



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

Feliz
dia dos
Pais

Sumário

1. INTRODUÇÃO	3
2. ASPECTOS TÉCNICOS	4
3. SÍNTESE DOS RESULTADOS	5
Intenções de compras.....	5
Gastos	6
Local de compra	7
Estratégias.....	7
Passeio	8
Percepção econômica.....	8
4. GRÁFICOS E TABELAS	9
Intenções de compras.....	9
Gastos	12
Local e período de compra.....	13
Estratégias.....	15
Passeio	16
Percepção econômica.....	17
Perfil	19

1. INTRODUÇÃO

O Dia dos Pais, comemorado sempre no segundo domingo de agosto, representa uma das principais datas comemorativas dos brasileiros. Para o comércio, destaca-se por sua capacidade de movimentação, influenciando a procura pelos mais variados tipos de produtos e serviços capazes de agradar aos diversos tipos de pais. As compras são motivadas pela data para presentear não somente os pais, mas também os avós, maridos, sogros ou uma pessoa que tenha cumprido o papel de pai na sua ausência. O objetivo deste estudo é verificar a intenção de compras dos consumidores mossoroenses nesse período do ano.

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) têm 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 destacar 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 a 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

Em Mossoró, a coleta dos dados ocorreu entre os dias 10 e 12 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 estatístico 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. Em Mossoró, foram entrevistadas 500 pessoas.

Para a realização do trabalho foi utilizada uma equipe de entrevistadores experientes. Os questionários foram submetidos a um acompanhamento que consiste na checagem dos dados obtidos individualmente, 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. SÍNTESE DOS RESULTADOS

Intenções de compras

A pesquisa de intenções de compras para Dia dos Pais 2017 realizada em Mossoró aponta que 52,9% dos consumidores pretendem comprar algum produto para presentear em função da data, enquanto 47,1% não irão às compras. Na comparação com o mesmo período do ano passado, os dados indicam para uma leve queda na intenção, apresentando baixa de 0,3 ponto percentual para consumidores que pretendem comprar algum produto para presentear. Em 2016, 53,2% dos consumidores mossoroenses tinham pretensão de presentear na data e, em 2015, esse índice era de 59,6%.

Quando analisadas as justificativas daqueles que não pretendem gastar, destaca-se o fato de não ter quem presentear, citada por 51,8%, e a má situação financeira (30,2%). Outros motivos financeiros citados, com menores frequências, foram desemprego (4,5%), poupar (3,2%), dívidas/contas em atraso (0,5%).

Quanto àqueles que vão presentear alguém, o próprio pai foi o mais citado na hora de receber o presente, com 86,1% das respostas. Em seguida, os entrevistados citaram o esposo (19,9%), o sogro (3,4%), o avô (2,6%) o padrasto (2,3%) e a mãe (1,5%).

Das pessoas que pretendem presentear nesta data, 59,8% comprarão itens de vestuário; 13,9% desejam comprar itens de perfumaria ou cosméticos; 13,2% ainda não sabem o que irão comprar; 12% calçados/carteiras/cintos; 4,2% eletroeletrônicos ou celulares; 0,8% relógio; 0,4% dinheiro e outros tipos de presentes somam 2,3% das intenções de compras dos entrevistados. Os dois tipos de produtos que lideram a preferência do consumidor registraram, respectivamente, aumento de 1,2 ponto percentual e 0,4 ponto percentual nas intenções de compra em relação ao ano passado.

A maioria dos respondentes da pesquisa pretende comprar somente um presente, com frequência de 76,7%. Outros 22,6% dos entrevistados vão comprar dois presentes. Com relação a 2016, houve avanço da frequência de respostas de 1,2 ponto percentual dos que vão comprar apenas um presente.

Dentre os principais fatores que influenciam a definição do presente a ser escolhido estão o desejo das pessoas a serem presenteados (43,2%), o preço do produto (31,2%) e a qualidade dos itens (20,3%), seguido das ações de promoções e descontos (10,5%). De posse destas informações verificou-se que, em comparação ao ano passado, houve redução, em pontos percentuais, na comprar pelo desejo da pessoa presenteada (-4,2pp) e elevação na intenção de escolher o produto pelo preço (+8,3pp).

