



Pesquisa Dia dos Pais



Sumário

1. ASPECTOS TÉCNICOS	3
2. SÍNTESE DOS RESULTADOS	4
Presentes	4
Gastos.....	4
Local e quando compra.....	4
Motivação para ir às compras	5
Passeio	5
Momento.....	5
3. GRÁFICOS E TABELAS	6
Presentes	6
Passeio	10
Momento.....	11
Perfil.....	12

1. ASPECTOS TÉCNICOS

O Dia dos Pais marca a abertura do calendário de datas comemorativas do segundo semestre. É mais uma data comemorativa anual que movimenta positivamente o comércio varejista de todas as cidades. Os consumidores correm as lojas para procurar presentes para ofertar a seus pais, por isso, o IPDC/FECOMÉRCIO-RN realizou uma pesquisa com 650 pessoas na cidade de Natal, procurando identificar quais suas intenções de compras para esta data e, assim, orientar os empresários do setor com relação a este período. A coleta dos dados aconteceu entre os dias 29 e 31 de julho.

A área de abrangência ou de investigação da pesquisa foi formada pela população residente nas quatro regiões administrativas da cidade de Natal/RN.

Em relação à metodologia empregada na pesquisa, segue o método de observação direta extensiva, pessoal com a finalidade de diagnóstico quantitativo. Além disso, foi utilizada a técnica de entrevistas semiestruturadas, individualizadas, utilizando-se de questionário como instrumento de investigação. Os dados coletados são primários, observados sob a técnica de pesquisa aplicada, sendo esta descritiva com efeito exploratório.

Na amostragem foi utilizada uma amostra casual simples de 650 entrevistas, distribuídas de forma proporcional nas quatro áreas geográfica da cidade.

Os resultados desta pesquisa estão sujeitos a um erro máximo permissível de 3,5% para mais ou para menos, com um nível de confiabilidade de 95%.

A análise dos dados foi feita de forma descritiva e analítica, tirando conclusões que nos auxiliem a descrever a intenção da população, através da interpretação de gráficos e tabelas.

2. SÍNTESE DOS RESULTADOS

Presentes

Pesquisa do IPDC/FECOMERCIO-RN revela que as roupas serão os itens mais procurados pelos filhos neste Dia dos Pais. Os perfumes, calçados e os acessórios também figuram entre os mais desejados.

O percentual de filhos que almejam presentear os pais, com produtos de vestuário, foi de 48,6%, aparecendo em primeiro lugar no levantamento. Logo em seguida, ficaram os perfumes/cosméticos, com 16% da preferência. Os calçados/carteira/cintos ficaram logo a seguir no ranking, com 10,7% das intenções. Os eletroeletrônicos apresentaram destaques, com 6,4% das intenções de compras.

Gastos

Os consumidores devem gastar, em média, R\$112,30. A maior parte dos entrevistados (42,9%) deve comprar presentes com valores entre R\$51,00 e R\$100,00. Em seguida aparece um percentual de 23,8% que pretendem gastar até R\$ 50,00. Outros 20,3% disseram que devem gastar em torno de R\$ 101,00 a R\$200,00.

Já em relação à intenção de forma de pagamento das compras, a maioria dos consumidores tem como objetivo pagá-las à vista ou no cartão de débito. Estas opções foram as mais citadas (59,6%) pelos natalenses, sendo seguida pela compra parcelada no cartão de crédito (37,9%). Desta maneira, os consumidores estão pouco dispostos a endividar-se, procurando realizar a maioria de suas compras à vista.

Local e quando compra

Os filhos pretendem procurar o presente para seu pai durante a semana que antecede a data comemorativa (70,4%). E o local preferido para realizar as compras é o shopping (47,7%), seguido do comércio de rua com 42,1%.

Motivação para ir às compras

Para quase um terço (32,6%) dos entrevistados, o oferecimento de descontos seria o principal atrativo na hora das compras, seguido pela promoção para clientes fies (30,8%) e atendimento personalizado (11,1%). Também denota preocupação com o preço a resposta à pergunta que indagava os entrevistados sobre o que eles fariam para economizar neste Dia dos Pais. Reforçando que a maioria dos consumidores (67,4%) fará pesquisa de preço, antes mesmo de adquirir o produto.

