

PESQUISA INTENÇÕES DE COMPRAS PARA O DIA DOS PAIS – MOSSORÓ/RN



Sumário

1. INTRODUÇÃO	3
2. ASPECTOS TÉCNICOS	4
3. DESTAQUES	5
4. SÍNTESE DOS RESULTADOS	6
Presentes	6
Gastos	7
Estratégias.....	8
Cenário econômico	9
5. GRÁFICOS E TABELAS	10
Presentes	10
Gastos	13
Estratégias.....	15
Passeio	17
Cenário econômico	18
Perfil	20

1. INTRODUÇÃO

O Dia dos Pais marca abertura do calendário de datas comemorativas do comércio varejista do segundo semestre. O apelo emocional estimula demanda por artigos masculinos, tais como: vestuário, calçados, perfumaria, eletroeletrônicos, artigos esportivos, livrarias, CD's, dentre outros. A comemoração se dá no segundo domingo de agosto, coincidindo com as liquidações de artigos de inverno, o que contribui para gerar um ambiente de oportunidades de compras a preços mais acessíveis.

As pesquisas de intenção de compras realizadas nos últimos anos pelo Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento do Comércio (IPDC) da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (Fecomércio RN) tem recebido avaliações positivas dos comerciantes e produtores, tendo em vista a necessidade destes de compreender o comportamento do mercado, realizar avaliações e adotar decisões estratégicas de vendas.

É importante destacamos também que estas pesquisas têm possibilitado a aproximação da população, gestores e imprensa, da dinâmica econômica regional, bem como da classe empresarial envolvida na cadeia produtiva e comercial do estado. É essencial que os agentes econômicos regionais tenham à sua disposição análises e informações que lhes auxiliem nas decisões produtivas e comerciais.

Espera-se com a divulgação das pesquisas atender ao anseio da classe empresarial, assim como das associações comerciais, administradores de shoppings, gestores públicos, lojistas e produtores, dada a amplitude e abrangência dos dados, bem como oportunidade de disseminação do conhecimento.

2. ASPECTOS TÉCNICOS

A coleta dos dados ocorreu entre os dias 04 e 06 de julho. Este intervalo foi escolhido para que houvesse tempo suficiente para a tabulação e análise dos dados, e para a divulgação dos mesmos com alguma antecedência em relação ao segundo domingo de agosto. Esta antecedência na divulgação é importante, especialmente para os representantes do setor de comércio, para que haja tempo hábil de considerar tais informações nas decisões voltadas ao Dia dos Pais.

Foi utilizado o método quantitativo de pesquisa, através da realização de entrevistas pessoais, com a aplicação de questionário estruturado e padronizado, junto a uma amostra representativa da população pesquisada. O universo escolhido foi o da população de consumidores de Mossoró. Os dados coletados são primários, observados sob a técnica de pesquisa aplicada, sendo esta descritiva com efeito exploratório.

A amostra pesquisada foi determinada por critérios estatísticos, com o objetivo de garantir a maior fidedignidade possível. Na pesquisa de Mossoró foram entrevistadas 500 pessoas.

Para a realização da pesquisa foi utilizada uma equipe de entrevistadores com experiência neste tipo de trabalho. Os questionários foram submetidos a um acompanhamento, que consiste na checagem dos dados obtidos individualmente pelos entrevistadores, para verificação das respostas e da adequação aos parâmetros amostrais.

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.

3. DESTAQUES

- **53,2% pretendem comprar no Dia dos Pais. O número de filhos com intenção de presentear este ano registrou queda de mais de 6%. Em 2015, a intenção de compras correspondeu a 59,6% dos entrevistados;**
- **O fato de não ter quem presentear e a falta de dinheiro são os principais motivos para passar a data comemorativa em branco;**
- **Dentre os que serão presenteados, os pais lideram a lista com mais de 80% da intenção, seguidos dos maridos, sogros, filhos e avôs;**
- **Vestuário será o item mais procurado. Foram citados também perfumes/beleza e cuidados pessoais, calçados/carteira/cintos, eletroeletrônicos, relógios, joias, entre outros;**
- **O valor médio do presente será de R\$ 95,38. Em relação ao mesmo período em 2015, essa quantia representa uma queda de 14,5%;**
- **A forma de pagamento mais utilizada será o pagamento à vista (58,1% das respostas), seguida do parcelado/cartão de crédito (40,4%);**
- **O dia de maior procura por presentes será o sábado, tendo sido apontado por 30,8% dos consumidores;**
- **O comércio de rua é o local preferido para a procura do presente, sendo citado por 67,9% dos entrevistados. As lojas de shopping apareceram em 23,4% das respostas;**
- **O fator decisivo na escolha do presente é o desejo da pessoa a ser presenteadada (47,4%). Além do preço (22,9%), qualidade (20,7%), descontos/promoções (12%);**
- **Já o principal motivo da escolha do estabelecimento para a compra do produto será a promoção (40,9%);**
- **Quanto ao passeio/comemoração com o pai, 15,4% dos entrevistados sinalizaram positivamente, sendo a maior parte deles almoçar ou jantar em restaurante (9,6%). Em seguida, na casa da família (3,4%) entre outros. Vale ressaltar que mais de 80% dos consumidores mossoroenses não pretendem realizar nenhum passeio ou comemoração especial com o pai.**

4. SÍNTESE DOS RESULTADOS

Presentes

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Rio Grande do Norte (Fecomércio RN) realizou sondagem para identificar a intenção de compras para o Dia dos Pais 2016, que será comemorado no dia 14 de agosto. Dos consumidores mossoroenses entrevistados, 53,2% responderam que presentearão o pai ou alguém na data, e 46,8% responderam negativamente. A intenção de compras dos consumidores para essa data foi inferior a de 2015 (59,6%), apresentando queda de 6,4% em comparação ao ano passado.

O levantamento também identificou os motivos que levam as pessoas a não presentear amigos ou familiares na data. Entre os motivos estão: não tem quem presentear (50,9%), falta de dinheiro (35,9%), distância (5,1%), desemprego (3,8%), poupar (1,7%) e outros.

