

PESQUISA DIA DOS PAIS - NATAL



Sumário

| | |
|---------------------------------------|----------|
| 1. ASPECTOS TÉCNICOS | 3 |
| 2. SÍNTESE DOS RESULTADOS..... | 4 |
| Presentes | 4 |
| Gastos..... | 4 |
| Local e quando compra..... | 4 |
| Estratégias..... | 5 |
| Passeio | 5 |
| Momento..... | 5 |
| 3. GRÁFICOS E TABELAS | 6 |
| Presentes | 6 |
| Gastos..... | 8 |
| Estratégias..... | 10 |
| Passeio | 11 |
| Momento..... | 12 |
| Perfil..... | 14 |

1. ASPECTOS TÉCNICOS

O Dia dos Pais é uma importante data em vendas para o comércio durante o ano, trazendo importante incremento nas vendas de diversos setores. Por isso, o IPDC/FECOMÉRCIO-RN realizou uma pesquisa com 652 pessoas na cidade de Natal, procurando identificar essas intenções de compras dos consumidores, e assim, nortear os empresários para melhor se prepararem e receber seus clientes para esta data. A coleta dos dados aconteceu entre os dias 06 e 09 de julho de 2015.

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, distribuída de forma proporcional nas quatro áreas geográfica da cidade.

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

A sondagem do IPDC-FECOMERCIO/RN mostra que dos entrevistados 60,3% responderam que presentearão o pai, enquanto 39,6% disseram que não têm a intenção de presentear, pelos seguintes motivos: não tem pai, falta de dinheiro, distância, dívidas/contas em atraso, falta de contato e desemprego.

Quando perguntado sobre as pessoas que pretendem presentear neste Dia dos Pais, as mais lembradas foram os Pais, os Maridos, os Avós e os Sogros.

Os presentes preferidos pelos entrevistados para presentear são vestuários (48,6%), perfumes/cosméticos (17,8%), calçados/carteiras/cintos (14,5%), eletroeletrônicos (4,1%), joias e relógios (2,5%). Entretanto, cerca de 13% dos entrevistados afirmaram ainda não ter definido o presente a ser comprado.

Gastos

Segundo o levantamento, 44,9% dos consumidores natalenses pretendem investir entre R\$51 e R\$100 na compra do presente. Outros 25,6% planejam gastar um pouco mais, entre R\$101 e R\$200. Os mais contidos, que representam 21,5%, pretendem comprar um presente até R\$50. 7,2% intentam investir mais de R\$200. Baseado neste perfil de consumidor, o dado apurado diz respeito à expectativa de gasto médio dos consumidores. Desta maneira, na média, o consumo deste Dia dos Pais será de R\$ 102,63 com presentes.

Sobre a forma de pagamento, 60,3% preferem comprar à vista, com dinheiro ou cartão de débito. A compra no cartão de crédito para o vencimento da fatura ou parcelado será a opção de 37,4% das pessoas, enquanto boleto ou cheque foram citados por 0,6% dos entrevistados.

Local e quando compra

Os filhos pretendem procurar o presente para seu pai durante a semana que antecede a data comemorativa (67,9%). Os locais preferidos de compras serão comércio de rua (52,6%), shopping (37,4%) e internet (3,1%).

Estratégias

Na questão sobre a estratégia utilizada para economizar, a maior parte dos consumidores afirma que irão fazer pesquisa de preço (72,8%). A promoção do produto é o que mais influencia o consumidor na hora de comprar o presente para o pai, e é o fator mais importante para 45,8% dos entrevistados. O desconto no momento da compra aparece em segundo lugar, com 33,3%. O atendimento é relevante para 11,7% dos clientes e a facilidade de pagamento do presente é citada como fator decisivo para 7,4% das escolhas. Outros fatores como brindes temáticos, sorteio de prêmios, propaganda, variedades, fidelizar o cliente, estacionamento, vendas pela internet e vitrine, também são considerados fundamentais.

Passeio

Avaliamos, também, o setor de serviços quando perguntamos aos entrevistados se irão realizar algum passeio especial com o pai. A maioria dos respondentes (79,7%) irá comemorar em casa. Dos que afirmaram que irão sair para se divertir com o pai, 14,5% irão almoçar ou jantar em um restaurante, 4,9% irão almoçar ou jantar em casa de familiares ou em outro lugar que o pai escolher. Permanecer em casa ou realizar alguma programação especial também ativará o comércio de alimentos, bebidas e serviços que poderão agregar algo mais aos valores estimados em presentes no Dia dos Pais.

Momento

Para saber o grau de otimismo do consumidor natalense, o Instituto também questionou dos entrevistados, a percepção em relação ao atual momento para compra de produtos. Deles, apenas 19,8% responderam que o momento é ótimo ou bom, enquanto que 38% preferiram manter a precaução e disseram que o momento é apenas regular, além dos 42,2% que afirmaram que a situação é ruim ou péssima para aquisição de produtos.

