as vendas. A maioria das empresas esperam vender mais do que no ano passado (83,30%), 6,50% disse que acha que venderá menos que no ano passado. Os que acham que irão vender igual ao ano passado são 5,60%. Outros 4,60% não souberam responder.

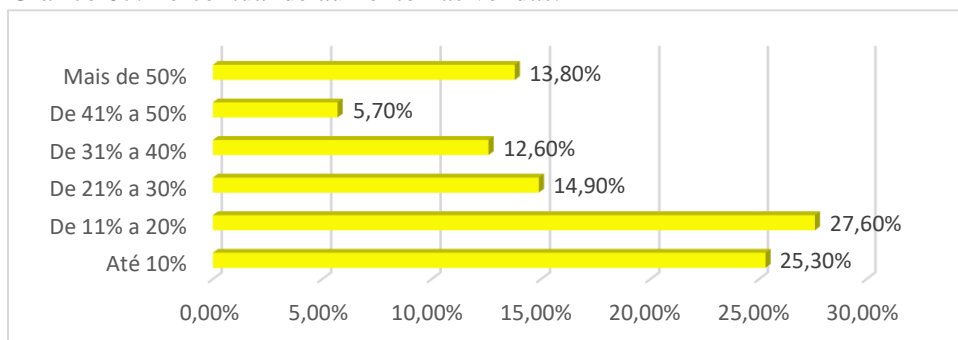
Gráfico 06: Expectativa de vendas em relação ao ano passado.



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.

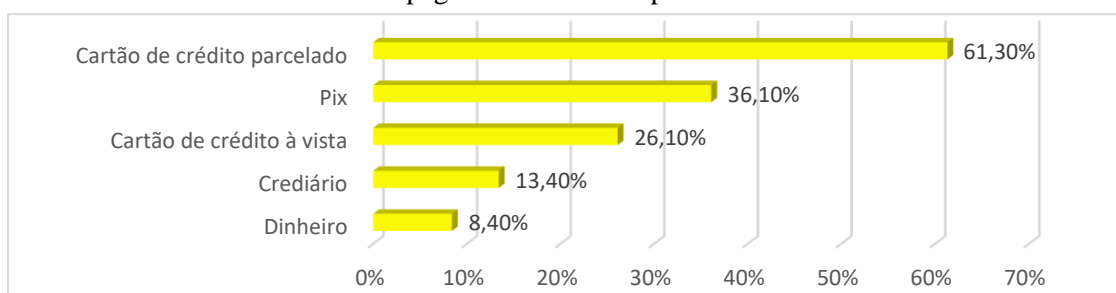
Gráfico 07: Percentual de aumento nas vendas.



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 (61,30%), seguido do PIX (36,10%), cartão de crédito à vista (26,1%), crediário (13,40%) e por último o dinheiro (8,40%).

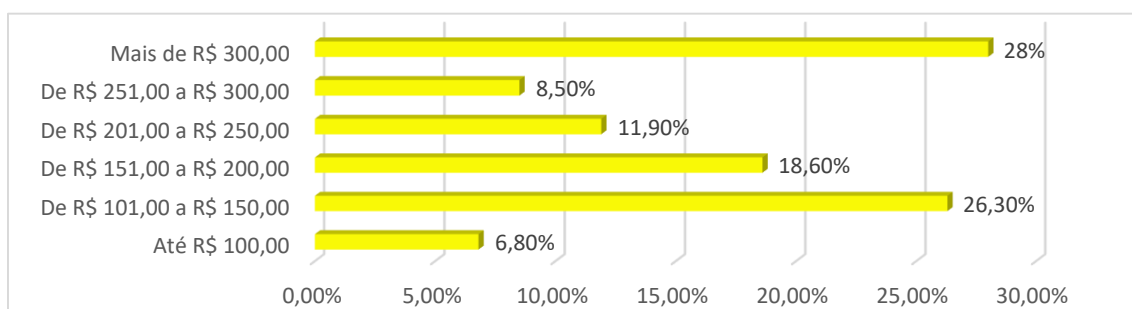
Gráfico 08: Previsão da forma de pagamento utilizada pelos clientes.



