

PESQUISA

Intenções de Compras para o Dia das Mães Mossoró-RN



Sumário

1. ASPECTOS TÉCNICOS.....	3
2. SÍNTESE DOS RESULTADOS.....	4
Intenções de compras.....	4
Gastos	5
Local e período de compra.....	5
Atrativos para os consumidores	5
Impacto no setor de serviços	Erro! Indicador não definido.
Momento econômico atual.....	7
3. GRÁFICOS E TABELAS	8
Intenção de compras	Erro! Indicador não definido.
Gastos	11
Local e período de compra.....	12
Atrativos para os consumidores	14
Impacto no setor de serviços	Erro! Indicador não definido.
Momento econômico atual.....	16
Perfil	18

1. ASPECTOS TÉCNICOS

Daqui a algumas semanas será comemorado o Dia das Mães, que tradicionalmente promove uma boa movimentação comercial, ficando entre as maiores datas comemorativas do calendário. Com o objetivo de captar a intenção de compra dos consumidores de Mossoró (RN) para o Dia das Mães de 2016, o Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento do Comércio (IPDC) da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do RN realizou uma pesquisa com entre os dias 11 e 13 de abril, com 500 consumidores da área urbana da cidade.

Além disso, as informações geradas a partir de estudos desta natureza auxiliam os comerciantes e o setor produtivo a compreender o comportamento do mercado, subsidiando as avaliações necessárias para suas decisões e estratégias. Da mesma forma, algumas informações levantadas são importantes para o setor público, pois possibilitam observar, além da movimentação econômica local, os fatores estruturais que podem contribuir para fomentar o comércio local e a economia regional.

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 em locais preestabelecidos, 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.

Os resultados desta pesquisa estão sujeitos a um erro máximo permissível de 4,3% 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

Intenções de compras

O percentual de consumidores mossoroenses que almejam presentear alguém no período do Dia das Mães é de 72,9%. As pessoas que afirmaram que não vão presentear ninguém na data comemorativa representam 27,1% dos entrevistados. Entre os motivos estão a falta de dinheiro (41%), não tem quem presentear (28,4%), não comemora a data (12,7%), desemprego (6%), poupar (4,5%), mora distante da mãe (3,7%) e dívidas/contas em atraso (3%).

Entre os que vão comprar, os presentes mencionados pelos consumidores para suas mães foram bastante diversificados, atingindo quase a totalidade dos ramos que compõem o varejo. Os itens de vestuário (36%) pode ser o item mais procurado para presentear. O segundo produto mais citado foi perfumes/cosméticos (25%), seguidos pelos eletrodomésticos (15,1%), e calçados/ bolsas (13,5%). Itens como artigos de decoração, flores, joias, relógios, celulares e cestas, somaram menos de 5% cada. É importante ressaltar a presença de 10,2% de respondentes que manifestaram intenção de presentear, mas até o momento da entrevista ainda não tinham feito suas escolhas.

Com relação as pessoas que pretendem presentear neste Dia das Mães, as mães lideram a lista com 74,5% das intenções, seguidas das esposas (10,5%), sogras (9,2%), avós (2,7%) e filhas (1,6%).

Segundo os consumidores, a data deverá ser para a compra de apenas um presente, opção indicada por 74,3% dos mossoroenses. Já 20,8% poderão comprar até dois produtos para presentear. Comprar três presentes é a intenção de 3,8% dos consumidores, enquanto somente 1,1% deveram comprar quatro ou mais produtos.

Questionou-se ainda das mães entrevistadas o que elas gostariam de ganhar dos filhos na comemoração de seu dia, a maior parte (28,7%) manifestou desejo de receber itens de vestuário. Em seguida estão os perfumes/cosméticos e eletrodomésticos, ambos com 15,4%, calçados e bolsas (11,8%), e outros artigos que alcançaram menos de 10%, como celular, joias/relógios, viagens, flores, livros, artigos de decoração, eletrônico, óculos e outros.

Gastos

Os consumidores mossoroenses manifestaram desejo de gastar em média nas compras dos presentes para o Dia das Mães a quantia de R\$102,70. Em relação aos valores por faixa, 32,9% até R\$ 50, cerca de 35,3% dos consumidores irão desembolsar entre R\$ 51 e R\$ 100; 16,8% entre R\$ 101 e R\$ 200; 7,6% entre R\$ 201 e R\$ 300. Já os presentes com valores acima de R\$300 foram citados por 5,2% do total de respondentes.

Quanto à forma de pagamento das compras, a maioria pretende pagá-las à vista. A opção à vista em dinheiro foi a mais lembrada (58,2%) pelos consumidores, sendo seguida pela compra parcelada no cartão de crédito (34%) e pela compra à vista no cartão de crédito (4,6%). É importante salientar que a escolha da modalidade de pagamento a vista está diretamente ligada ao grau de desconto oferecido pelas lojas. Além disso, o resultado final das vendas demonstra que, na hora da compra, o recurso ao crédito aumenta consideravelmente.

70,6% dos consumidores que vão as compras pretendem fazer pesquisa de preços e comparar com o ano passado. 75,8% dos compradores mossoroenses acreditam que os preços cobrados por produtos do Dia das Mães em 2016 estarão mais caros, quando comparados aos preços praticados no ano passado.

Local e período de compra

Ao se tratar do local de compra dos produtos, o comércio de rua vai ser a opção da maioria dos consumidores mossoroenses (53,5%), seguido pelos shoppings centers (35,9%). Além disso, os entrevistados disseram que pretendem adquirir o presente durante a semana que antecede a data comemorativa (72,3%).

