

Expectativas de Vendas



Introdução

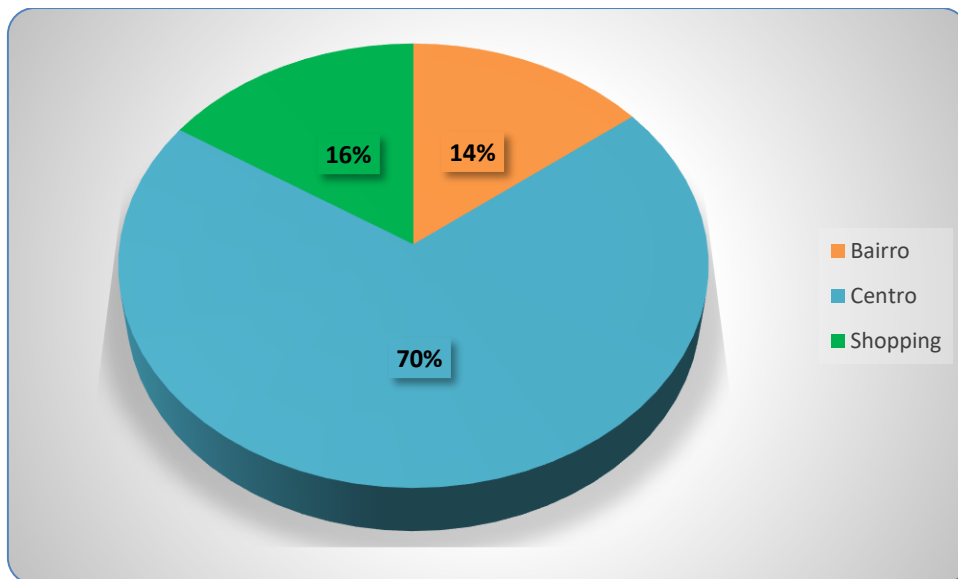
O Natal é uma das melhores épocas para o comércio impulsionar suas vendas e também conquistar novos clientes. Esta é uma data em que as pessoas se sentem mais estimuladas a presentear familiares, amigos, colegas de trabalho ou até mesmo desconhecidos, por meio de boas ações. Esse período cria um momento positivo e propício para vendas.

Por este motivo o Instituto de Pesquisa ACIR (IPA) realizou pesquisa para saber a expectativa dos comerciantes em relação às vendas de Natal.

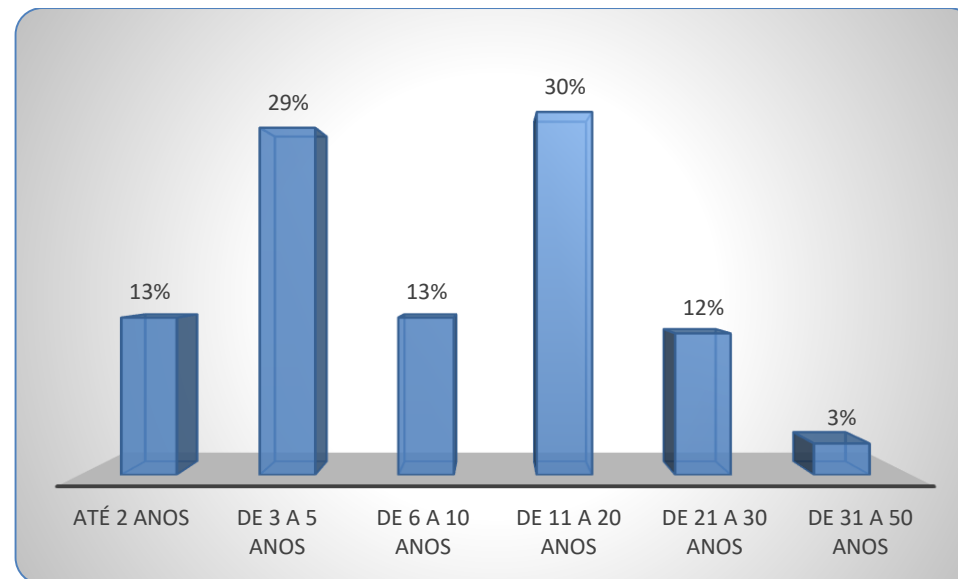
As informações coletadas foram conferidas e processadas gerando o presente relatório.