Pedimos que os respondentes comparassem sua situação financeira de hoje com o mesmo período do ano anterior; 21,2% afirmam que sua situação melhorou; 32,6% dizem que estão em situação igual; e 46,9% disseram que houve uma piora da situação financeira.

3. GRÁFICOS E TABELAS

Presentes

Gráfico 1 – O Dia dos Pais será comemorado no segundo domingo de agosto (dia 9), o (a) Sr. (a) pretende presentear alguém nesta data?

Fonte: FECOMERCIORN

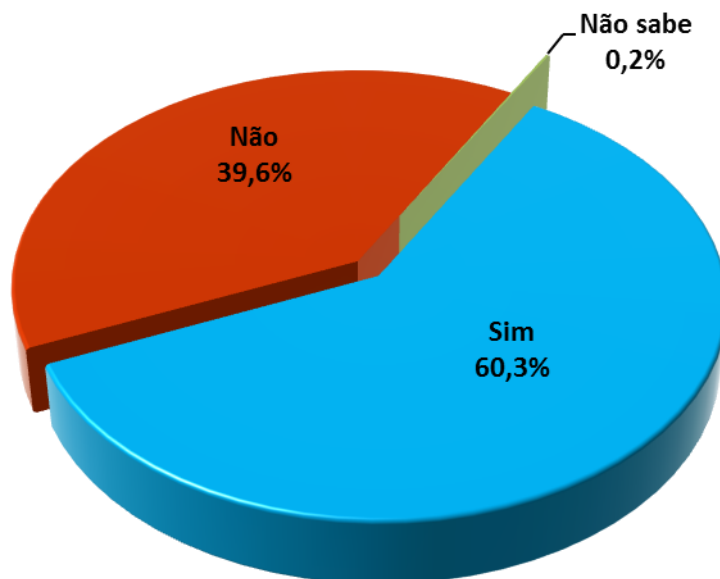


Gráfico 2 – Se respondeu “Não”. Por qual motivo? (Múltipla resposta)

Fonte: FECOMERCIORN



Gráfico 3 – Se respondeu “Sim”. Quem o (a) Sr. (a) pretende presentear nesta data?
(Múltipla resposta)

Fonte: FECOMERCIORN

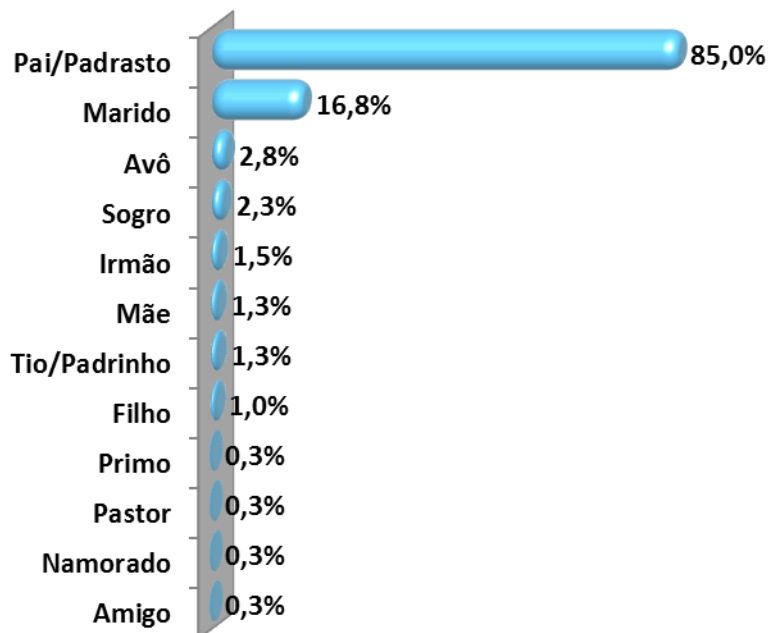


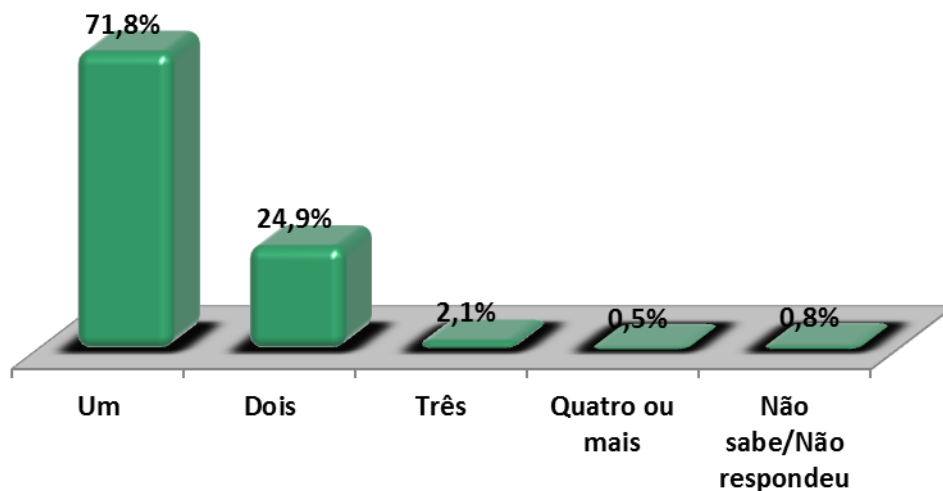
Tabela 1 – Que tipo de produto o (a) Sr. (a) está interessado em presentear no dia dos pais?
(Múltipla resposta)