Como tem ocorrido na intenção de compra nas pesquisas anteriores para o Dia dos Pais, com relação as pessoas que pretendem presentear na data, as mais lembradas foram pais (83,8%), maridos (19,5%), sogros (4,1%), filhos (1,9%), avôs (1,5%), tio/padrinho (1,5%) e padrasto (1,1%).

Os presentes preferidos pelos mossoroenses entrevistados para presentear os pais neste ano foram vestuários (58,6%); perfumes/beleza e cuidados pessoais (13,5%); calçados, carteira e cinto (12,4%); eletroeletrônicos (3,4%); relógios (1,1%) e outros que apresentaram menos de 1% das intenções de compras. Cerca de 12% dos entrevistados afirmaram ainda não ter definido o presente a ser comprado. Esta distribuição é bastante semelhante à pesquisa do ano passado.

A grande maioria (75,5%) dos consumidores que deseja presentear nesta data afirmou que almeja adquirir um presente; 21,1% pretendem comprar dois presentes e 1,1% três presentes.

Dentre os principais fatores que influenciam a definição do presente a ser escolhido estão o desejo das pessoas a serem presenteadas (47,4%), o preço do produto (22,9%) e a qualidade (20,7%), seguido das ações de promoção (12%). De posse destas informações a estratégia do lojista deverá apresentar um preço competitivo, aliado a qualidade produtos.

Gastos

O preço médio que os consumidores mossoroenses estão dispostos em pagar por presente é de R\$ 95,38. Comparando ao ano anterior, quando os consumidores revelaram uma disposição em pagar um preço médio de R\$ 109,23, houve uma redução de aproximadamente 14,5%. Esta alteração é explicada, especialmente, pelo aumento do nível de preço, pelo desemprego e, conseqüentemente, da geração de massa salarial.

A segmentação dos dados coletados permitiu observar que 25,7% dos entrevistados pretendem gastar até R\$ 50 por presente; 51,7% dos entrevistados planejam gastar entre R\$ 51 e R\$100; 10,9% dos entrevistados pretendem investir entre R\$ 101 e R\$ 200 na aquisição do presente; outros 6,4% vão desembolsar entre R\$ 201 e R\$ 300; e 3,8% acima de R\$ 300.

58,1% dos consumidores revelaram preferir realizar o pagamento a vista/cartão de débito, apontando uma pequena queda em relação ao Dia dos Pais de 2015, quando 64,4% tinha essa intenção. Entretanto, comparativamente à pesquisa realizada no Dia dos Pais do ano anterior, houve aumento de quase 7 pontos percentuais na preferência pelo cartão de crédito. Este ano 40,4% dos consumidores mossoroenses pretendem comprar parcelado no cartão de crédito, ano passado o percentual era de 33,6%.

Local de compra

O estabelecimento preferido para realizar a aquisição do presente são as lojas do comércio de rua (67,9%), seguido das lojas localizadas no shopping center (23,4%) e da internet (3,8%). Comparado à pesquisa realizada para o Dia dos Pais de 2015, houve um aumento da preferência pelo comércio de rua, ao mesmo tempo em que diminuiu a preferência pelas lojas do shopping center da cidade.

A semana anterior ao Dia dos Pais e quinze dias antes da data são os períodos que concentrarão a compra dos presentes, com 73,7% e 20,3% da preferência dos consumidores, respectivamente. O dia preferido para ir às compras, de acordo com a pesquisa, deverá ser o sábado, véspera da data, com 30,8% da indicação das pessoas. A sexta-feira (17,3%), segunda-feira (15,4%) e quarta-feira (14,3%) também se destacam.

Estratégias

Assim como já observado em pesquisas anteriores, o principal fator determinante da escolha do tipo de comércio foi o nível de preços (33,1%). A diversidade de produtos (21,1%), a proximidade de casa ao local (15,4%), o conforto do estabelecimento (14,7%), a confiança na loja (8,3%), a acessibilidade ao estabelecimento (7,1%), a segurança do local (5,6%), o atendimento oferecido (0,4%) e estacionamento (0,4%) são fatores essenciais para a escolha do local de compra do produto.

As promoções são algumas das estratégias que as lojas poderão adotar para atrair mais clientes (40,9% das indicações). O bom atendimento aparece logo a seguir, com 26,9%, seguido dos descontos, com 23,6%. A facilidade na forma de pagamento também é relevante para 10,6% dos clientes, como também brindes temáticos, sorteio de prêmios, variedade de itens. Os resultados desta pesquisa mostram que o consumidor está mais sensível ao preço.

Passeio

O levantamento demonstra também que, presenteando ou não, boa parte (83,4%) dos consumidores não pretendem realizar passeio ou comemoração especial no Dia dos Pais. Dos pouco mais de 15% dos entrevistados que pretendem celebrar a data, levando o pai para alguma programação especial; 9,6% disseram que irão almoçar ou jantar em restaurante; 3,4% vão almoçar ou jantar em casa de familiares; e aqueles que pretendem fazer uma viagem com o parente querido (1%). Surgem ainda como possíveis escolhas: praia, shopping e hotel. O valor do gasto médio em um eventual passeio realizado com o pai para comemorar a data será, em média, de R\$ 149,32. Os fatores decisivos para a escolha do local do passeio dos consumidores mossoroenses são: conveniência para familiares comparecerem (34,6%), lugar que o pai escolheu ou tem desejo de conhecer (30,8%), preço (16,7%) e atendimento (16,7%).

Cenário econômico

Os dados de consumo das famílias mostram que o otimismo em relação à situação financeira continua em baixa. Quase a metade (49,8%) dos consumidores mossoroenses

entrevistados declararam estar em situação pior do que a do mesmo período do ano anterior. Apenas 15,2% afirmaram que estão em melhor situação e 35% disseram estar em situação igual.

Em alusão ao momento atual para compra de produtos, 14,6% dos consumidores mossoroenses entrevistados responderam que o momento é ótimo ou bom para compra de itens; 42,2% afirmaram que o momento é apenas regular; e a maior parte (43,2%) dos consumidores mossoroenses entrevistados consideram o momento como ruim ou péssimo para aquisição de produtos.

50,4% dos consumidores mossoroenses que irão as compras confirmaram que tentarão manter os gastos do Dia dos Pais iguais ao do ano passado; 25,2% disseram que irão aumentar; e 24,4% alegaram que irão diminuir os valores gastos com compras em relação ao ano anterior. Com o aumento na taxa de juros, inflação alta, as condições de compra dos consumidores tendem a ficar piores do que eram anteriormente.