Perfil das Empresas

1. Localização



2. Tempo de atuação

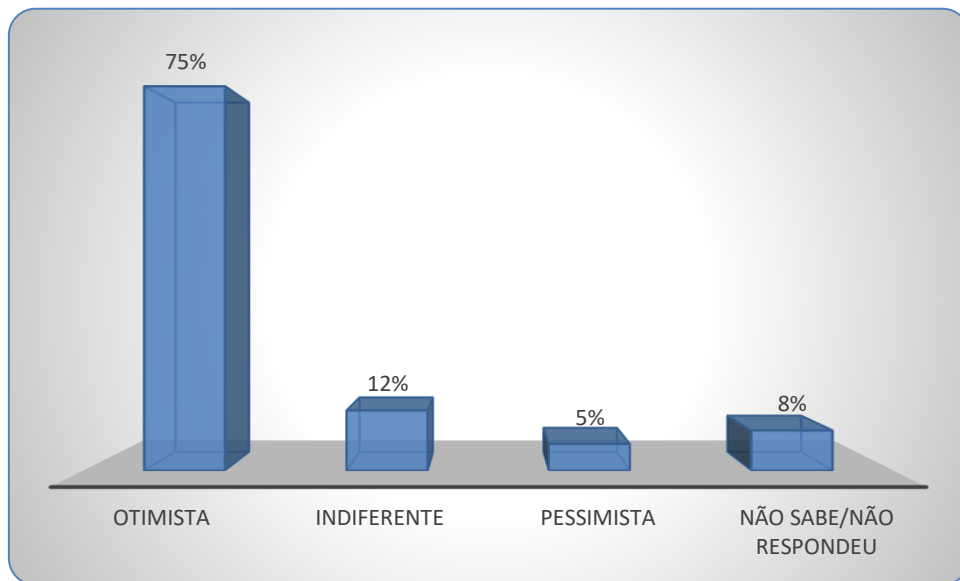


3. Segmentos Entrevistados

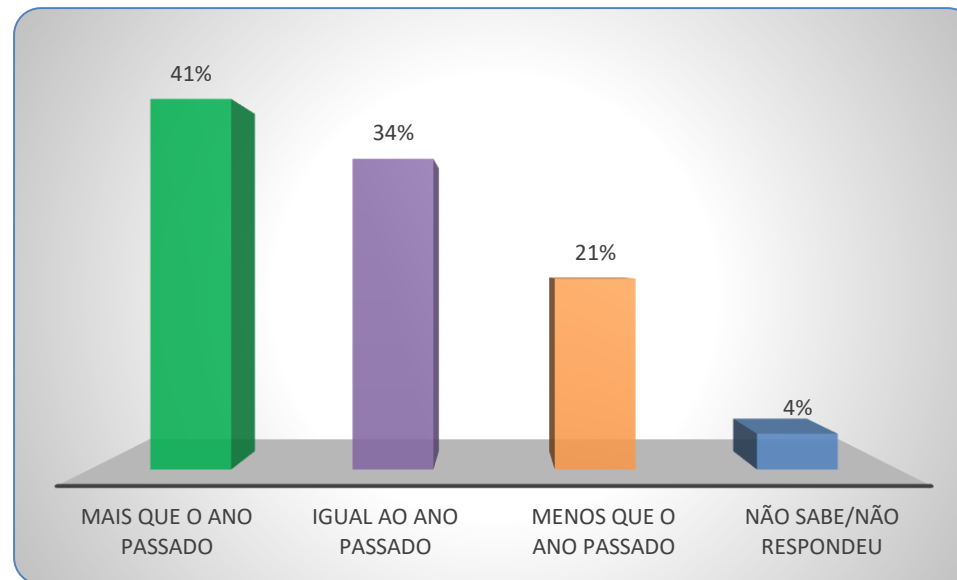
Confecções e acessórios	42%	Embalagens, Descartáveis e Festa	4%	Colchões	1%
Calçados e acessórios	9%	Jóias	3%	Floricultura e Presentes	1%
Cosméticos	7%	Acessórios de Informática	1%	Materiais para Construção	1%
Móveis e Eletrodomésticos	5%	Acessórios para Celular	1%	Moda Intima	1%
Ótica	5%	Artigos Esportivos	1%	Produtos naturais e de alimentação	1%
Utilidades, Presentes, Decorações e Brinquedos	5%	Brinquedos	1%	Restaurante	1%
Confecção infantil	4%	Cama, mesa e banho	1%	Telefonia	1%