Fonte: FECOMERCIORN

| Rótulos de Linha | % |
|-------------------------|-------|
| Vestuário | 48,6% |
| Perfume/cosméticos | 17,8% |
| Calçados/Carteira/Cinto | 14,5% |
| Eletroeletrônico | 4,1% |
| Joias/Relógio | 2,5% |
| Celular | 1,3% |
| Livro | 0,8% |
| Produtos automotivos | 0,3% |
| Acessórios | 0,3% |
| Dinheiro | 0,3% |
| Ferramenta de trabalho | 0,3% |
| Jantar | 0,3% |
| Não sabe | 13,0% |

Gráfico 4 – Você pretende comprar quantos presentes de Dia dos Pais?

Fonte: FECOMERCIORN



Gastos

Gráfico 5 – Quanto pretende investir na compra de presentes?

Fonte: FECOMERCIORN

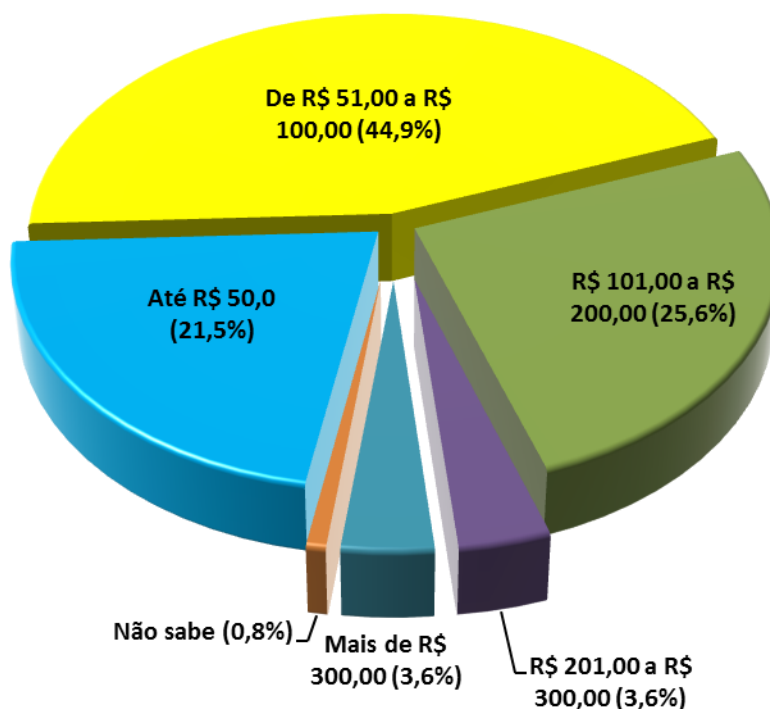


Gráfico 6 – Quando o (a) Sr. (a) comprará o presente?