A compra de um presente, neste momento, que traga um endividamento não está nos planos da grande maioria das pessoas entrevistadas. 88,4% dos consumidores responderam que não irão se endividar para comemorar a data. Enquanto que 11,6% dos entrevistados seriam capazes de se endividar para comprar um presente para o pai.

Chama atenção o fato de que o percentual de famílias em situação pior do que o ano passado é maior do que as famílias em situação melhor, cenário que não ocorria nos últimos anos. Assim a retração das famílias traz uma menor confiança na prospecção de gastos, o que torna bastante viável uma redução no volume de vendas no período, quando comparado com o ano passado.

5. GRÁFICOS E TABELAS

Presentes

Gráfico 1 – O Dia dos Pais será comemorado no segundo domingo de agosto (dia 14), o (a) Sr. (a) pretende presentear alguém nesta data?

Fonte: Fecomércio RN

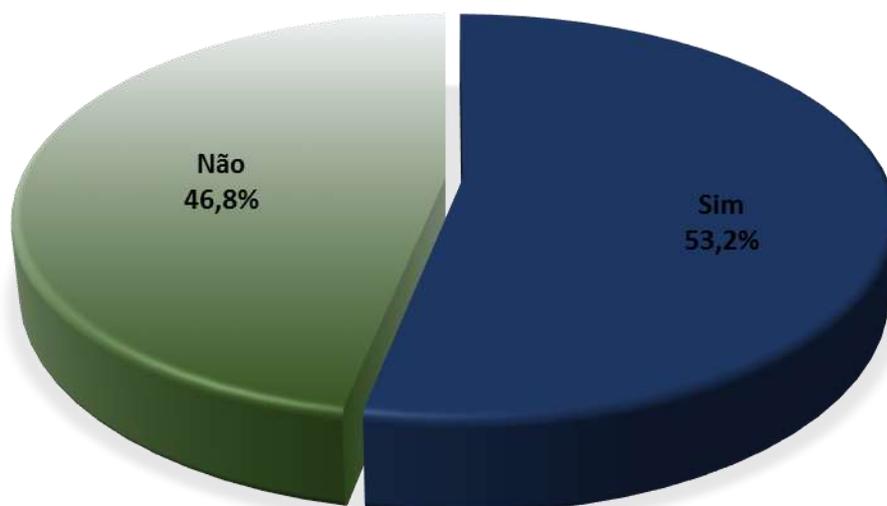


Tabela 1 – Se respondeu “Não”. Por qual motivo? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Não tem pai	50,9%
Falta de dinheiro	35,9%
Distância	5,1%
Desemprego	3,8%
Poupar	1,7%
Não comemora	0,9%
O pai não merece	0,9%
Não tem contato	0,9%
Dívidas/Contas em atraso	0,4%
Não sabe	0,4%
Não resposta	0,4%

**Tabela 2 – Se respondeu “Sim”. Quem o (a) Sr. (a) pretende presentear nesta data?
(Múltipla resposta)**

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Pai	83,8%
Marido	19,5%
Sogro	4,1%
Filho	1,9%
Avô	1,5%
Tio/Padrinho	1,5%
Padrasto	1,1%
Mãe	0,8%
Irmão	0,4%
Namorado	0,4%
Ex-Marido	0,4%

**Tabela 3 – Que tipo de produto o (a) Sr. (a) está interessado em presentear no Dia dos Pais?
(Múltipla resposta)**

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Vestuário	58,6%
Perfume/Beleza e cuidados pessoais	13,5%
Calçados/Carteira/Cinto	12,4%
Eletroeletrônicos	3,4%
Relógio	1,1%
Joias	0,4%
Produtos automotivos	0,4%
Celular	0,4%
Livro	0,4%
Bicicleta	0,4%
Dinheiro	0,4%
Não sabe	12,0%

Gráfico 2 – Você pretende comprar quantos presentes de Dia dos Pais?