Expectativa de Vendas

4. Expectativa com as vendas de Natal?



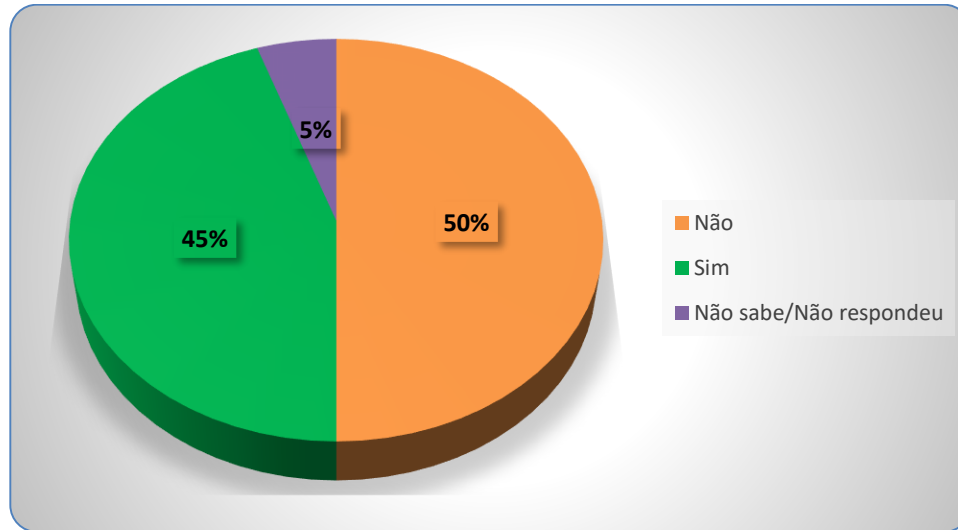
5. Espera vender?



O período gera um impacto positivo nas empresas do comércio varejista de Rondonópolis que tem suas vendas alteradas com a chegada do Natal. Isso explica o otimismo de 75% das empresas que foram entrevistadas. Apenas 16% disseram estar indiferentes ou pessimistas, conforme o gráfico acima.

A maioria (41%) do comércio de Rondonópolis espera que as vendas desse ano sejam melhores em relação ao ano passado.