Fonte: FECOMERCIORN

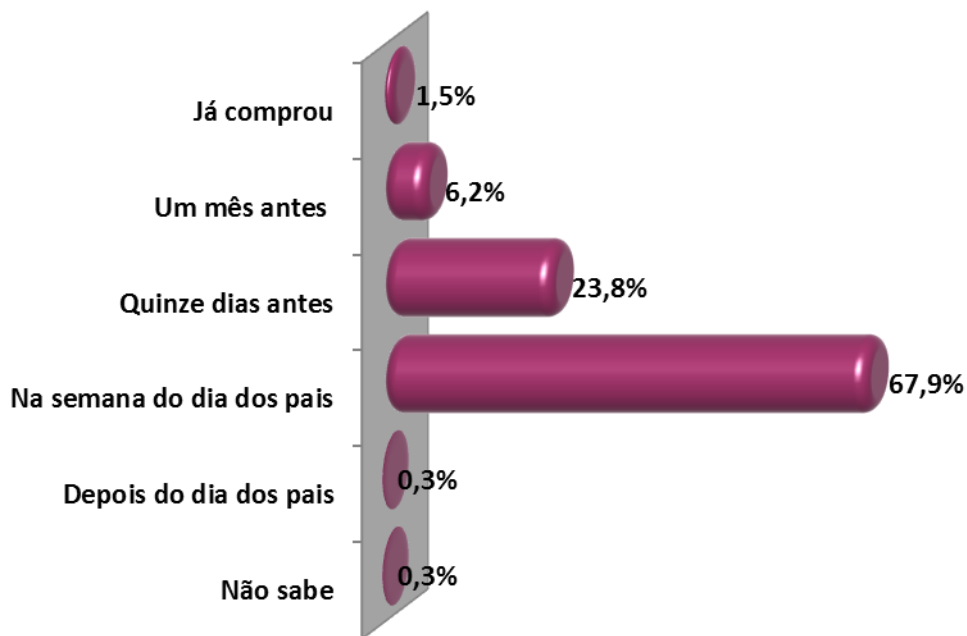


Gráfico 7 – Onde irá comprar?

Fonte: FECOMERCIORN

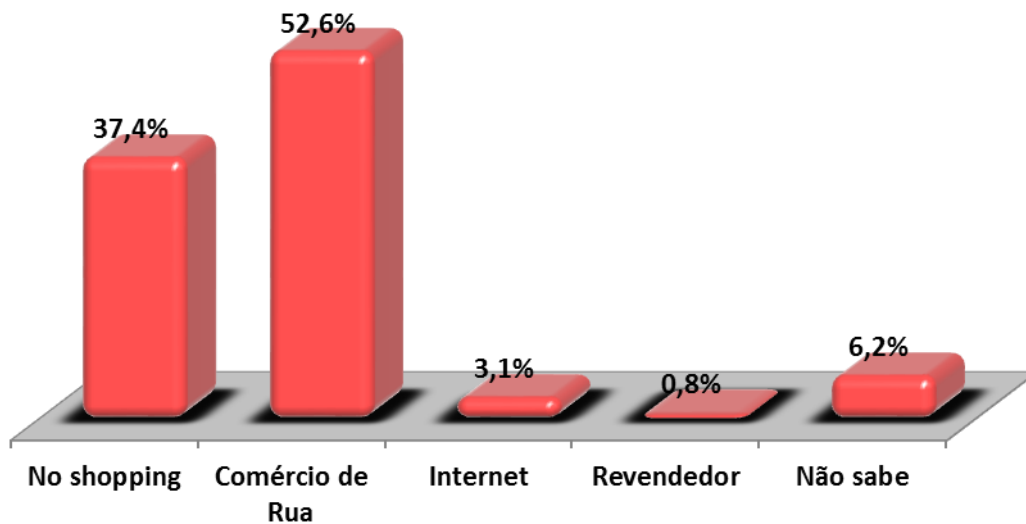
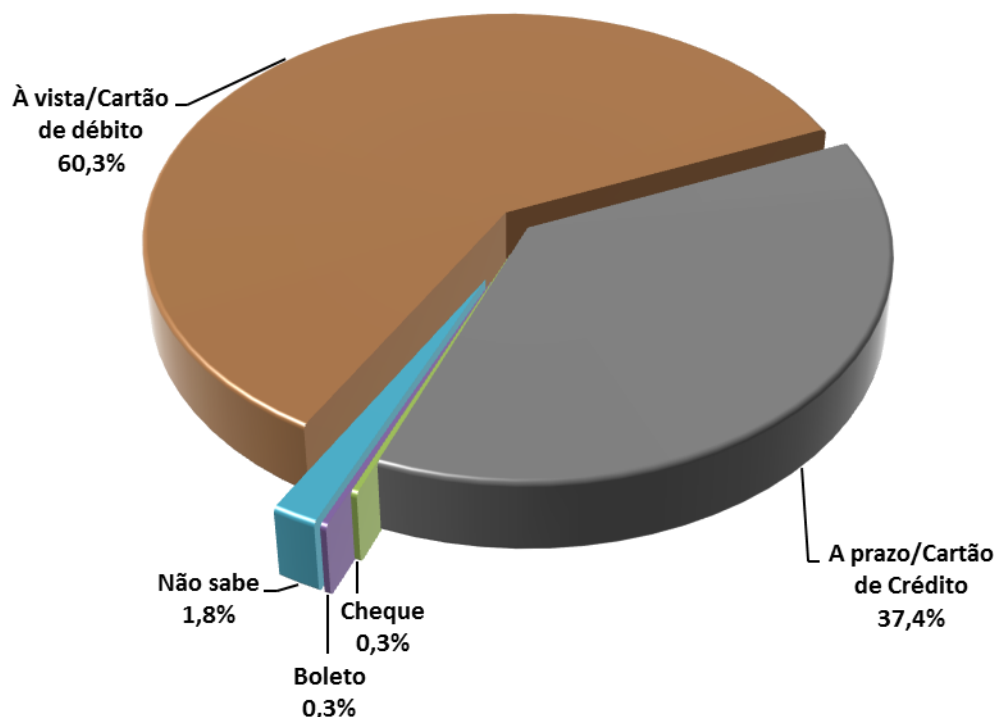


Gráfico 8 – Qual a forma de pagamento que o (a) Sr. (a) deseja utilizar?