Fonte: Fecomércio RN

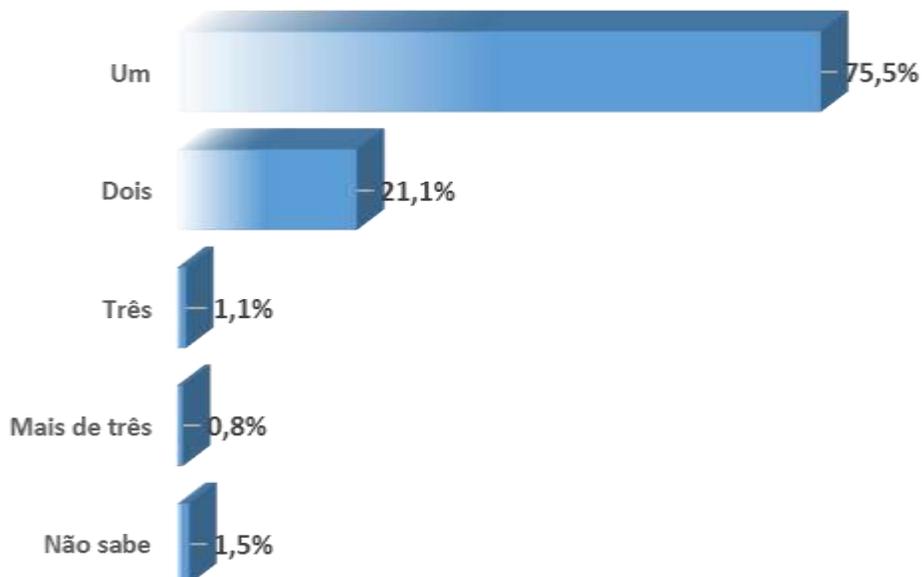
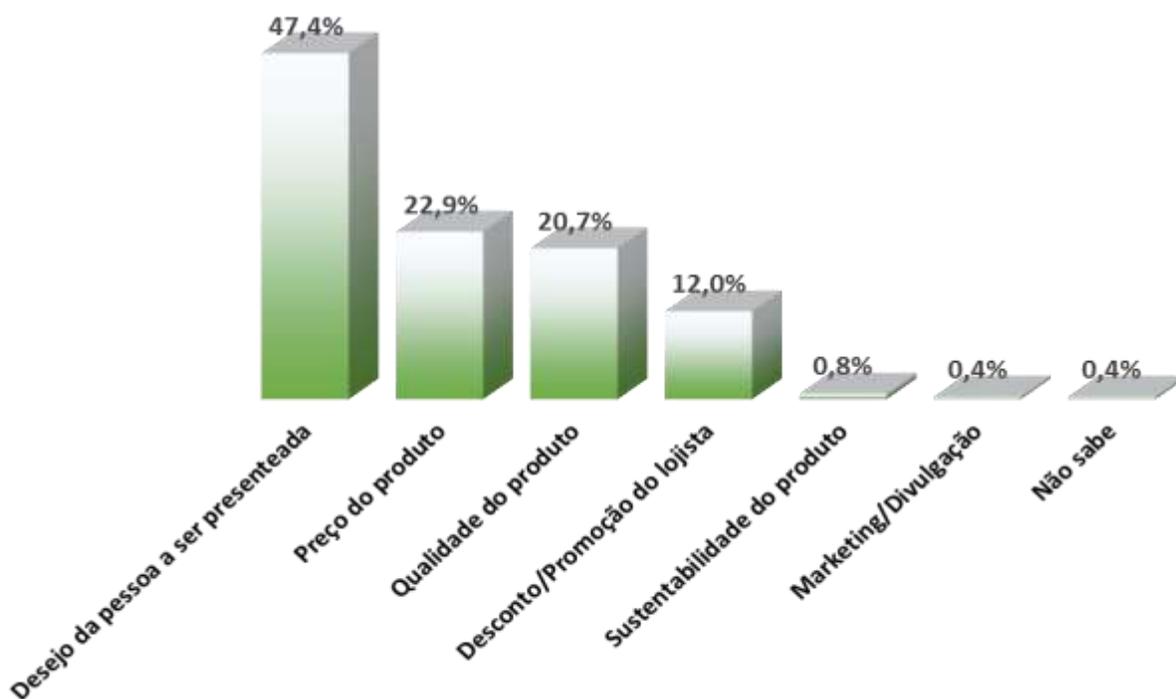


Gráfico 3 – Qual o principal fator determinante para a escolha do presente? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN



Gastos

Gráfico 4 – Quanto pretende investir na compra de presentes?

Fonte: Fecomércio RN

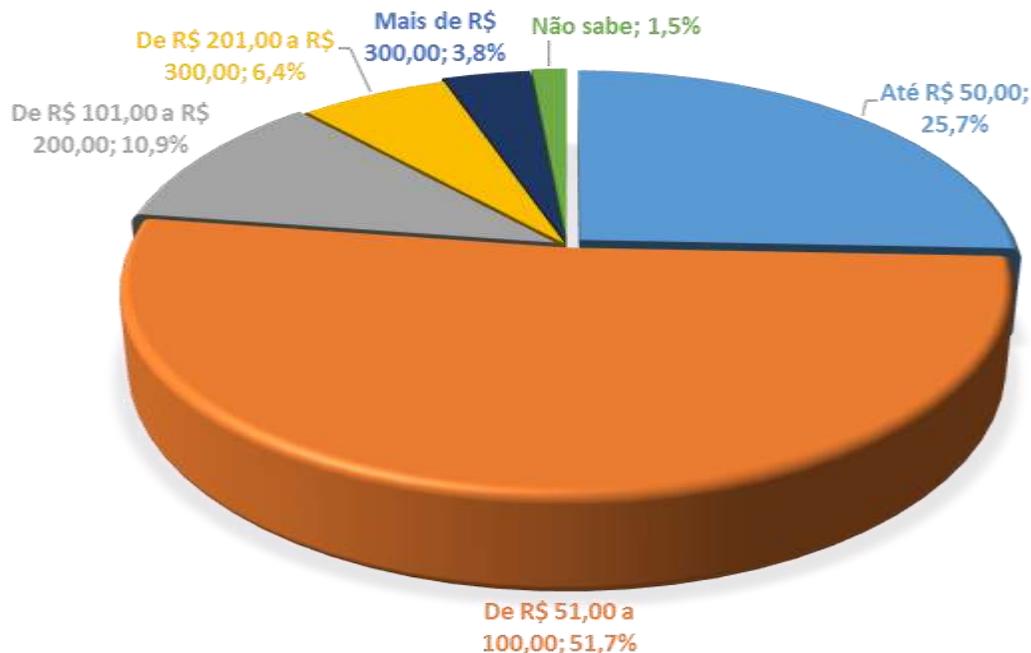


Gráfico 5 – Quando o (a) Sr. (a) comprará o presente?

Fonte: Fecomércio RN

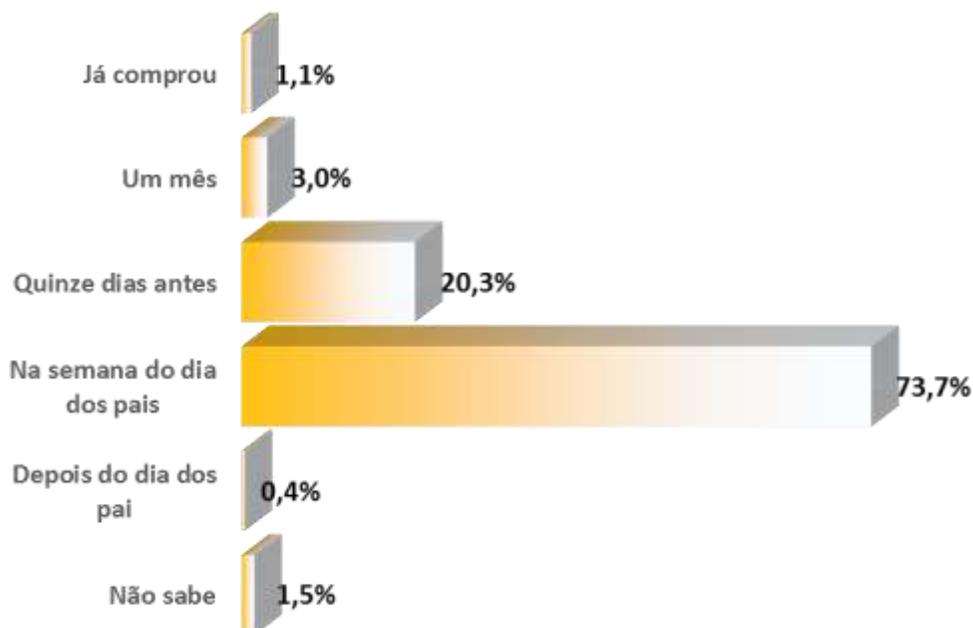


Gráfico 6 – Onde irá comprar?