Quanto espera que o cliente irá gastar?

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

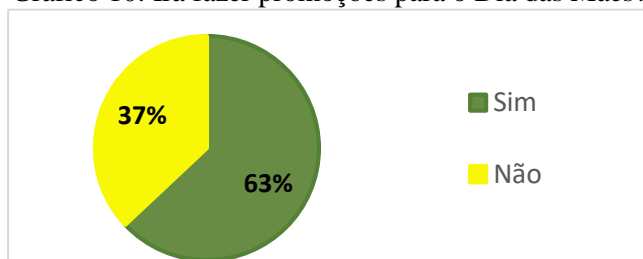
Gráfico 09: Quanto espera que o cliente gaste.



Estão programando alguma promoção especial para o Dia das Mães?

Também foi perguntado as empresas se as mesmas estão programando algo especial para o dia das mães, onde 63% disse que estão sim fazendo algo voltado para este dia e apenas 37% indicou que não irá fazer promoções.

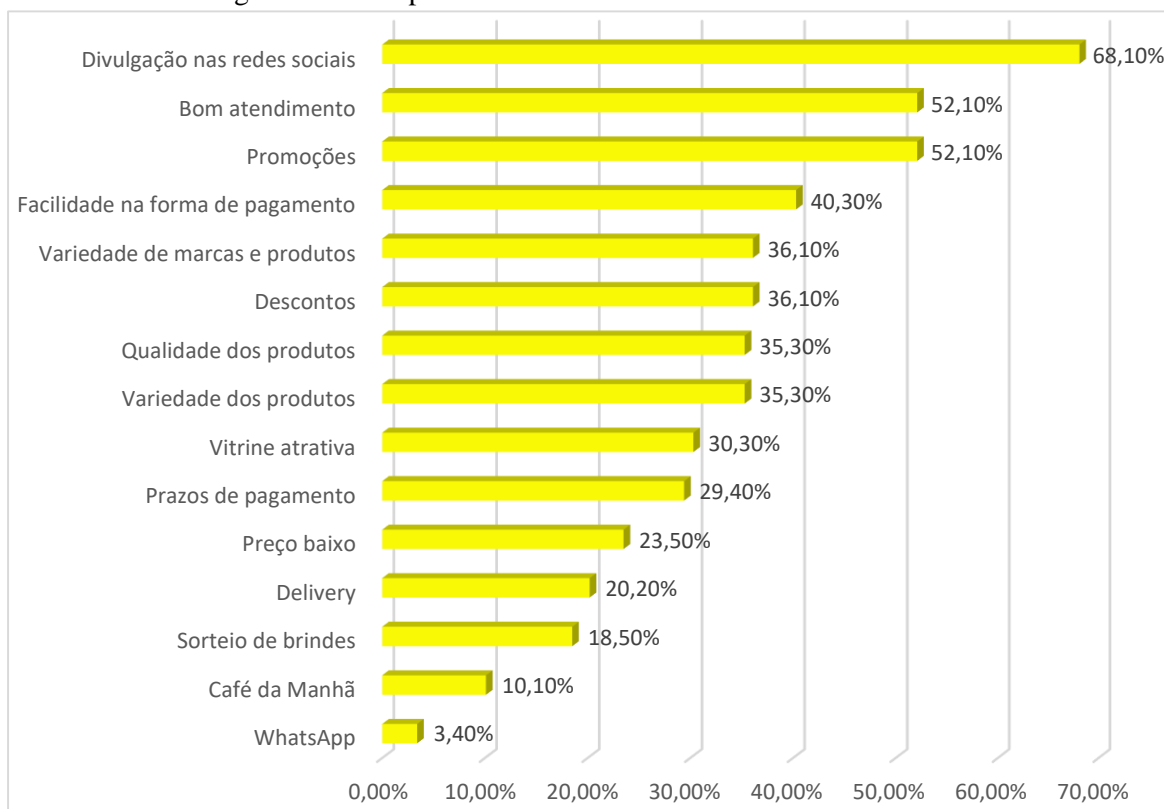
Gráfico 10: Irá fazer promoções para o Dia das Mães?