6. Está programando alguma promoção para o Natal?

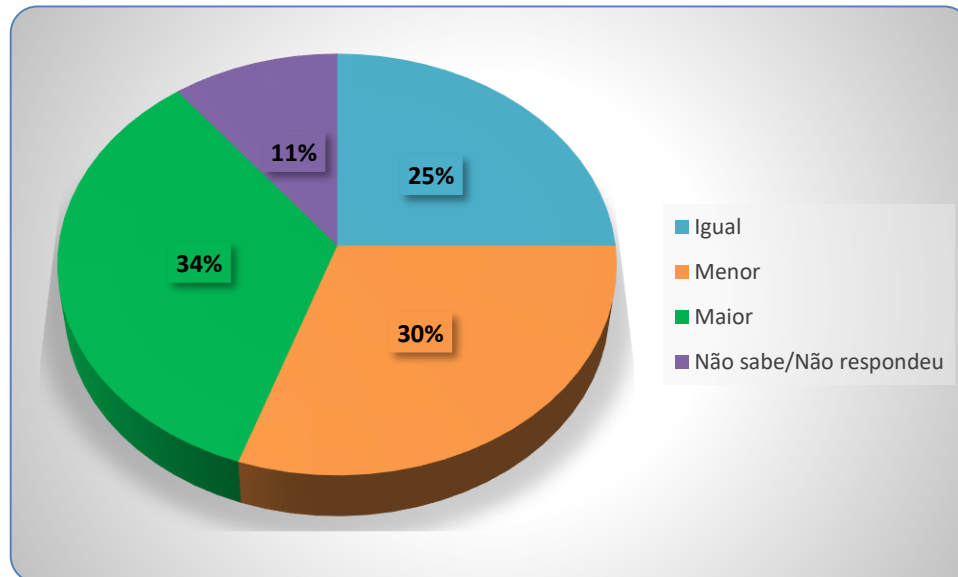


Para melhorar as vendas no período, 45% do comércio pretende realizar promoções.

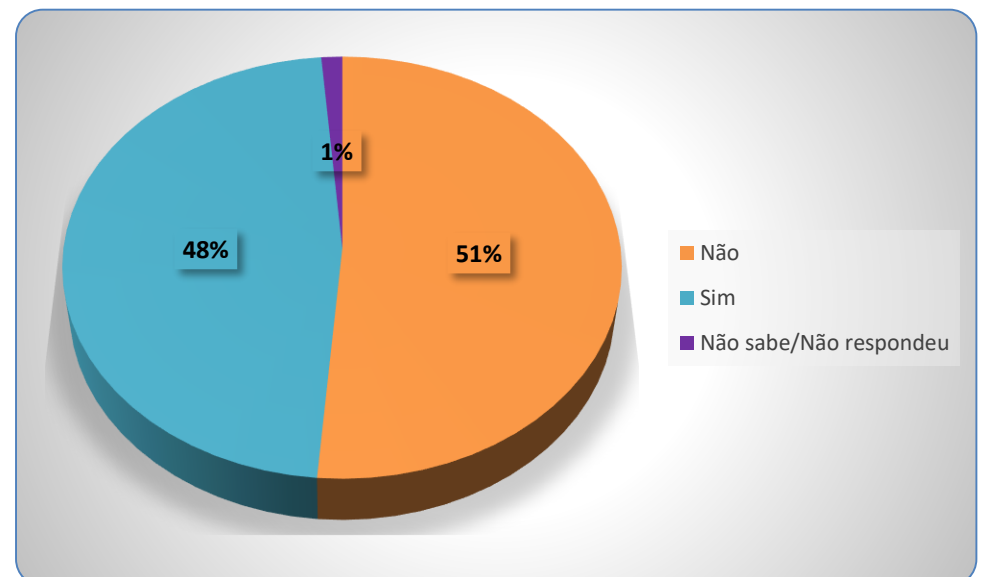
Em relação ao estoque da loja 34% do comércio decidiu aumentar o volume se comparado ao ano anterior. E para 23% o estoque continuará igual.

Quanto a contratação de funcionários temporários, 51% disse que não irá realizar contratação para a data.