Fonte: FECOMERCIORN



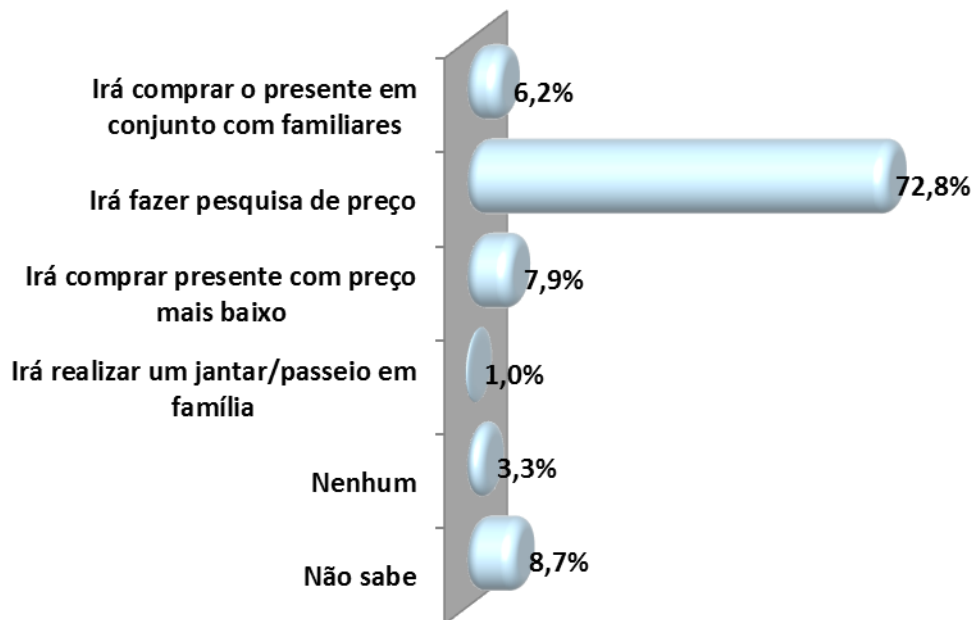
Estratégias

Tabela 2 – Em sua opinião, o que as lojas poderiam fazer para atrair mais clientes? (Múltipla resposta) Fonte: FECOMERCIORN

| Rótulos de Linha | % |
|-----------------------------------|-------|
| Promoção para clientes fiéis | 45,8% |
| Descontos | 33,3% |
| Atendimento Personalizado | 11,7% |
| Facilidades na forma de pagamento | 7,4% |
| Brindes temáticos | 2,3% |
| Sorteio de Prêmios | 2,0% |
| Propaganda | 1,3% |
| Variedades | 0,8% |
| Fidelizar o cliente | 0,3% |
| Melhorar estacionamento | 0,3% |
| Vender pela internet | 0,3% |
| Vitrine | 0,3% |
| Não sabe | 0,8% |

Gráfico 9 – O (a) Sr. (a) pretende utilizar alguma alternativa seguinte para economizar no presente?

Fonte: FECOMERCIORN



Passeio

Gráfico 10 – Irà levar seu pai a algum passeio?

Fonte: FECOMERCIORN

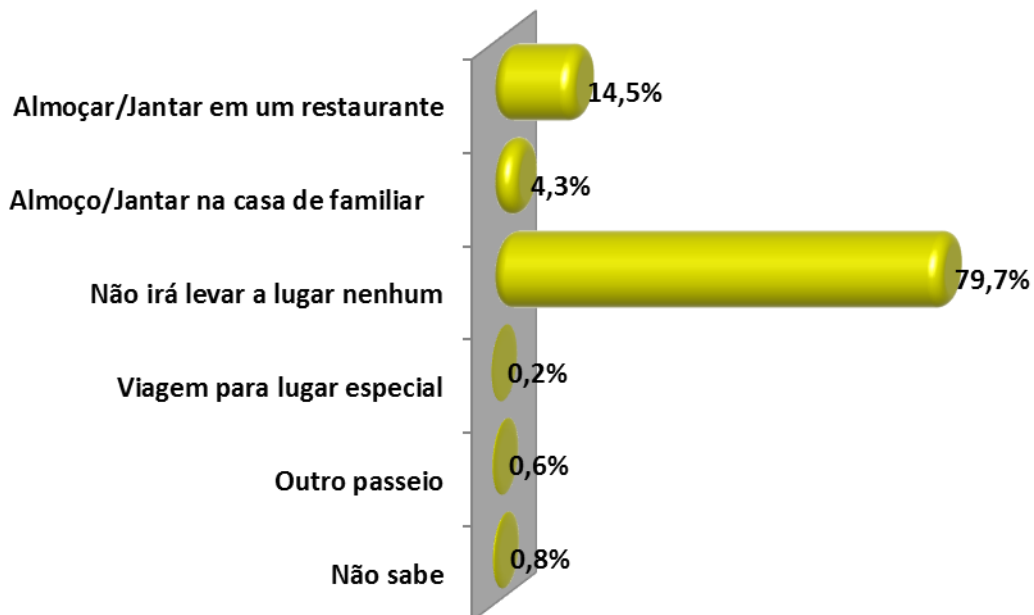


Tabela 3 – Característica predominante para escolha do local?