Passeio

Além de movimentar o comércio tradicional, o Dia dos Pais também traz impactos para o setor de serviços. Dentre os que desejam realizar algum tipo de passeio com o pai, 12,5% dos entrevistados afirmaram que irão almoçar/jantar na casa de familiares, seguido de perto pelos que pretendem sair para almoçar ou jantar em restaurantes (12,2%). E o que definirá o local visitado serão a comodidade para a família, atendimento e lugares estes escolhidos, sobretudo pelo homenageado.

Momento

A compra de um presente, neste momento, que traga um endividamento não está nos planos da maioria das pessoas entrevistadas, pois 75,5% dos consumidores responderam que não irão se endividar para comemorar a data. Enquanto que 22,5% dos entrevistados seriam capazes de se endividar para comprar um presente para o pai.

Os dados de consumo mostram que não existe um forte otimismo para as compras neste período. Um retrato disso é que 62,3% dos entrevistados afirmaram que, para a comemoração do dia dos pais deste ano, irão gastar o mesmo valor ou até menos do que gastaram no ano passado.

3. GRÁFICOS E TABELAS

Presentes

Tabela 1 – Que tipo de produto o (a) Sr. (a) está interessado em presentear no dia dos pais?

Fonte: FECOMERCIORN

Produtos	%
Vestuário	48,6%
Perfume/cosméticos	16,0%
Calçados/Carteira/Cinto	10,7%
Eletroeletrônicos	6,4%
Livro	1,6%
Joias	1,4%
Bicicleta	0,7%
Carro	0,5%
Produtos automotivos	0,2%
Balança	0,2%
Capa de Chuva	0,2%
Chaveiro	0,2%
Furadeira	0,2%
Óculos de Sol	0,2%
Passeio de Barco	0,2%
Porta Retrato	0,2%
Relógio	0,2%
Tênis	0,2%
Não sabe	11,9%
Total	100,0%

Gráfico 1 – Quanto pretende investir na compra de presentes?

Fonte: FECOMERCIORN

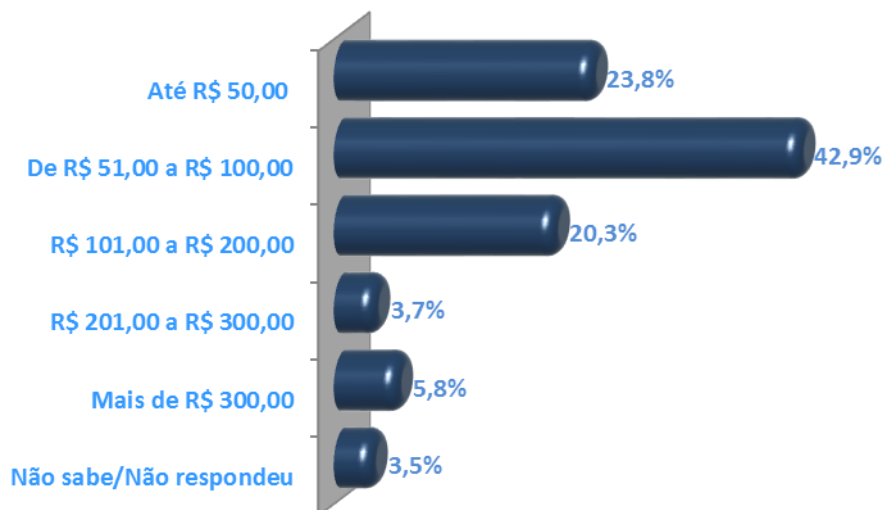


Gráfico 2 – Quando o (a) Sr. (a) comprará o presente?