Gastos

Nesse Dia dos Pais, o gasto médio estimado com presente será equivalente a R\$ 100,28, cerca de R\$ 5 a mais que o gasto programado pelos consumidores mossoroenses no ano passado. Destaca-se que mais da metade (53%) dos entrevistados pretendem gastar entre R\$51,00 a R\$100,00, que 19,2% dos entrevistados sinalizaram a intenção de gastar pelo menos R\$50,00 com presentes e que 17,7% entre R\$ 101,00 a R\$ 200,00. Aproximadamente 10% dos entrevistados pretendem gastar mais de R\$ 200,00 em suas compras.

A edição anterior da pesquisa Dia dos Pais apontou um gasto médio planejado de R\$ 95,38. Considerada a inflação medida pelo IPCA acumulada até junho deste ano (3%), o gasto médio real apresentou um aumento de 2,1% em relação ao ano anterior.

A forma de pagamento é também uma importante ferramenta para o planejamento de políticas de crédito e de caixa. Neste contexto a pesquisa apontou que 66% pagarão o presente em dinheiro ou cartão de débito; 33,2% comprarão a prazo e usarão o cartão de crédito e menos de 1% optarão por outras formas de pagamento. Comparativamente à pesquisa realizada no Dia dos Pais do ano passado, houve aumento de quase 8 pontos percentuais na preferência pelo pagamento à vista no dinheiro ou débito. Já entre os consumidores mossoroenses que pretendem comprar parcelado no cartão de crédito, houve queda de -7,2 pontos percentuais em relação à 2016.

Local de compra

Questionando o local de compra na preferência dos consumidores a pesquisa apontou que 67,5% pretendem comprar em lojas localizadas nas ruas; 22,6% em shoppings; 6,8% pela internet; 2,6% ainda não sabem onde comprar e 1,2% comprarão em outros locais. Comparado à pesquisa do ano anterior, a alteração mais significativa registrada foi o aumento de 3 pontos percentuais na intenção de realizar as compras pela internet.

A maior parte dos entrevistados deixará a compra do presente para o mês de agosto: 74% fará a compra na semana que antecede a data comemorativa e 18,5% admitem que comprarão o presente quinze dias antes da celebração do Dia dos Pais. Apenas 4,5% já terão comprado o presente até o final de julho.

Estratégias

A sondagem também apontou quais os principais determinantes para efetuarem as compras. Para 32,3% dos entrevistados mossoroenses, o nível de preço é o fator primordial, já 25,6% apontam para a variedade de produtos. Outros motivos que também formaram a lista de motivações dos consumidores foram a proximidade do local de compra, com 20,7%, o conforto com 10,2%, segurança com 7,9% e 6,4% indicaram a acessibilidade como um bom atrativo na escolha da loja. Além disso, 2,6% dos entrevistados afirmaram que escolhem as lojas pela confiança, 1,1% pelo atendimento e 1,2% indicaram outros motivos que definem sua escolha por determinado estabelecimento.

As promoções são algumas das estratégias que as lojas poderão adotar para atrair mais clientes (42,5% das indicações). O bom atendimento aparece logo a seguir, com 30,3%, seguido dos descontos, com 25,9%. A facilidade na forma de pagamento também é relevante para 5,8% dos clientes, como também divulgação, brindes temáticos, sorteio de prêmios, variedade de itens. Os resultados desta pesquisa, em comparação com a do ano passado, mostram que o consumidor continua sensível ao preço.

Passeio

Com relação ao passeio ou comemoração especial no Dia dos Pais, a maioria dos consumidores não pretende realizar celebração alguma (80,8%). Dos pouco mais de 19% dos entrevistados que pretendem celebrar a data, levando o presenteado para alguma programação especial; 11% disseram que irão almoçar ou jantar em restaurante; 6,8% vão almoçar ou jantar em casa de familiares; e aqueles que pretendem fazer uma viagem com o presenteado somou 1% das respostas.

Os fatores decisivos para a escolha do local do passeio são conveniência para familiares comparecerem (53,2%), lugar que tem desejo de conhecer (22,3%), atendimento (12,8%), preço (11,7%) e outros (2,1%).

Percepção econômica

No tocante ao momento atual para compra de produtos, 16,2% dos consumidores mossoroenses entrevistados acham que o momento é ótimo ou bom para compra de itens; 46,3% consideram regular; e 37,5% dos consumidores entrevistados classificam como ruim ou péssimo o momento atual para aquisição de produtos. Na edição dessa mesma pesquisa do ano anterior, 14,6% consideravam o momento para compra de produtos ótimo ou bom; 42,2% achavam regular e 43,2% avaliavam como ruim ou péssimo.