Fonte: FECOMERCIORN

| Rótulos de Linha | % |
|---|-------|
| Conveniência para familiares comparecerem | 42,3% |
| Atendimento | 26,0% |
| Lugar que o pai escolheu, ou tem desejo de conhecer | 16,3% |
| Preço | 9,6% |
| Ambiente | 1,0% |
| Costume | 1,0% |
| Qualidade | 1,0% |
| Outros | 1,0% |
| Não sabe | 1,9% |

Momento

Gráfico 11 – Se o (a) Sr. (a) tivesse que escolher entre quitar uma dívida e comprar um presente o que escolheria?

Fonte: FECOMERCIORN

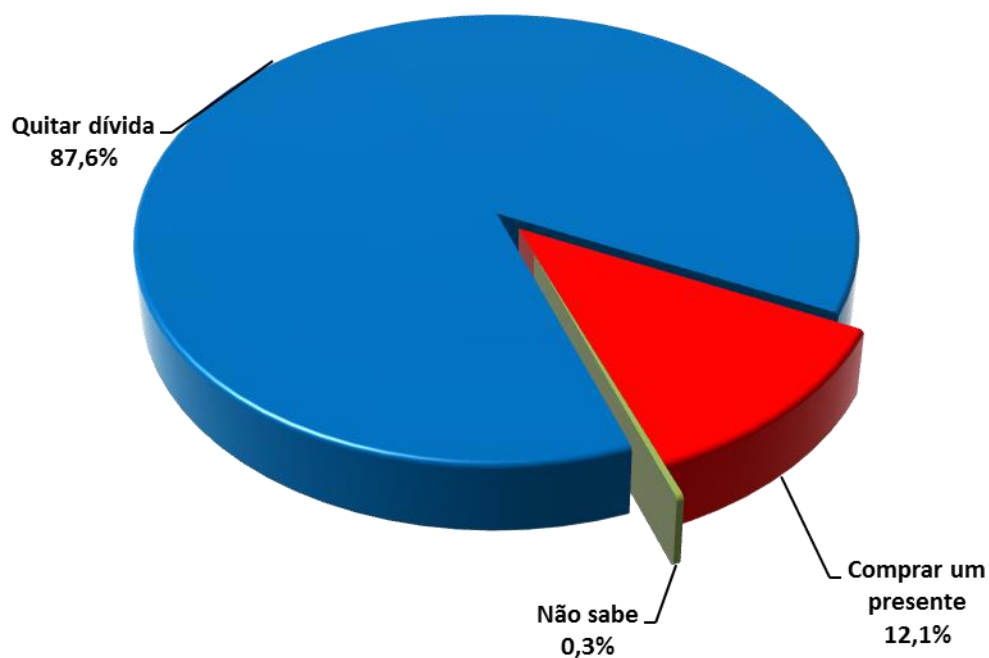


Gráfico 12 – Como você classificaria o atual momento para compra de produtos?

Fonte: FECOMERCIORN

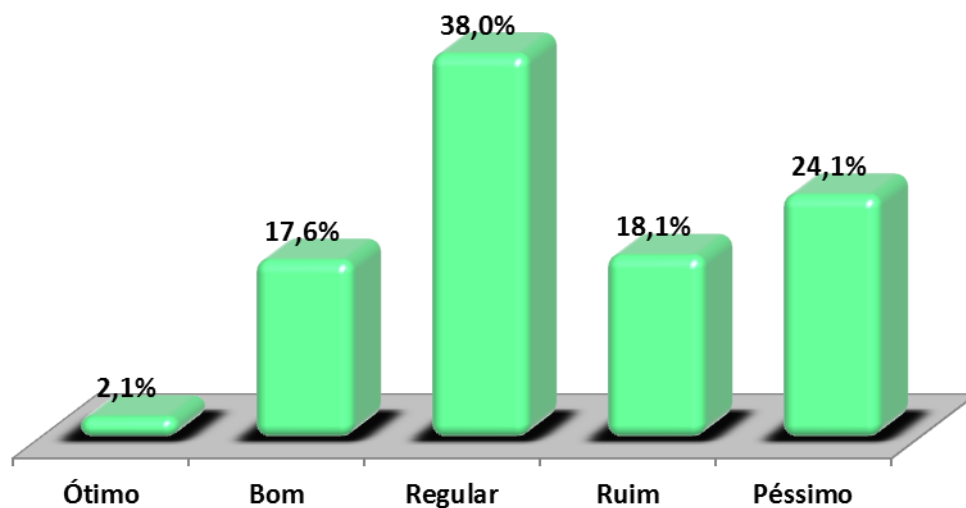


Gráfico 13 – Pensando na situação atual, como está financeiramente sua família em relação há um ano?