Fonte: FECOMERCIORN

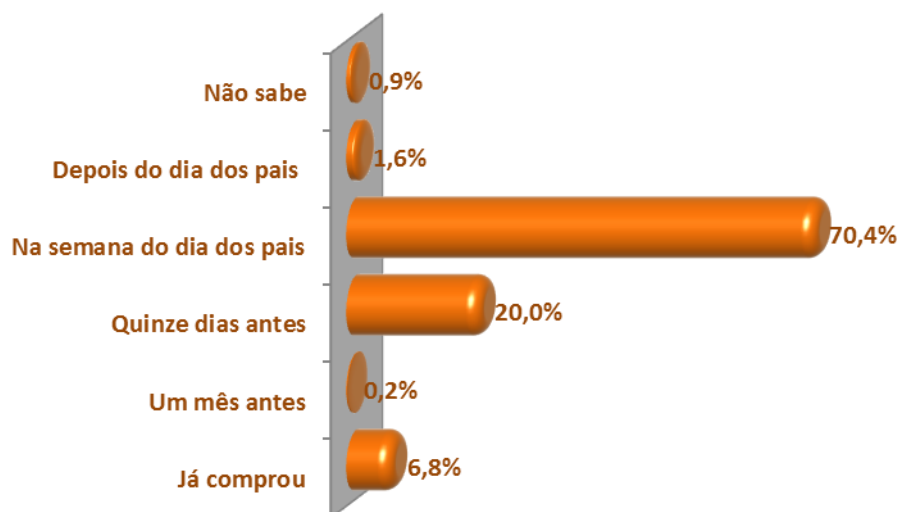


Gráfico 3 – Onde irá comprar?

Fonte: FECOMERCIORN

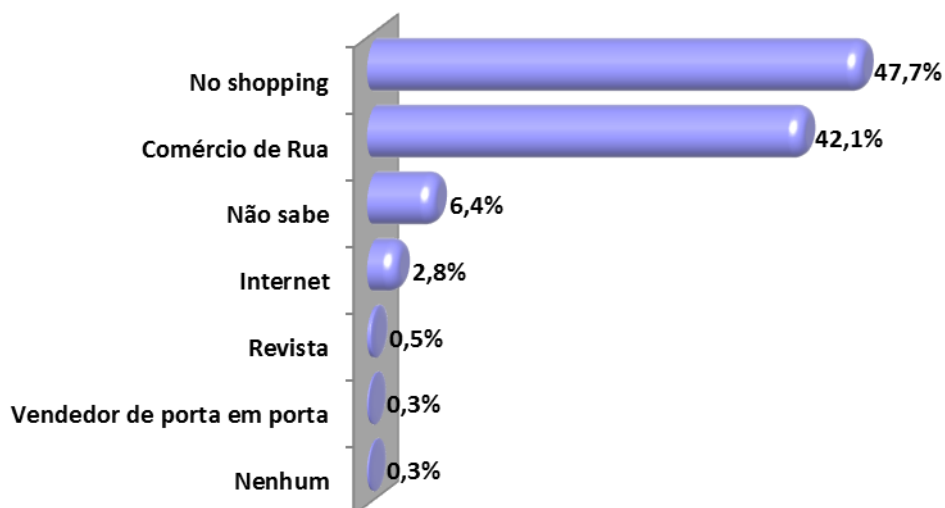


Gráfico 4 – Qual a forma de pagamento que o (a) Sr. (a) deseja utilizar?