Em referência à situação financeira das famílias, 40,1% dos consumidores mossoroenses entrevistados declaram estar em situação pior do que a do mesmo período do ano anterior, 34,3% afirmam que estão em situação igual e 25,5% acreditam estar em situação melhor. Na pesquisa realizada em 2016, 49,8% analisavam como pior a situação financeira das famílias, 35% ponderavam como igual e 15,2% diziam estar em melhor situação.

4. GRÁFICOS E TABELAS

Intenções de compras

Gráfico 1 – O Dia dos Pais será comemorado no segundo domingo de agosto (13). O (a) Sr. (a) pretende presentear alguém nesta data?

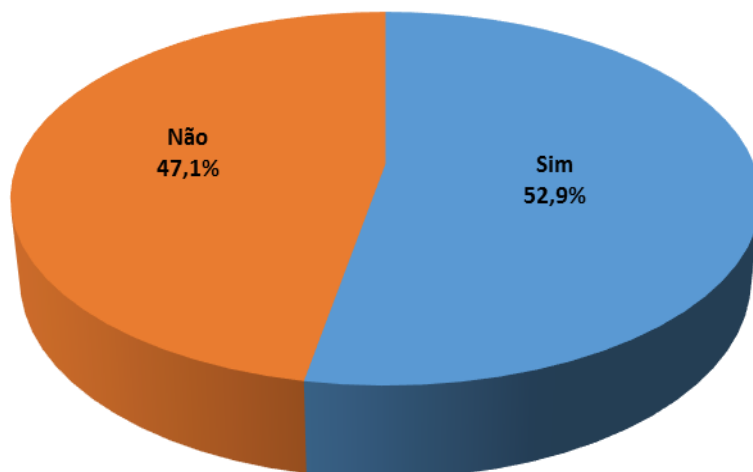
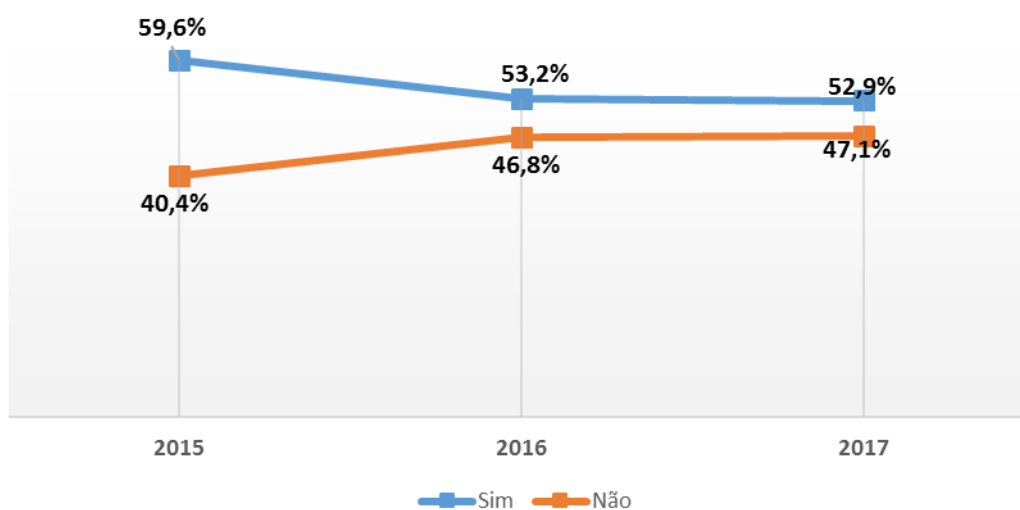
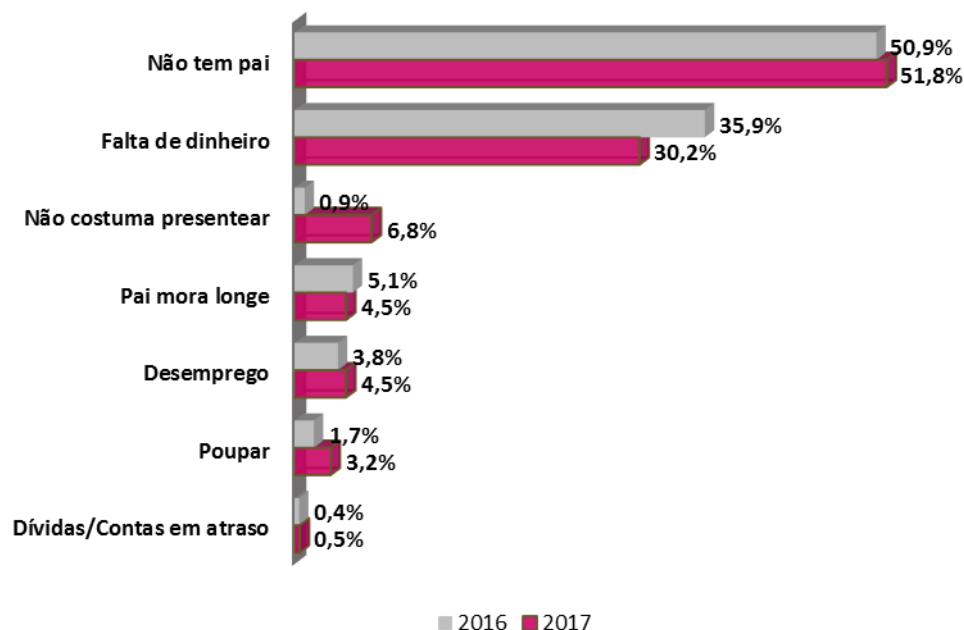