Fonte: Fecomércio RN

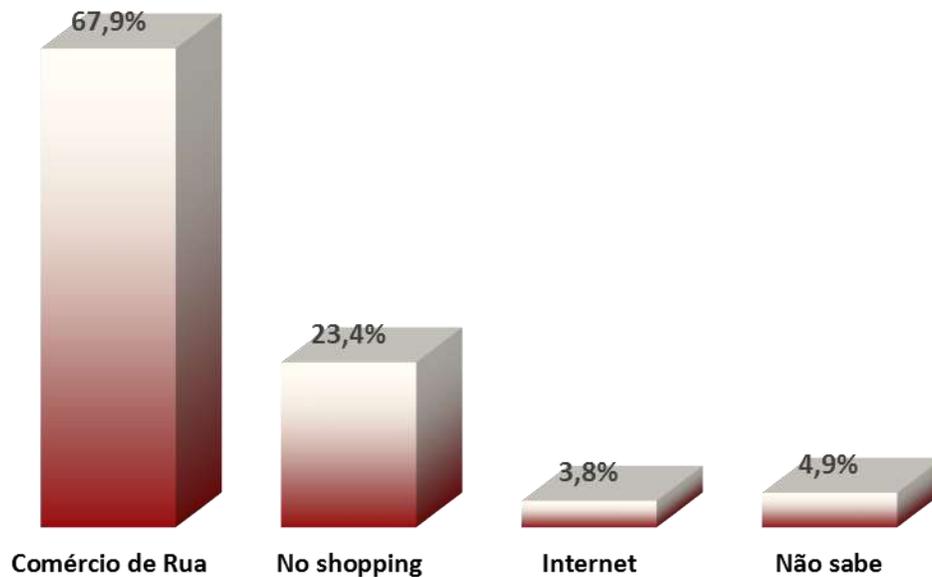


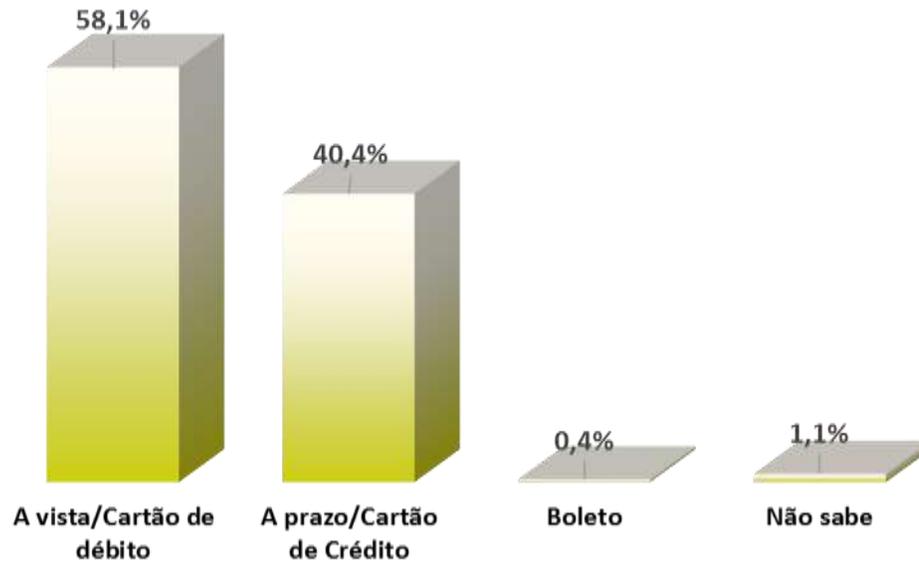
Tabela 4 – Qual a determinante para a escolha do local de compra?

(Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Nível de preços	33,1%
Diversidade de produtos	21,1%
Proximidade	15,4%
Conforto	14,7%
Confiança	8,3%
Acessibilidade	7,1%
Segurança	5,6%
Atendimento	0,4%
Estacionamento	0,4%

Gráfico 7 – Qual a forma de pagamento que o (a) Sr. (a) deseja utilizar?
 Fonte: Fecomércio RN



Estratégias

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 fieis	40,9%
Atendimento personalizado	26,9%
Descontos	23,6%
Facilidades na forma de pagamento	10,6%
Brindes temáticos	4,0%
Sorteio de prêmios	3,0%
Não sabe	2,0%
Variedade	1,2%
Preço baixo	1,2%
Estacionamento	0,6%
Propaganda	0,6%
Diversidade	0,4%
Mais divulgação	0,4%
Treinar os funcionários	0,2%

Gráfico 8 – O (a) Sr. (a) pretende utilizar alguma alternativa seguinte para economizar no presente?