Fonte: FECOMERCIORN

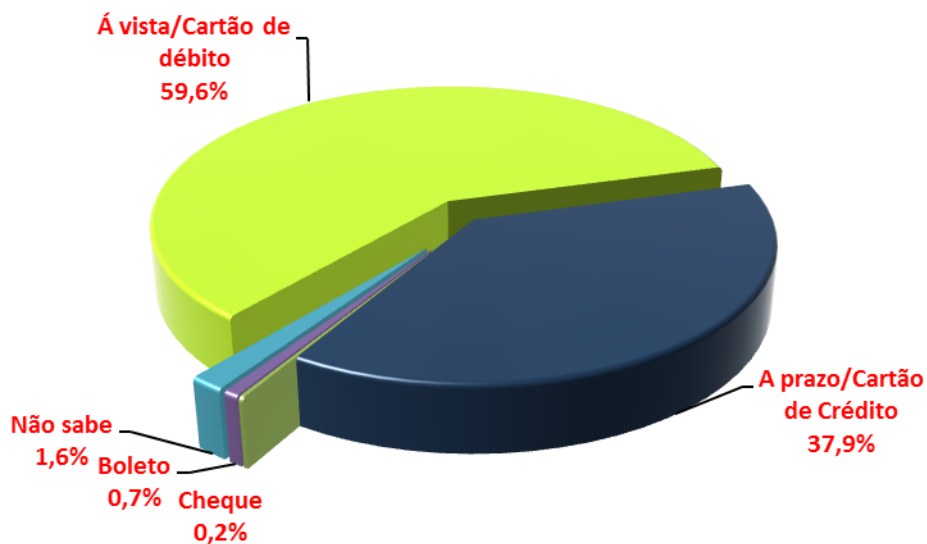


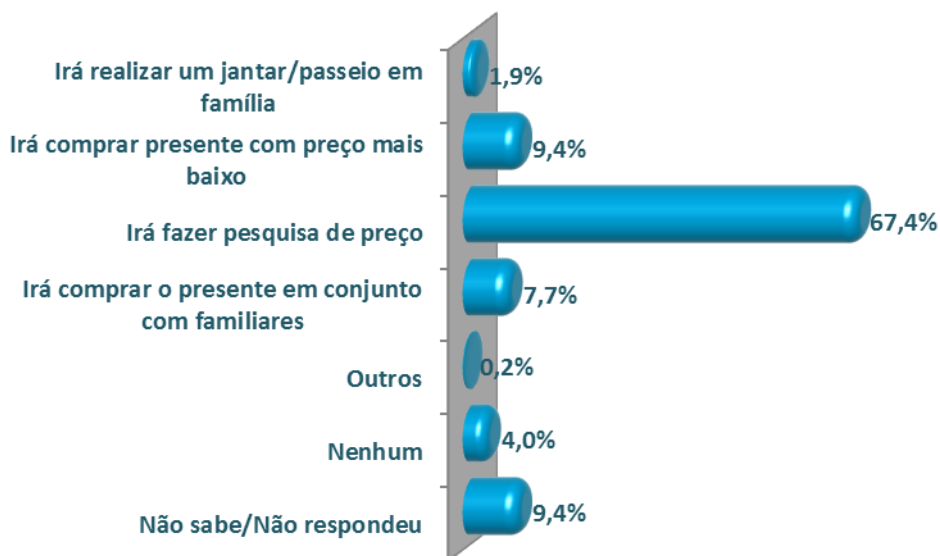
Tabela 2 – Em sua opinião, o que as lojas poderiam fazer para atrair mais clientes?

Fonte: FECOMERCIORN

Formas	%
Descontos	32,6%
Promoção para clientes fieis	30,8%
Atendimento Personalizado	11,1%
Sorteio de Prêmios	6,9%
Facilidades na forma de pagamento	6,4%
Brindes temáticos	5,8%
Divulgação	1,8%
Variedades	1,3%
Novidades	0,9%
Propaganda	0,9%
Vitrine	0,4%
Crédito	0,2%
Estacionamento	0,2%
Horário estendido	0,2%
Não sabe	0,4%
Total	100,0%

Gráfico 5 – O (a) Sr. (a) pretende utilizar alguma alternativa seguinte para economizar no presente?

Fonte: FECOMERCIORN



Passeio

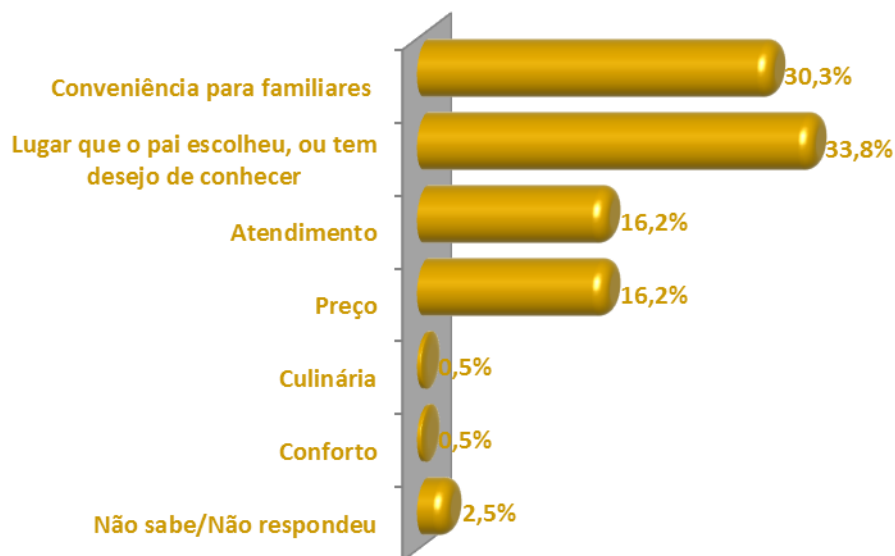
Gráfico 6 – Irá levar seu pai a algum passeio?