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 promoções. As demais estão listadas no gráfico abaixo, onde a soma é maior do que 100% pois as escolhas foram múltiplas.

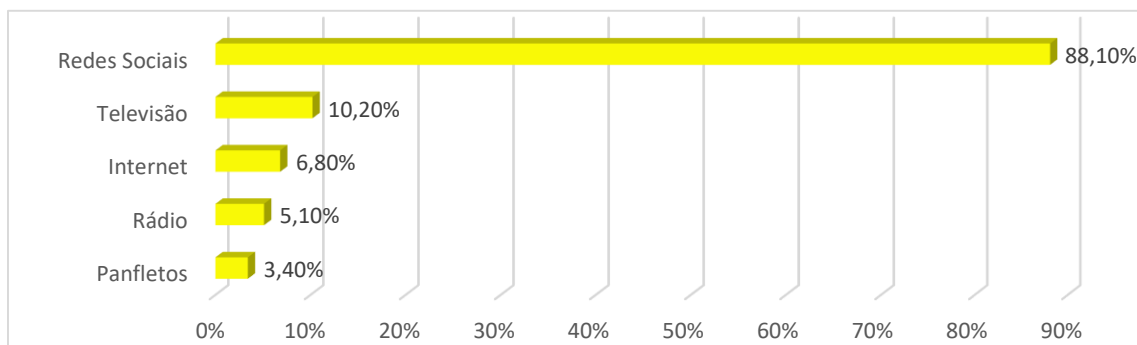
Gráfico 11: Estratégias utilizadas para atrair clientes.



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 (88,10%), seguido da televisão com 10,20%, da internet com 6,80%, rádio com 5,10% e panfletagem com 3,40%.

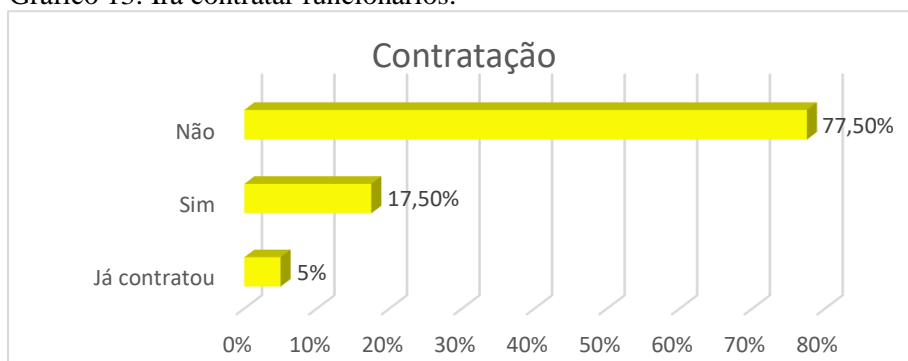
Gráfico 12: Redes sociais mais utilizadas.



Irá contratar funcionários?

Também foi questionado se as empresas iriam contratar funcionários para aumentar o quadro nesta data comemorativa. A maioria disse que não irá (77,50%), mas 17,50% disse que iria sim e outros 5% informaram que já contrataram, abrindo novas oportunidades no mercado.

Gráfico 13: Irá contratar funcionários.



Considerações Finais

Podemos concluir que neste Dia das Mães o mercado local estará aquecido. A grande 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 75% dos entrevistados sinalizaram que irão presentear nesta data e vão realizar suas compras no comércio local.