Fonte: Fecomércio RN

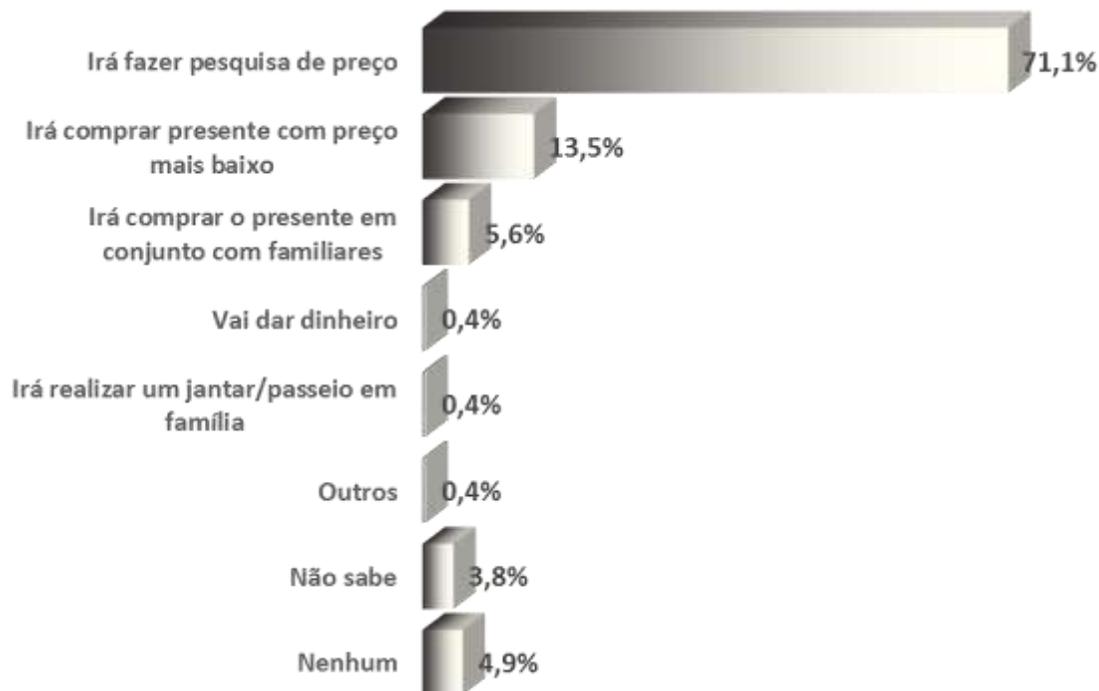
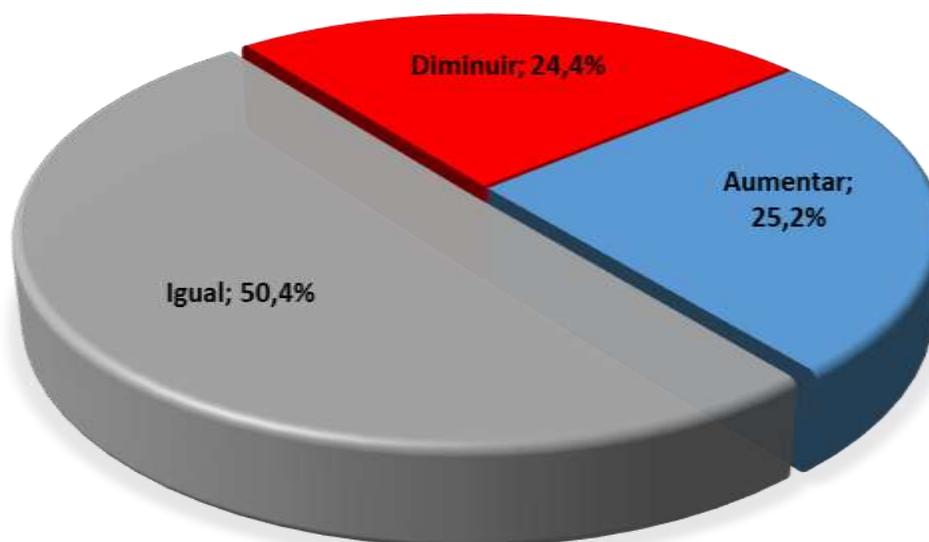


Gráfico 9 – O (s) seu (s) gasto (s) com presentes para o Dia dos Pais neste ano em comparação com ano passado irá?

Fonte: Fecomércio RN



Passeio

Tabela 6 – Irá levar seu pai a algum passeio?

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	%
Não irá levar a lugar nenhum	83,4%
Almoço/Jantar em um restaurante	9,6%
Almoço/Jantar na casa de familiares	3,4%
Não sabe	1,2%
Viagem para lugar especial	1,0%
Praia	0,6%
Shopping	0,6%
Hotel	0,2%

Gráfico 10 – Característica predominante para escolha do local? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

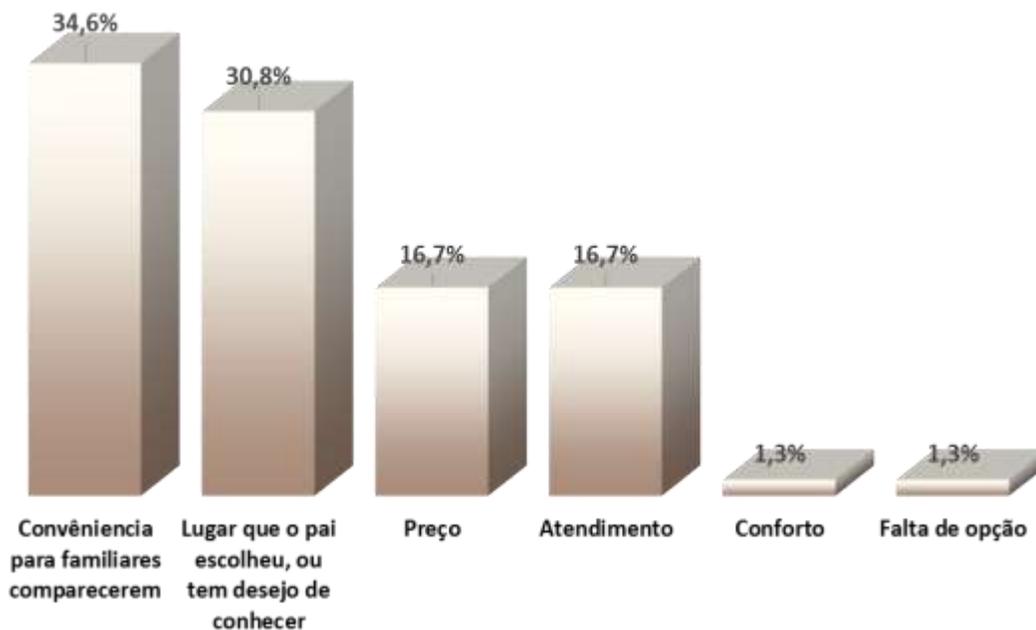


Tabela 7 – Quanto pretende gastar no passeio ou comemoração?