Quanto ao dia escolhido para ir às compras, destaque para o sábado com 37,7% da indicação das pessoas. A quarta-feira (17,7%), sexta-feira (12,6%), segunda-feira (11,1%) e a terça-feira (9,9%) também aparecem na lista, assim como a quinta-feira (8,7%) e domingo (2,1%).

Atrativos para os consumidores

Para o empresário, é importante saber que tipo de ações do comércio o consumidor mossoreense irá valorizar nesta data. Assim, é perceptível que a preocupação com as promoções é central (47,6%), seguido pelos descontos (23,8%) e pelo atendimento oferecido (20,4%), ou seja, tudo o que contribuir para um menor gasto e uma melhor experiência de compra é interessante. Outros fatores citados foram sorteio de prêmios (4,8%), facilidade de pagamento (4,4%), brindes temáticos (3,2%), vitrines bem montadas (1,2%), variedade de produtos (0,8%), qualidade dos itens (0,6%), propaganda (0,4%), estacionamento dos estabelecimentos (0,2%), entrega grátis (0,2%) e novidades das lojas (0,2%).

O fator promoção confirma a visão de que os preços são muito importantes para os consumidores e o fato de que a maioria realizará pesquisa de preço. Então, conseguir praticar um preço competitivo, incluindo opções de financiamento, e boa capacidade de apresentar seu produto ao cliente, será um diferencial.

Impacto no setor de serviços

Além de movimentar o comércio tradicional, o Dia das Mães também traz benefícios para o setor de serviços. Aproximadamente 22% dos consumidores mossoroenses entrevistados pretendem realizar algum passeio com a homenageada. 14,8% dos entrevistados irão almoçar ou jantar em restaurantes, seguidos pelos 5,3% que irão sair para almoçar ou jantar em casa de parentes. Também é grande o percentual de pessoas que não irá realizar programa algum (75,1%), ou seja, provavelmente irá aproveitar a data para ficar em casa.

Entre os que pretendem realizar passeio, 39% dos consumidores revelaram que irão escolher um local que seja conveniente para familiares comparecerem, 32% optarão por um lugar que a mãe escolher ou tem desejo de conhecer, 13% dos entrevistados selecionarão um local pela forma de atendimento do estabelecimento e 11% levaram em consideração o preço oferecido pelo estabelecimento.

Momento econômico atual

Para medir o grau de otimismo do consumidor mossoroense, o Instituto também questionou dos entrevistados a percepção em relação ao atual momento para compra de produtos. 47% afirmaram que o momento é ruim ou péssimo para aquisição de produtos. Apenas 14,6% responderam que o momento é ótimo ou bom, enquanto que 38,4% disseram que o momento é apenas regular.

Na origem do baixo incremento real está outro dado levantado pela pesquisa: a situação financeira das famílias. Os gráficos abaixo mostram que somente 12,8% das famílias declararam estar em situação melhor do que a do mesmo período em 2015, 35,2% apontaram que sua situação permaneceu igual e a maioria (52%) considera que está em pior situação, com relação ao ano passado.

Por fim, procuramos avaliar também o otimismo dos consumidores em relação a situação financeira futura, ou seja, como eles acreditam que estarão suas famílias financeiramente daqui a um ano. Ao todo, 47% dos consumidores mossoroenses entrevistados confiam em que deverão estar em situação melhor do que a atual; 22,8% acreditam que estarão em situação igual; e, 27,4% dizem que a tendência é piorar.

3. GRÁFICOS E TABELAS

Intenções de compras

Gráfico 1 – O (a) Sr. (a) pretende comemorar o Dia das Mães?

Fonte: Fecomércio RN

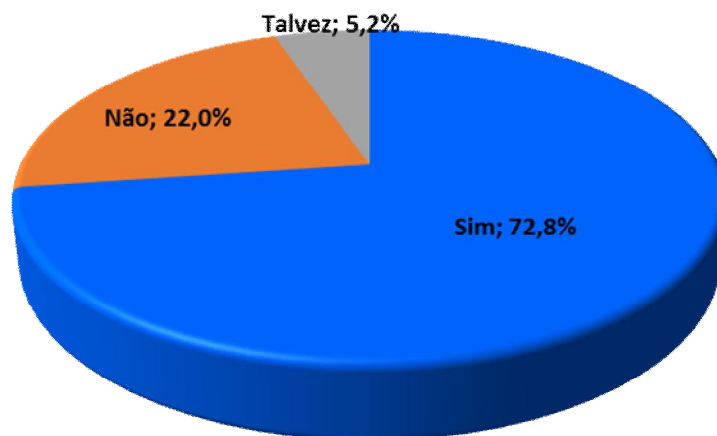


Gráfico 2 – O (a) Sr. (a) pretende presentear alguém durante o Dia das Mães?

Fonte: Fecomércio RN

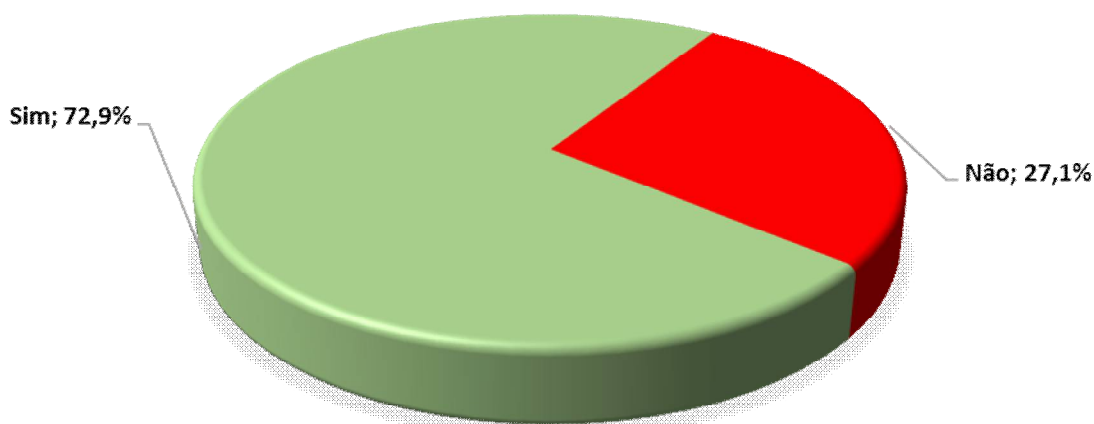


Tabela 1 – Por qual motivo o (a) Sr. (a) não pretende presentear?