Fonte: FECOMERCIORN



Gráfico 7 – Característica predominante para escolha do local?

Fonte: FECOMERCIORN



Momento

Gráfico 8 – Se o (a) Sr. (a) tivesse que escolher entre quitar uma dívida e comprar um presente o que escolheria?

Fonte: FECOMERCIORN

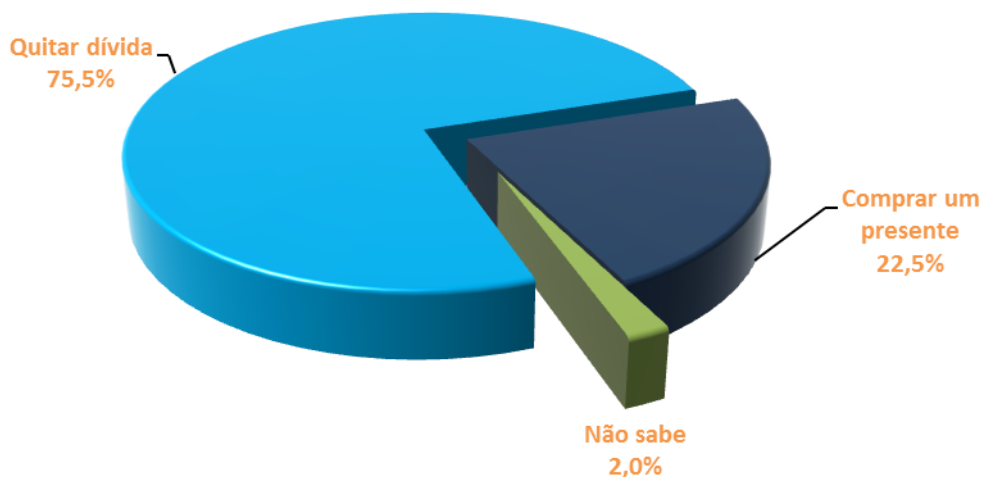
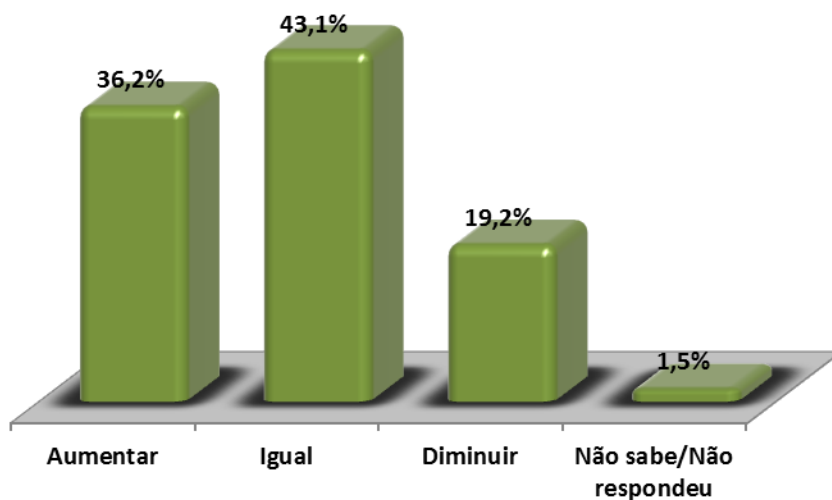


Gráfico 9 – O (s) seu (s) gasto (s) com presentes para o Dia dos Pais neste ano em comparação com ano passado irá?