Fonte: Fecomércio RN

Valor gasto no passeio	R\$
Mínimo	R\$ 50,00
Média	R\$ 149,32
Máximo	R\$ 500,00

Cenário econômico

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

Fonte: Fecomércio RN

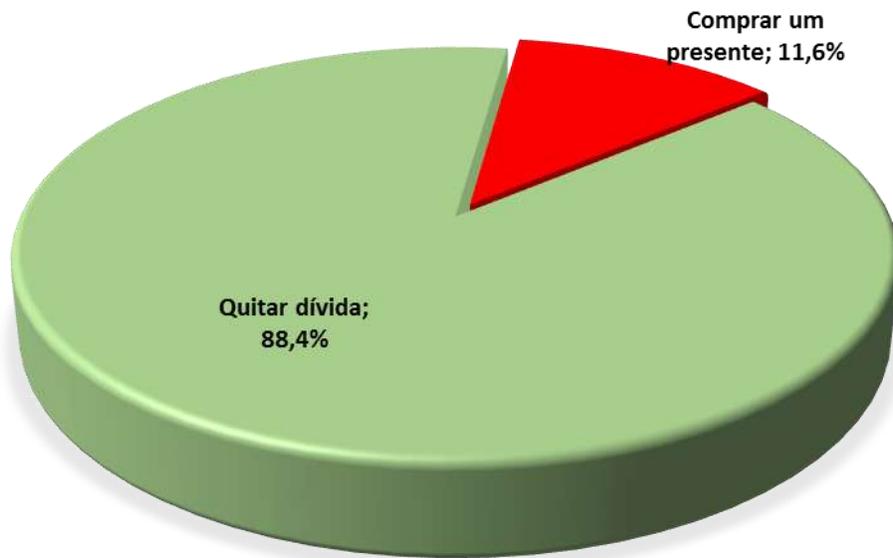


Gráfico 12 – Como você classificaria o atual momento para compra de produtos?

Fonte: Fecomércio RN

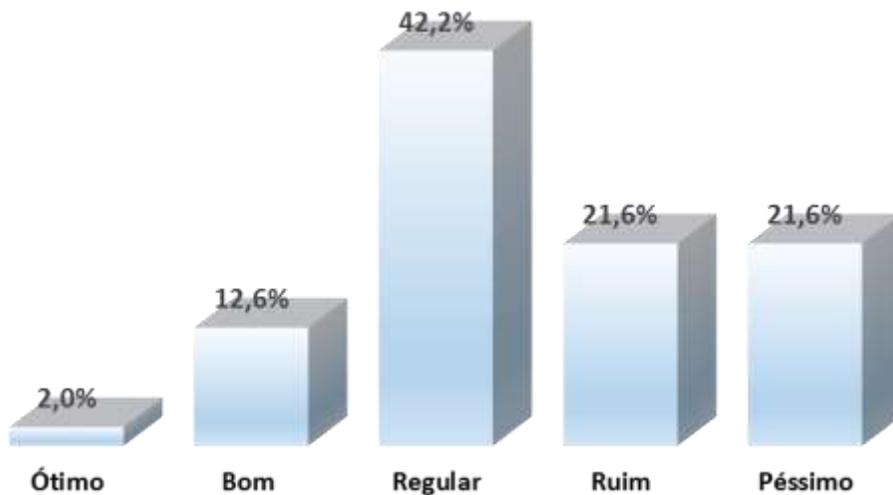
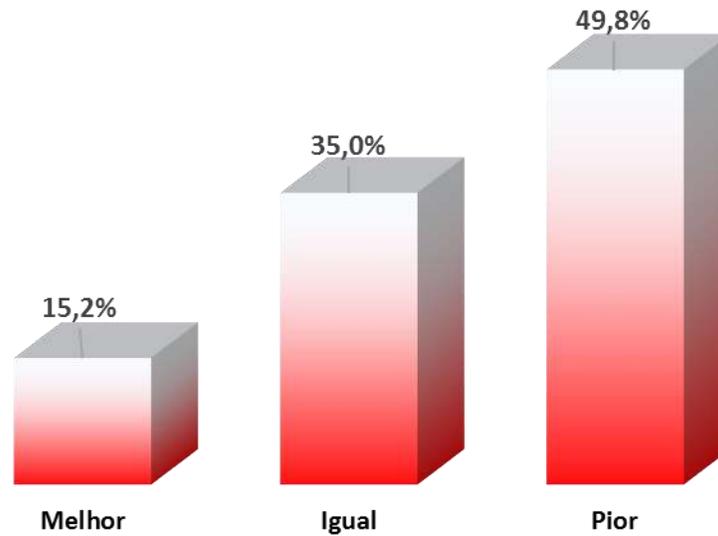


Gráfico 13 – Pensando na situação atual, como está financeiramente sua família em relação há um ano?