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Falta de dinheiro	41,0%
Não tem a quem presentear	28,4%
Não comemora a data	12,7%
Desemprego	6,0%
Poupar	4,5%
Mora longe	3,7%
Dívidas/Contas em atraso	3,0%
Não sabe	0,7%

Tabela 2 – Quem o (a) Sr. (a) pretende presentear nesta data? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Mãe	91,5%
Esposa	12,9%
Sogra	11,3%
Avó	3,3%
Filha	1,9%
Irmã	1,1%
Tia	0,5%
Cunhada	0,3%

Gráfico 3 – Quantos presentes serão comprados?

Fonte: Fecomércio RN

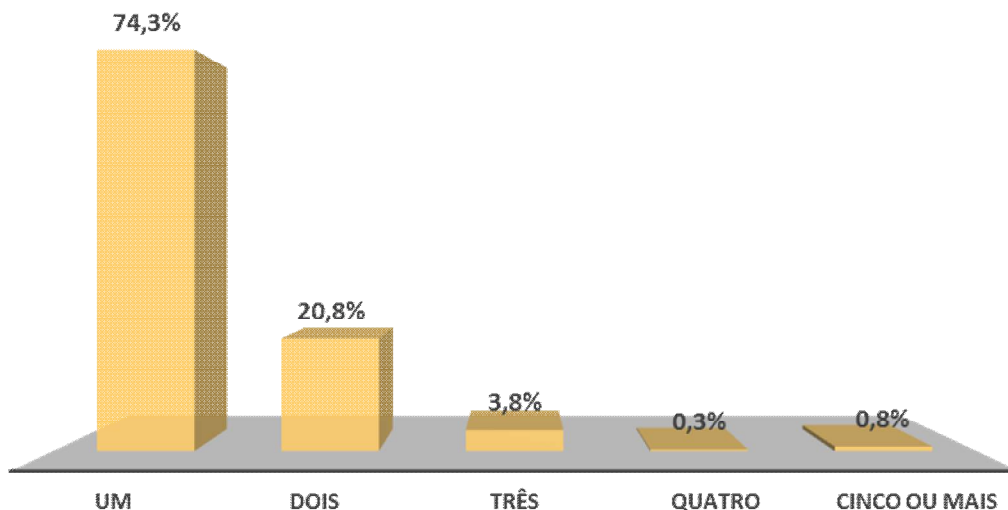


Tabela 3 – No Dia das Mães, que tipo de produto o (a) Sr. (a) está interessado em presentear? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Vestuário	36,0%
Perfume/Cosméticos	25,0%
Eletrodomésticos	15,1%
Calçados/Bolsas	13,5%
Artigos de decoração	4,7%
Flores	2,5%
Joias/Relógio	2,5%
Celular	2,2%
Cesta	0,8%
Outros	0,5%
Não sabe	10,2%

Tabela 4 – (Para as mães) Que tipo de presente a Sra. gostaria de ganhar?

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Vestuário	28,7%
Perfume/Cosméticos	15,4%
Eletrodomésticos	15,4%
Calçados/Bolsas	11,8%
Celular	5,8%
Joias/Relógio	4,4%
Viagem	3,7%
Outros	2,9%
Flores	2,2%
Livro	0,7%
Artigos de decoração	0,7%
Óculos	0,7%
Não sabe	7,4%

Gastos

Gráfico 4 – Quanto pretende investir na compra de presentes?