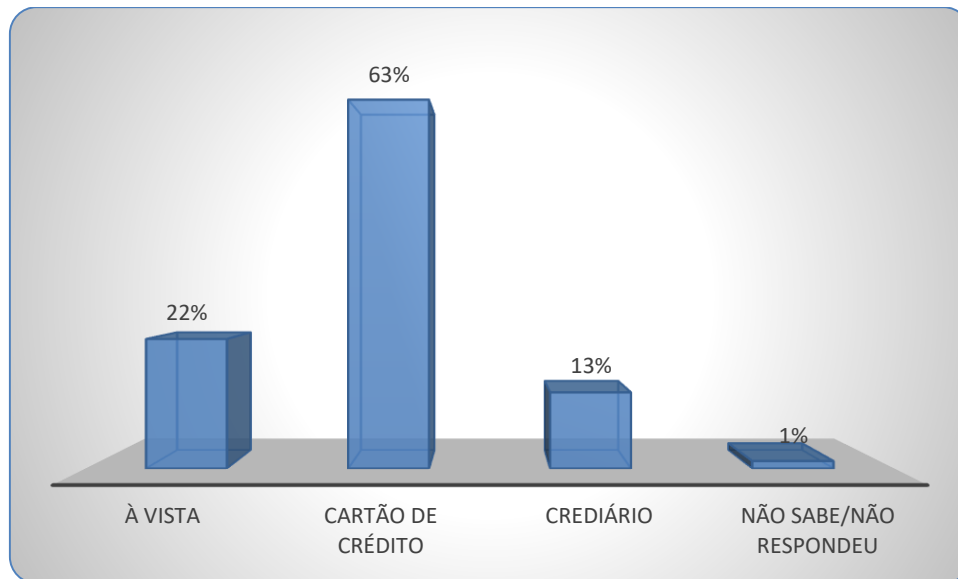
7. Quanto ao estoque em relação ao ano anterior, será...



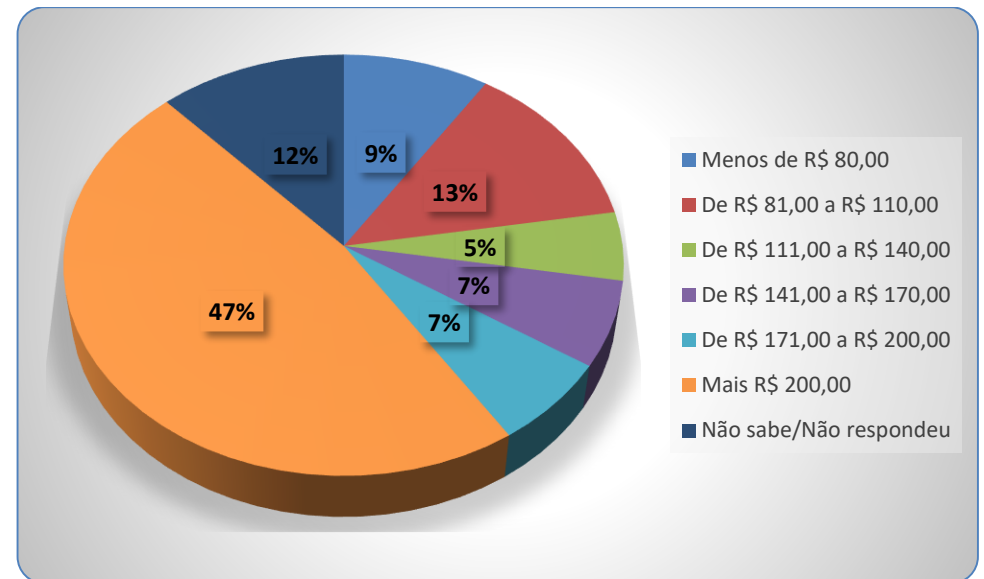
8. Pretende contratar funcionários temporários?