Fonte: Fecomércio RN



Perfil

Gráfico 14 – Sexo
Fonte: Fecomércio RN

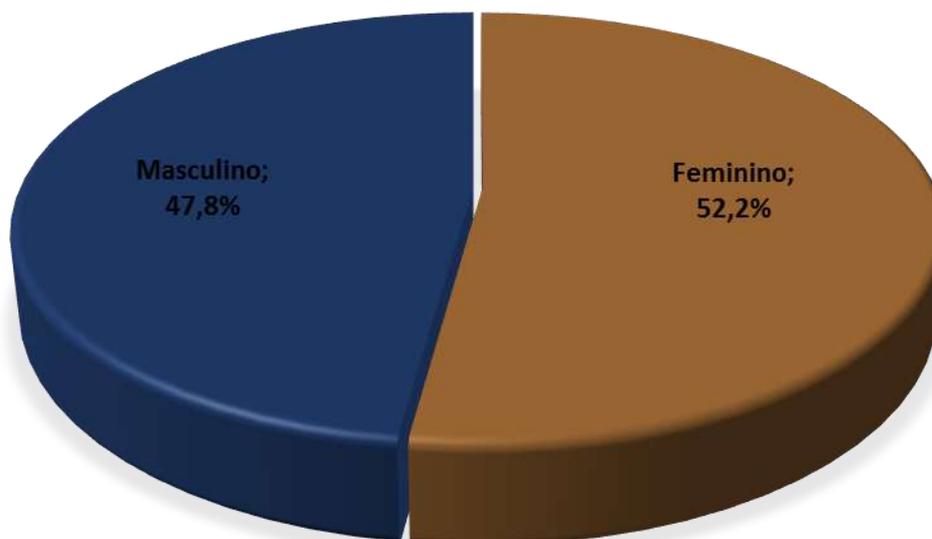


Gráfico 15 – Escolaridade

Fonte: Fecomércio RN

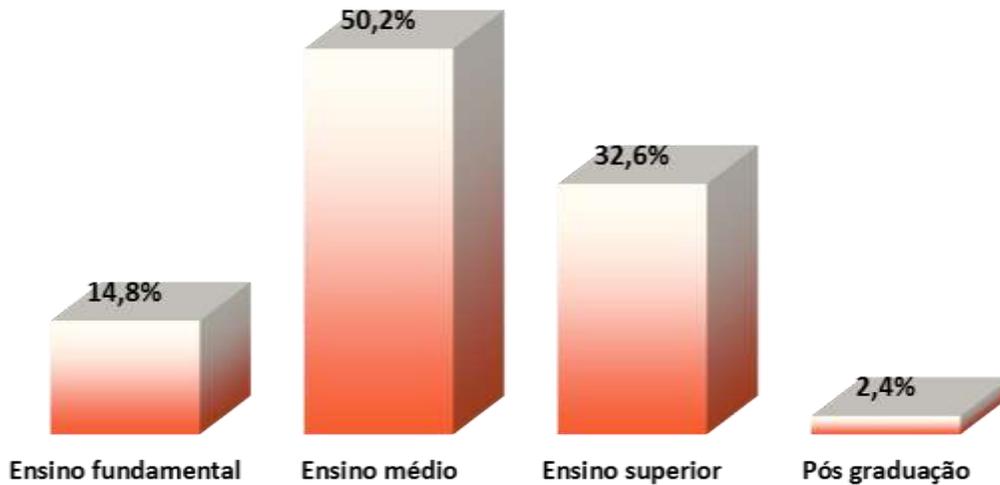


Gráfico 16 – Faixa etária

Fonte: Fecomércio RN

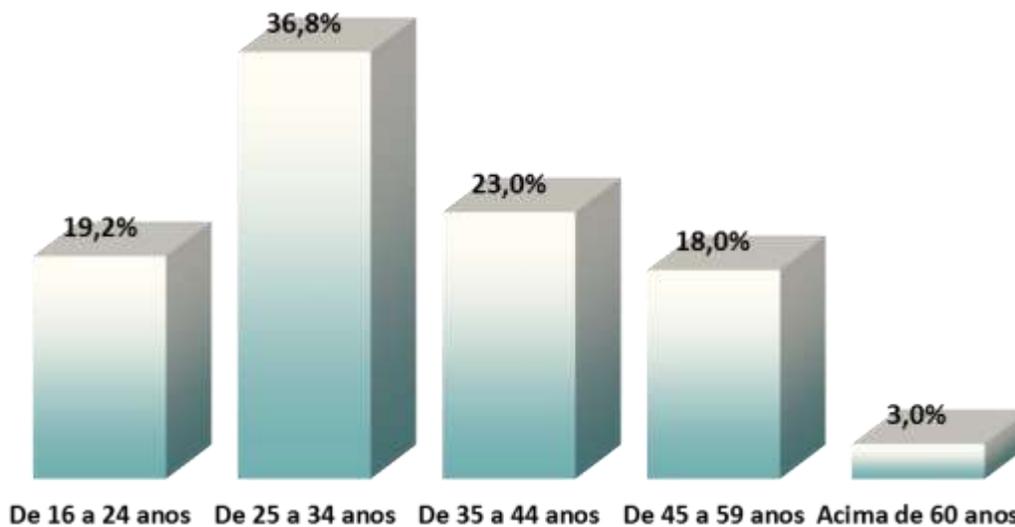
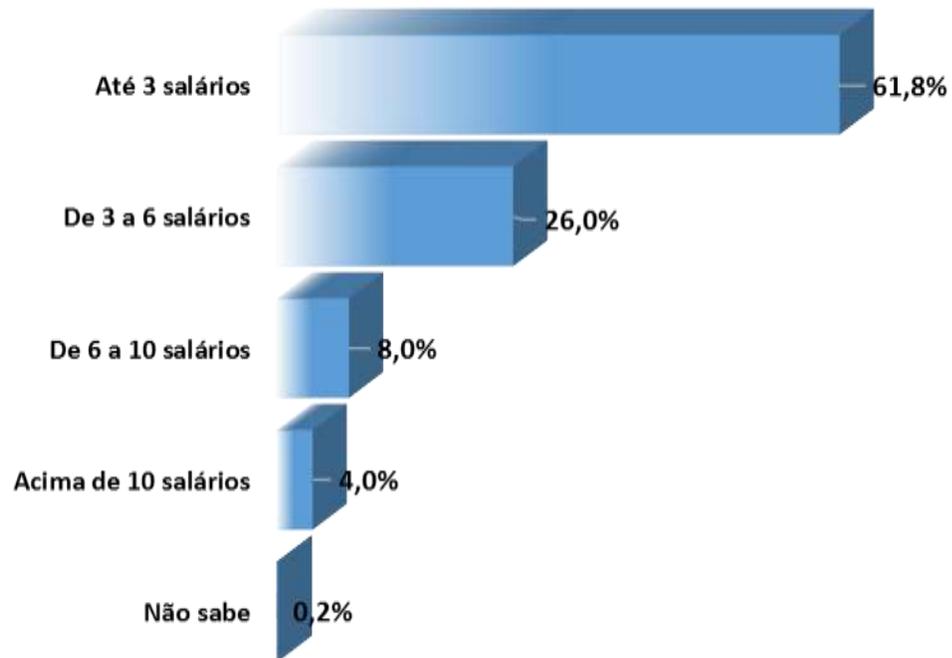


Gráfico 17 – Renda
Fonte: Fecomércio RN



**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**

Gilberto de Andrade Costa
Presidente em exercício

Jaime Mariz
Diretor Executivo

EQUIPE DE PESQUISA

Tiago Chacon
Estatístico

Hugo Sergio
Nivaldo Gonçalves
Elizabeth Pontes
Daniela Lourena
Pesquisadores

Natália Carvalho
Estagiária