Fonte: Fecomércio RN

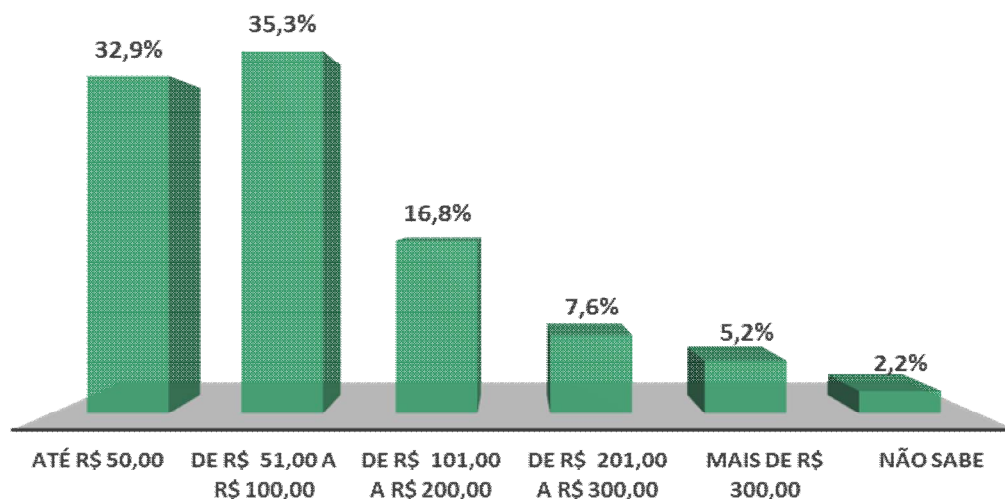
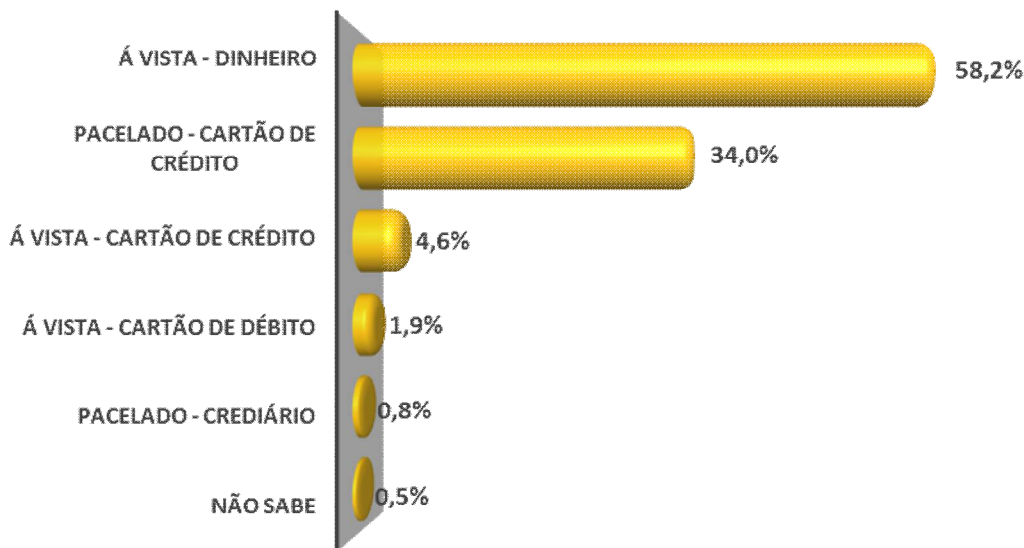


Gráfico 5 – Qual a forma de pagamento que o (a) Sr. (a) deseja utilizar?

Fonte: Fecomércio RN



Local e período de compra

Gráfico 6 – Quando irá realizar as compras?

Fonte: Fecomércio RN

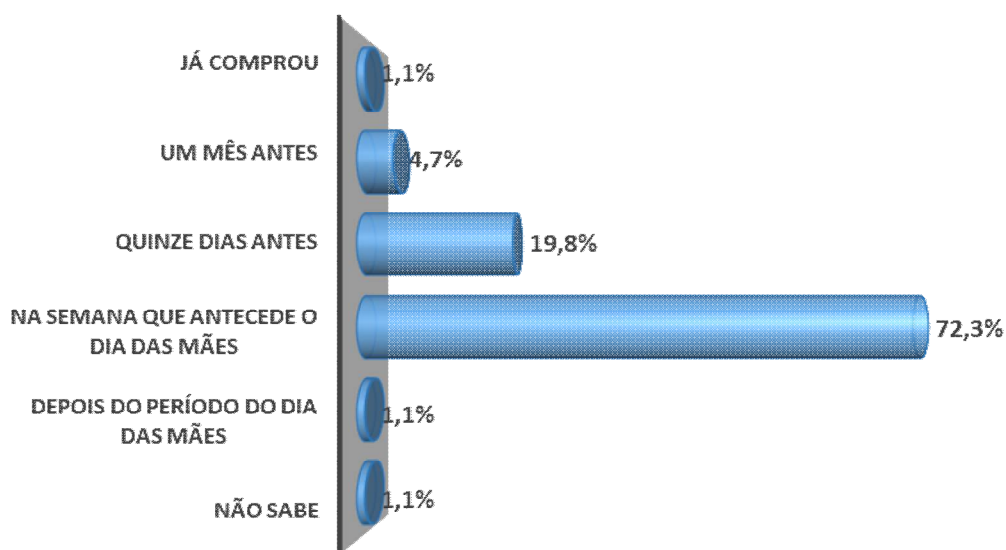


Gráfico 7 – Qual o dia preferido para ir às compras?