Gráfico 2 – Comparativo anual da intenção de compra para o Dia dos Pais
 Fonte: Fecomércio RN



**Gráfico 3 – Se respondeu “Não”. Por qual motivo não pretende presentear?
(Múltipla resposta)**

Fonte: Fecomércio RN



**Tabela 1 – Se respondeu “Sim”. Quem o (a) Sr. (a) pretende presentear nesta data?
(Múltipla resposta)**

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	2016	2017
Pai	83,8%	86,1%
Marido	19,5%	19,9%
Sogro	4,1%	3,4%
Avô	1,5%	2,6%
Padrasto	1,1%	2,3%
Mãe	0,8%	1,5%
Filho	1,9%	0,8%
Irmão	0,4%	0,8%
Tio/Padrinho	1,5%	0,4%
Outros	0,4%	1,2%

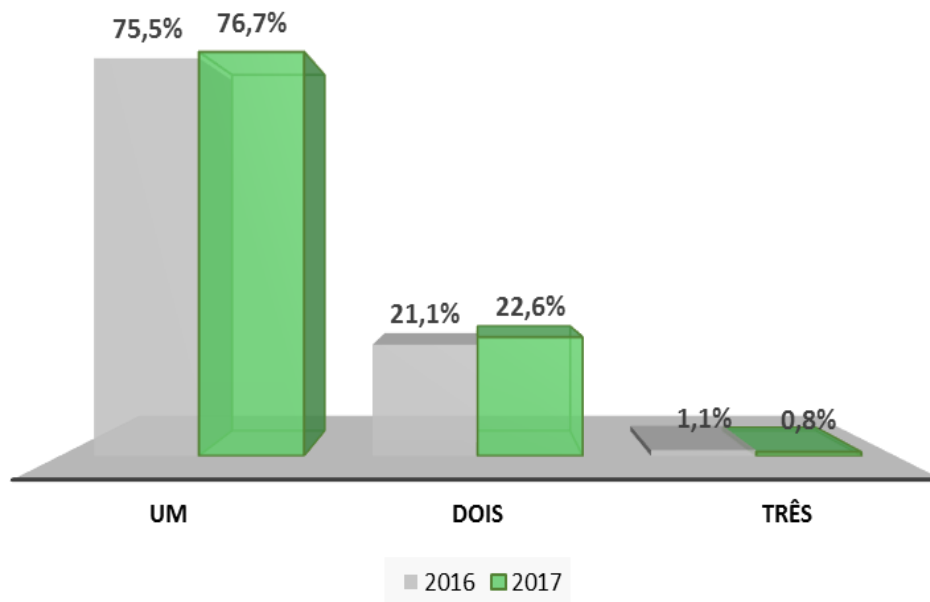
**Tabela 2 – Que tipo de produto o (a) Sr. (a) está interessado em presentear no Dia dos Pais?
(Múltipla resposta)**

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	2016	2017
Vestuário	58,6%	59,8%
Perfume/cosméticos	13,5%	13,9%
Não sabe	12,0%	13,2%
Calçados/Carteira/Cinto	12,4%	12,0%
Eletroeletrônicos/Celular	3,8%	4,2%
Relógio	1,1%	0,8%
Dinheiro	0,4%	0,4%
Outros	-	2,3%

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

Fonte: Fecomércio RN



Gastos

Gráfico 5 – Quanto pretende investir na compra de presentes?