Fonte: FECOMERCIORN

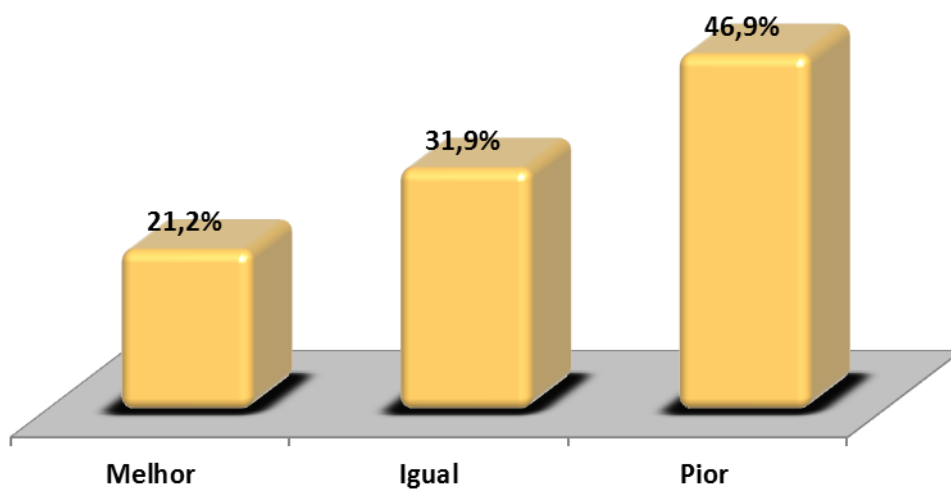
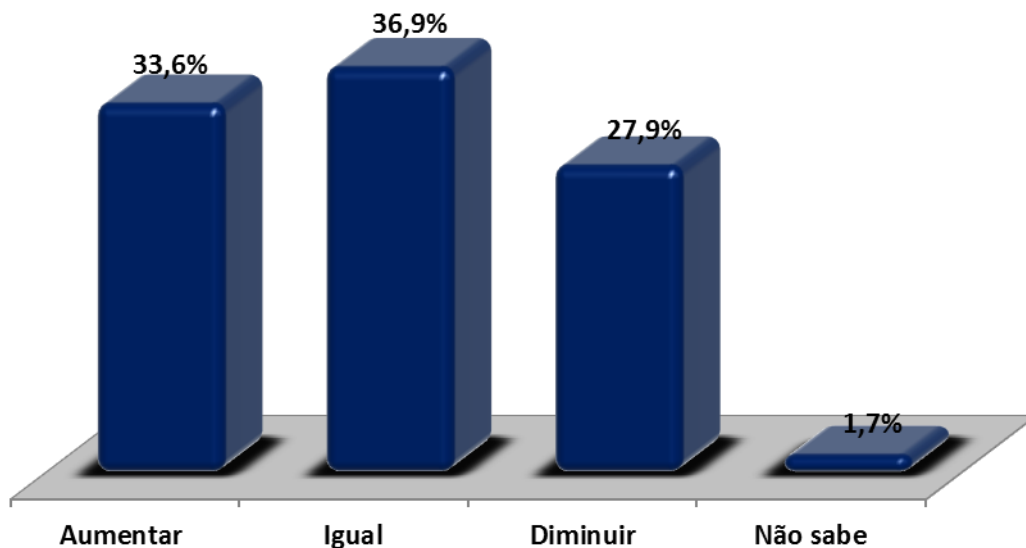


Gráfico 14 – O (s) seu (s) gasto (s) com presentes para o Dia dos Pais neste ano em comparação com ano passado irá?

Fonte: FECOMERCIORN



Perfil

Gráfico 15 – Sexo.