Fonte: Fecomércio RN

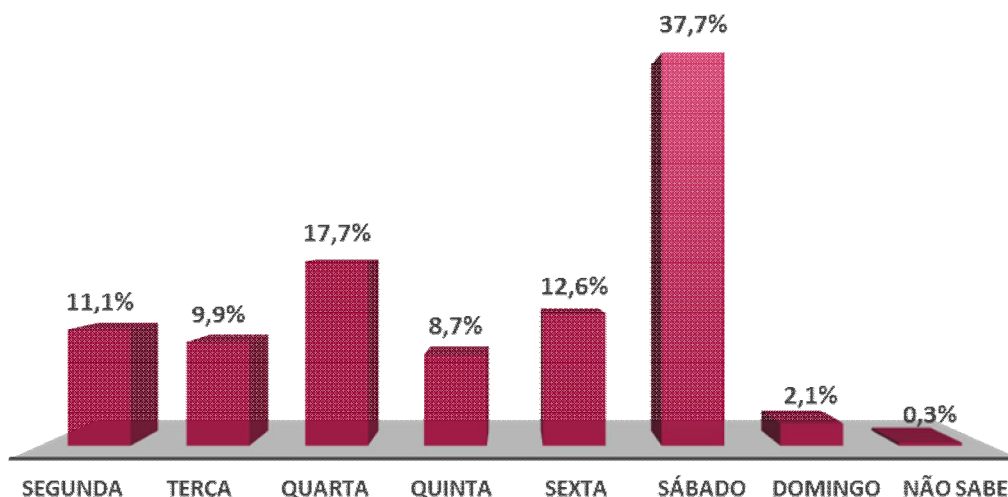
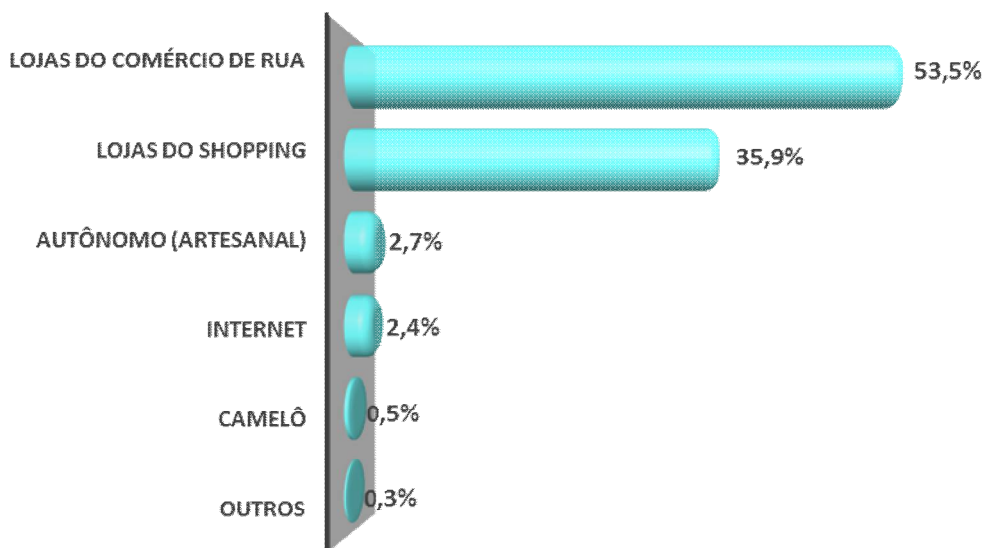


Gráfico 8 – Onde o (a) Sr. (a) pretende realizar as compras?

Fonte: Fecomércio RN

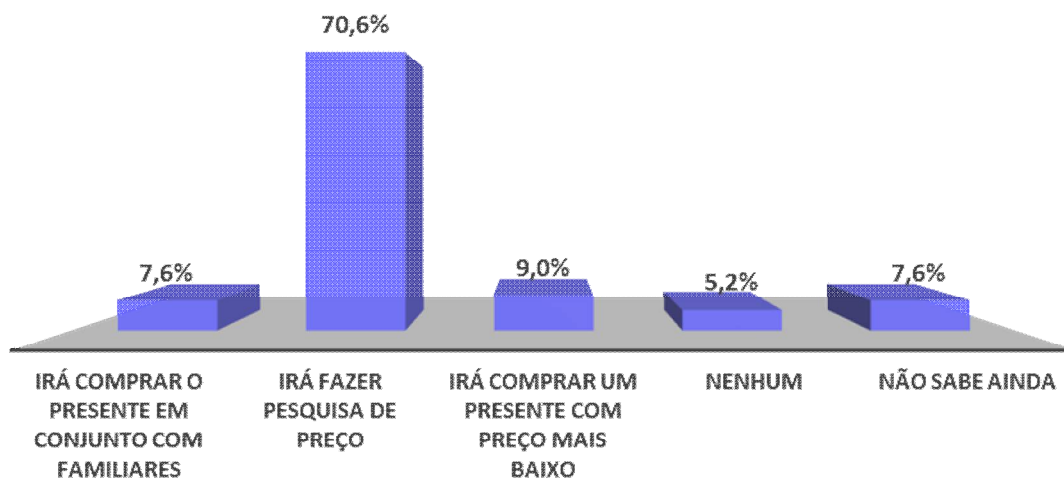


Atrativos para os consumidores

Tabela 5 – Em sua opinião, o que as lojas poderiam fazer para atrair mais clientes? (Múltipla resposta) Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Promoção para clientes	47,6%
Descontos	23,8%
Atendimento personalizado	20,4%
Sorteio de prêmios	4,8%
Facilidade no pagamento	4,4%
Brindes temáticos	3,2%
Vitrines bem montadas	1,2%
Variedade	0,8%
Qualidade	0,6%
Propaganda	0,4%
Estacionamento	0,2%
Frete grátis	0,2%
Novidades	0,2%
Não sabe ainda	2,4%

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



Impacto no setor de serviços

Gráfico 10 – Irá levar sua mãe a algum passeio?