Fonte: FECOMERCIORN



Perfil

Gráfico 10 – Sexo.
Fonte: FECOMERCIO/RN

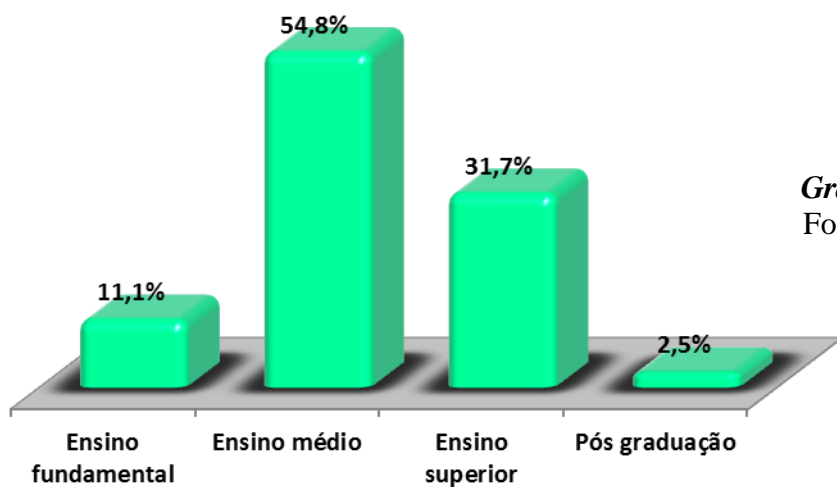
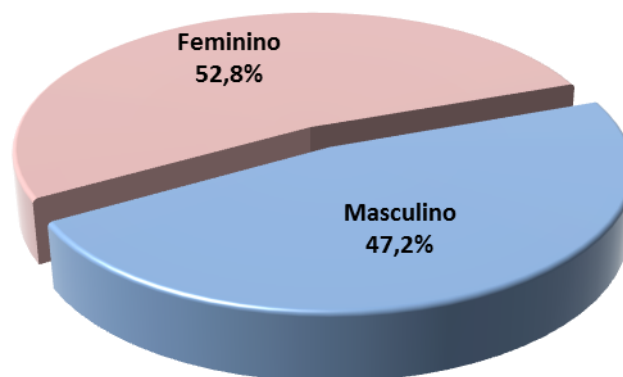
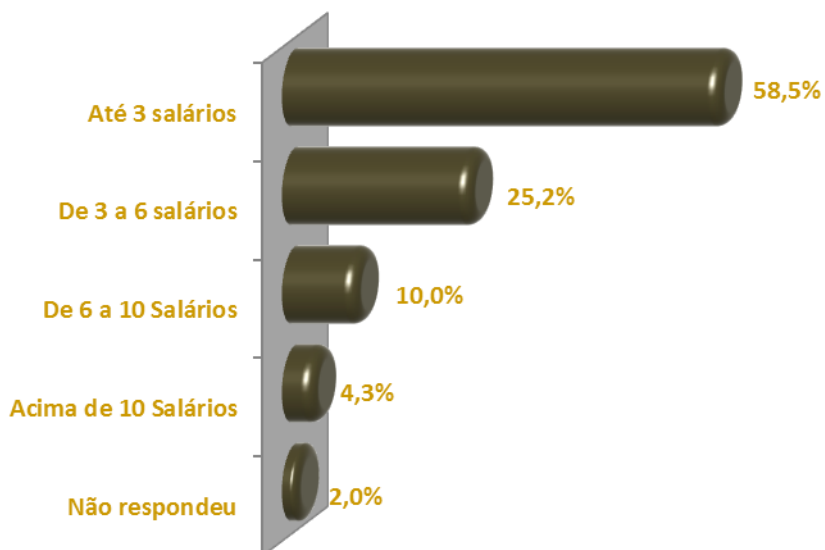


Gráfico 11 – Escolaridade.
Fonte: FECOMERCIO/RN

Gráfico 12 – Renda.
Fonte: FECOMERCIO/RN



**FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO
ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE.**

**INSTITUTO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO DE BENS,
SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE.**

Marcelo Fernandes de Queiroz
Presidente

Marcus Guedes
Diretor Executivo

Inês Martins
Gerente Administrativa

Tiago Chacon
Estatístico