Fonte: FECOMERCIO/RN

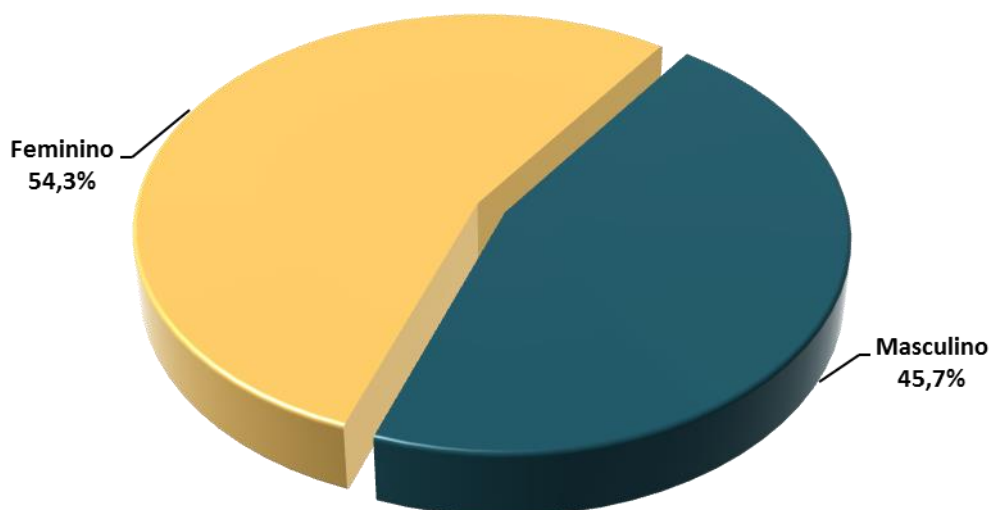


Gráfico 16 – Escolaridade.

Fonte: FECOMERCIO/RN

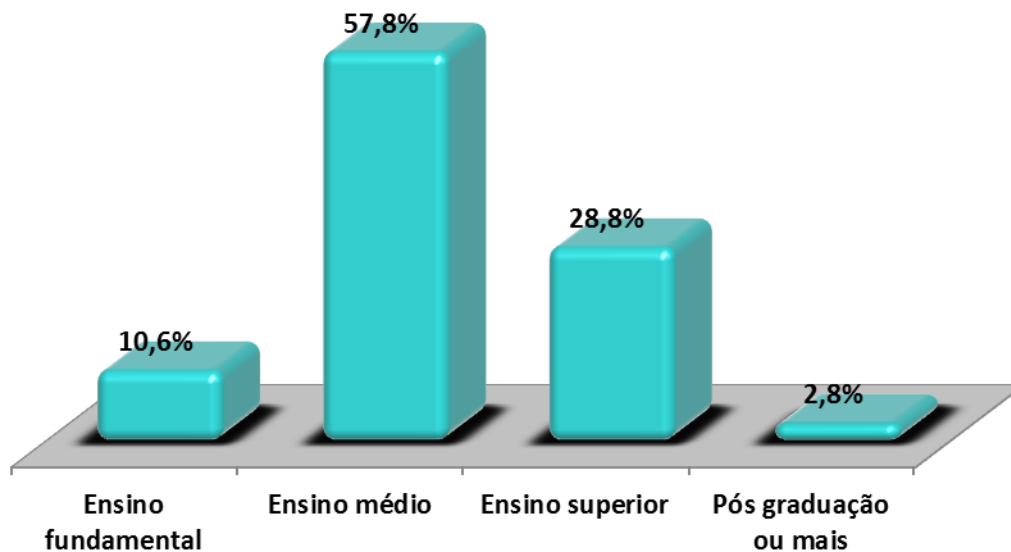
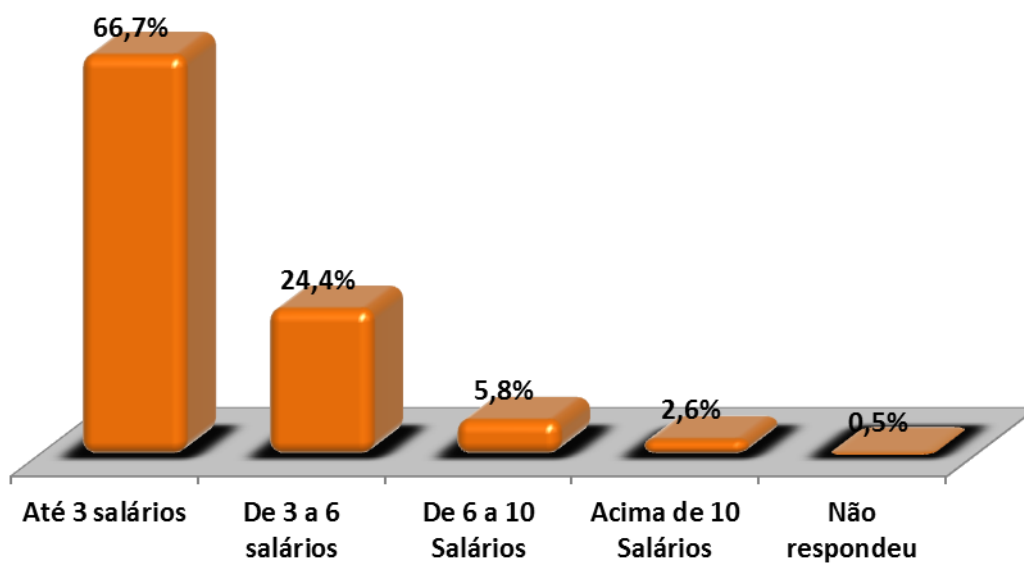


Gráfico 17 – Renda.

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