Fonte: Fecomércio RN

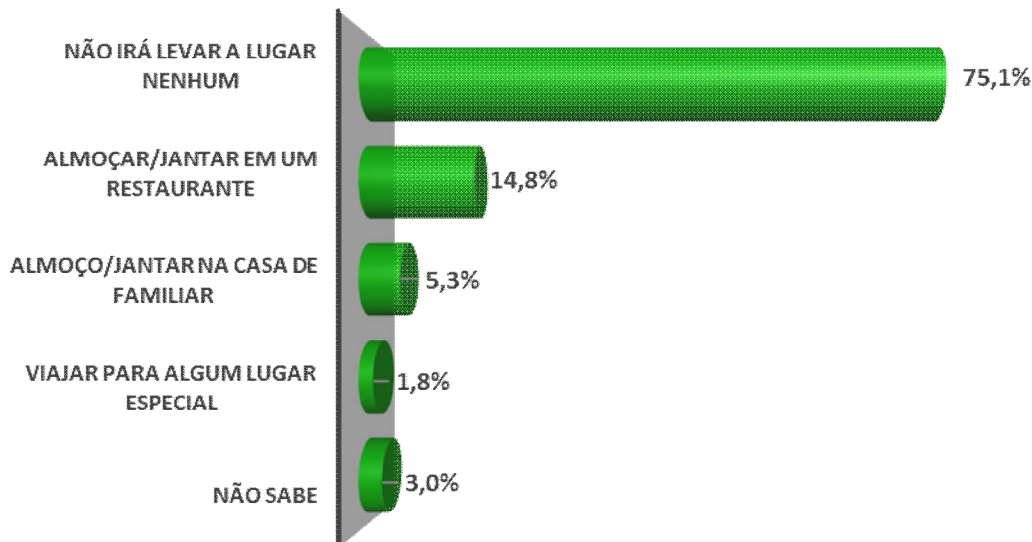
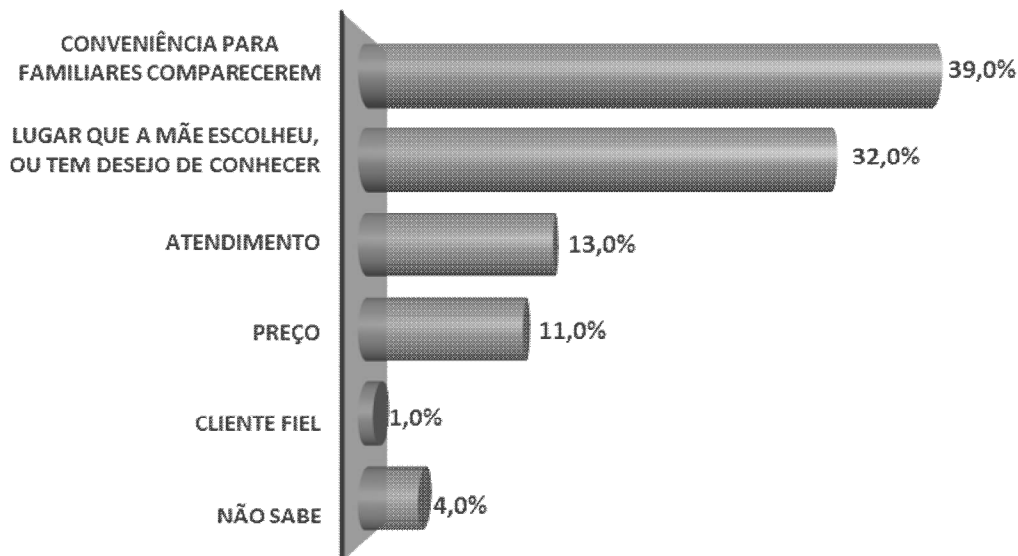


Gráfico 11 – Característica predominante para escolha do local?

Fonte: Fecomércio RN



Momento econômico atual

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

Fonte: Fecomércio RN

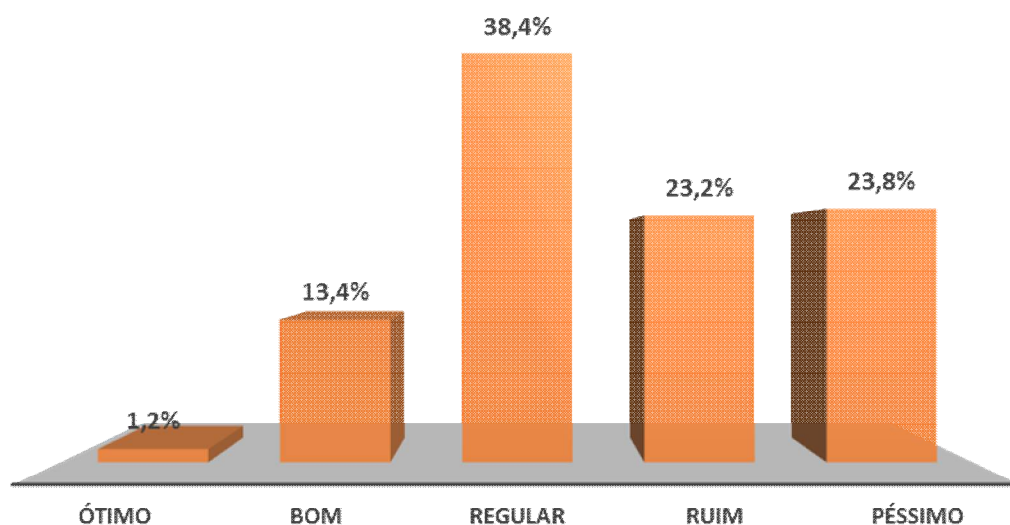


Gráfico 13 – Pensando na situação atual, como está financeiramente sua família em relação ao ano passado?

Fonte: FECOMERCIORN

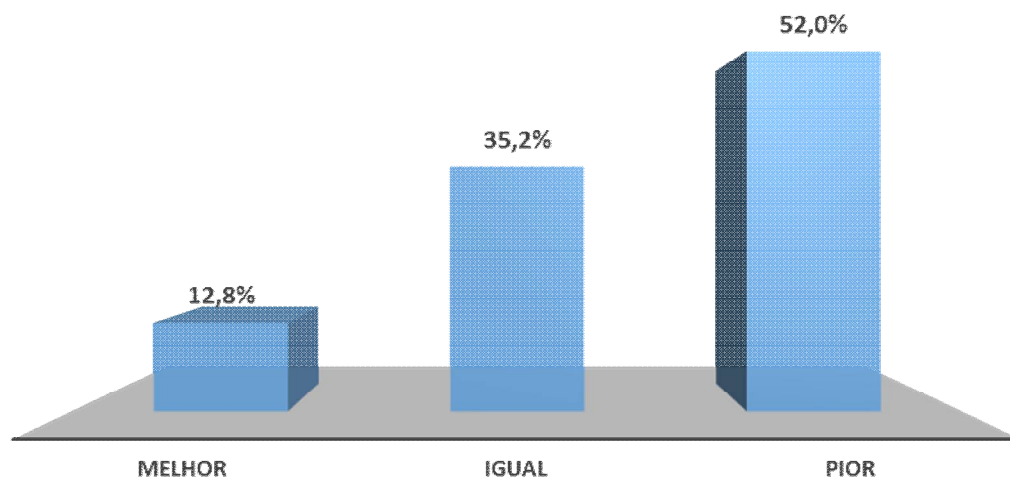


Gráfico 14 – Pensando na situação atual e olhando para o futuro, como você acredita que estará sua família financeiramente daqui há um ano?