9. Forma de pagamento na opinião da empresa:



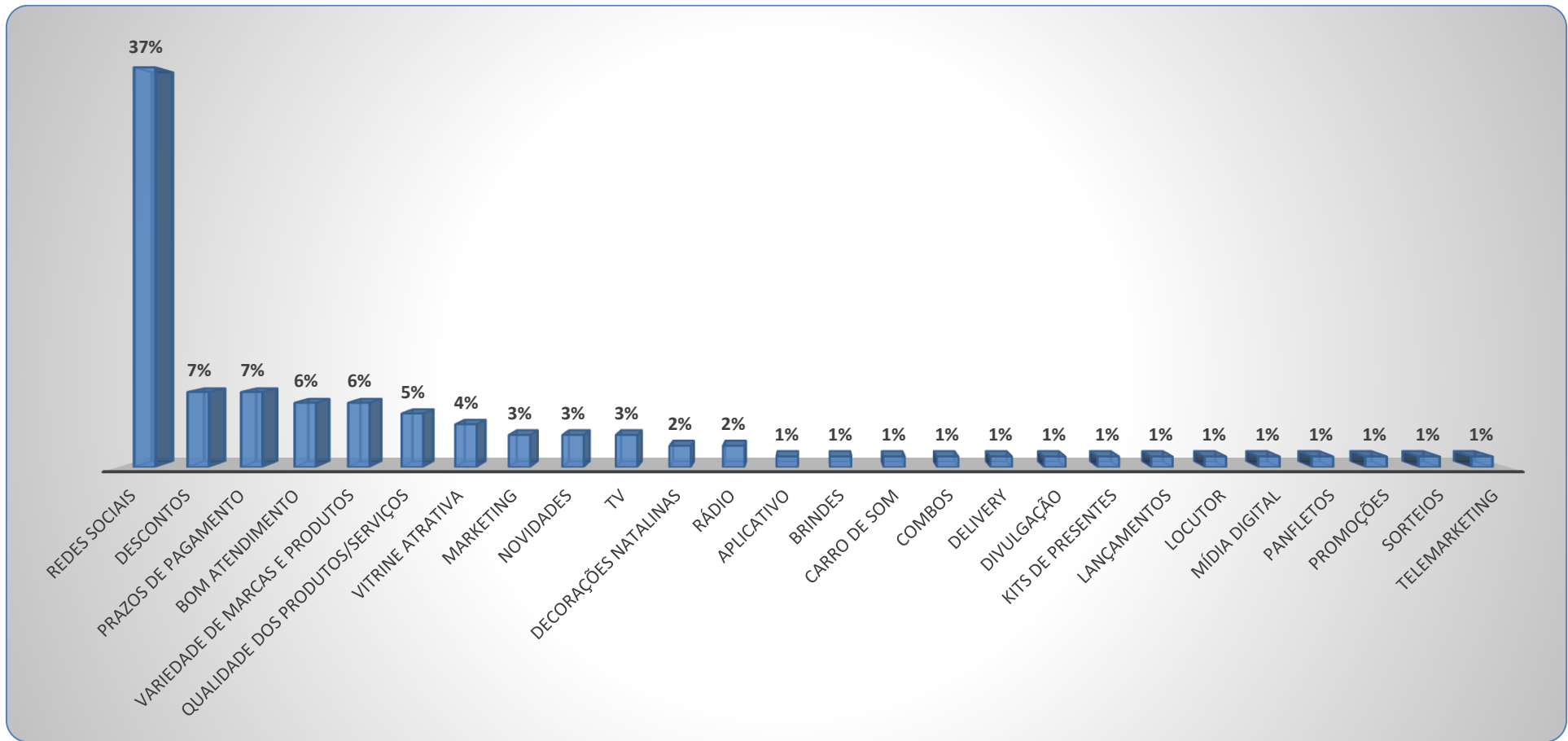
10. Valor médio esperado na compra:



O comércio acredita que os consumidores irão optar por pagamentos no cartão de crédito (63%).

Para 47% das empresas o valor médio na compra dos clientes será acima de R\$ 200,00.

11. Estratégias para atrair clientes



A maioria das lojas (37%) está utilizando as redes sociais como forma de atrair mais clientes. Os descontos (7%) e prazos de pagamento (7%), estão sendo a segunda estratégia mais utilizada pelas empresas.