Fonte: Fecomércio RN

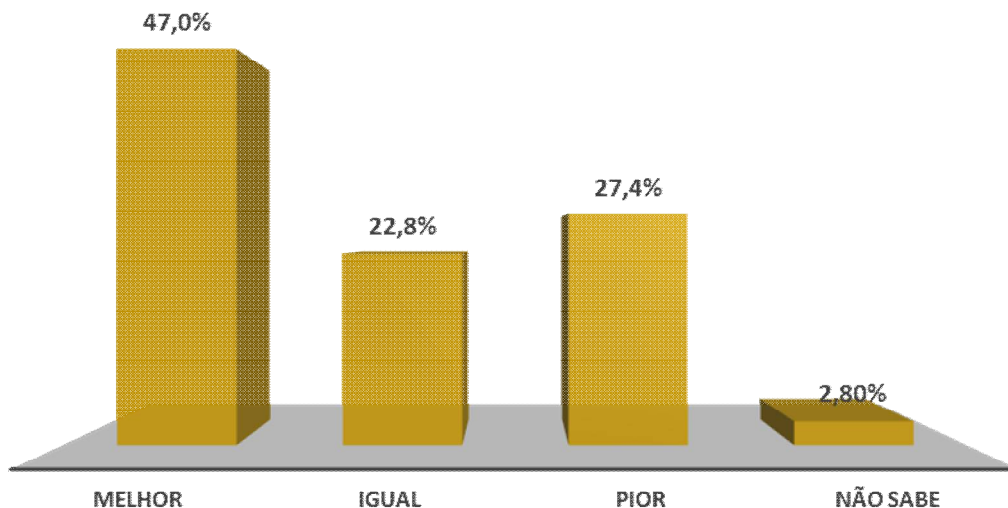


Gráfico 15 – O (s) seu (s) gasto (s) com itens ligados ao Dia das Mães nesse ano em comparação com ano passado irá:

Fonte: Fecomércio RN

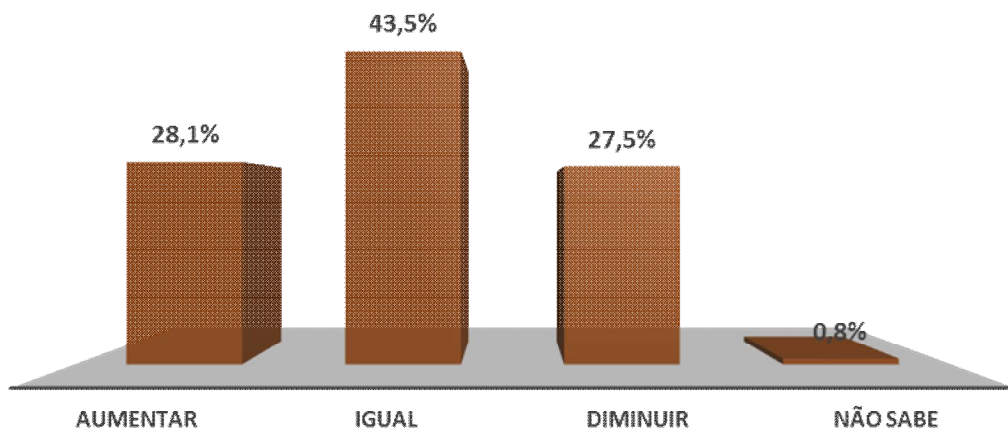
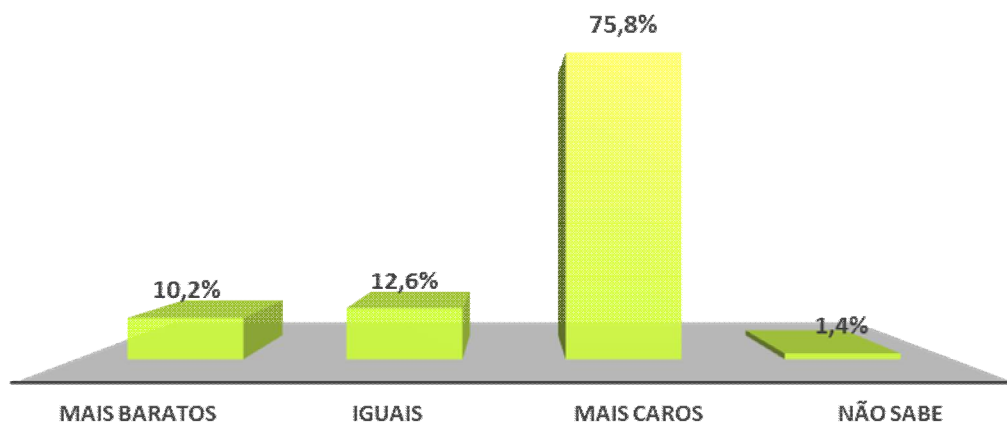


Gráfico 16 – Quanto aos preços cobrados por produtos nesse Dia das Mães, o Sr. (a) acredita que eles estarão:

Fonte: Fecomércio RN



Perfil

Gráfico 17 – Sexo
Fonte: Fecomércio RN

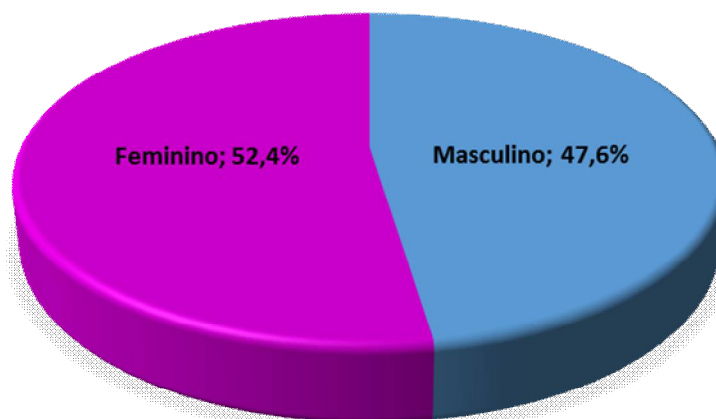


Gráfico 18 – Faixa etária

Fonte: Fecomércio RN

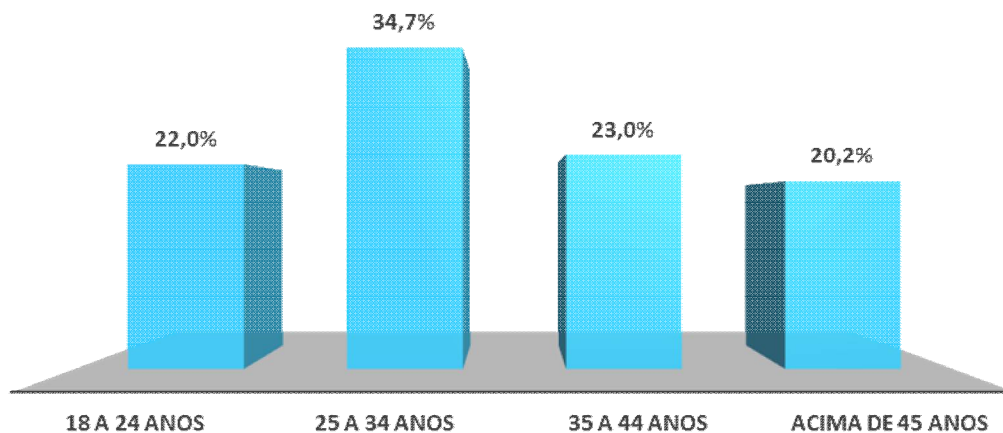


Gráfico 19 – Escolaridade

Fonte: Fecomércio RN

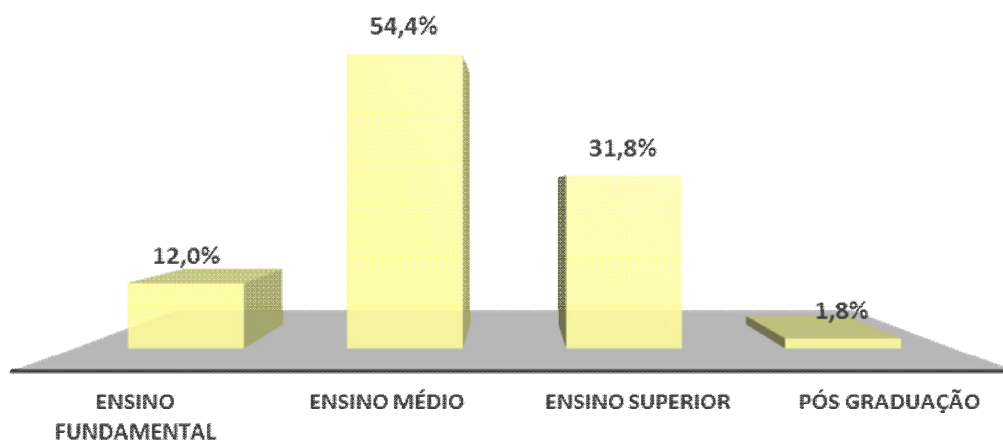
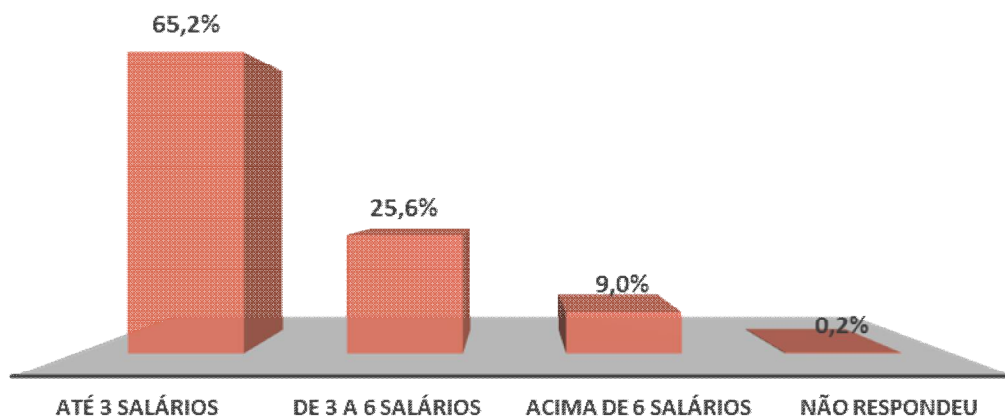


Gráfico 20 – Renda familiar

Fonte: Fecomércio 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

Tiago Chacon
Estatístico