Fonte: Fecomércio RN

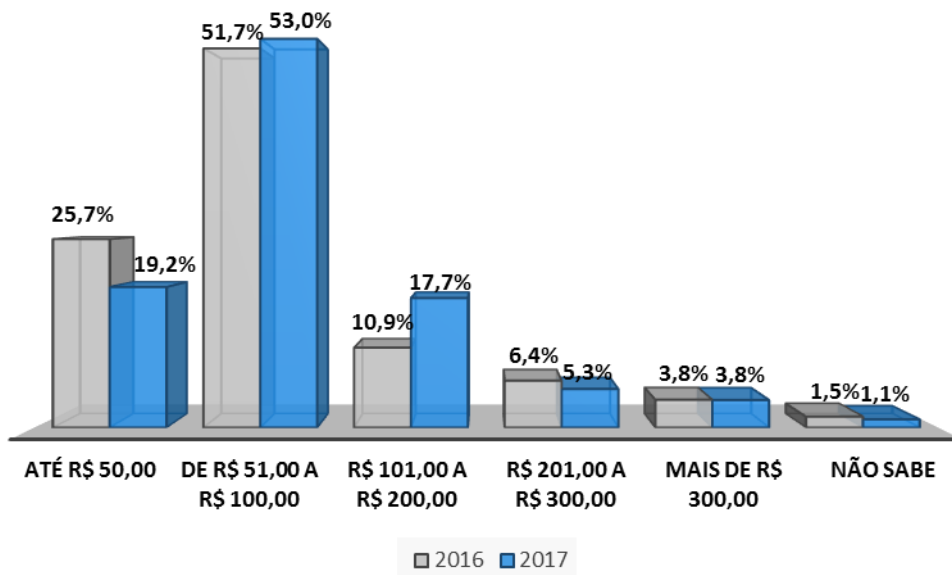
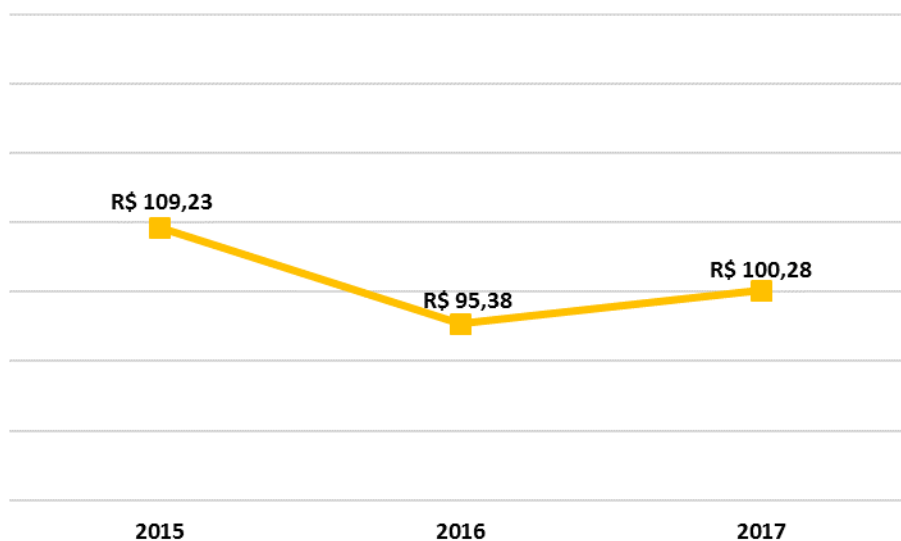


Gráfico 6 – Comparação das médias de gastos por ano

Fonte: Fecomércio RN



Local e período de compra

Gráfico 7 – Quando o (a) Sr. (a) comprará o presente?

Fonte: Fecomércio RN

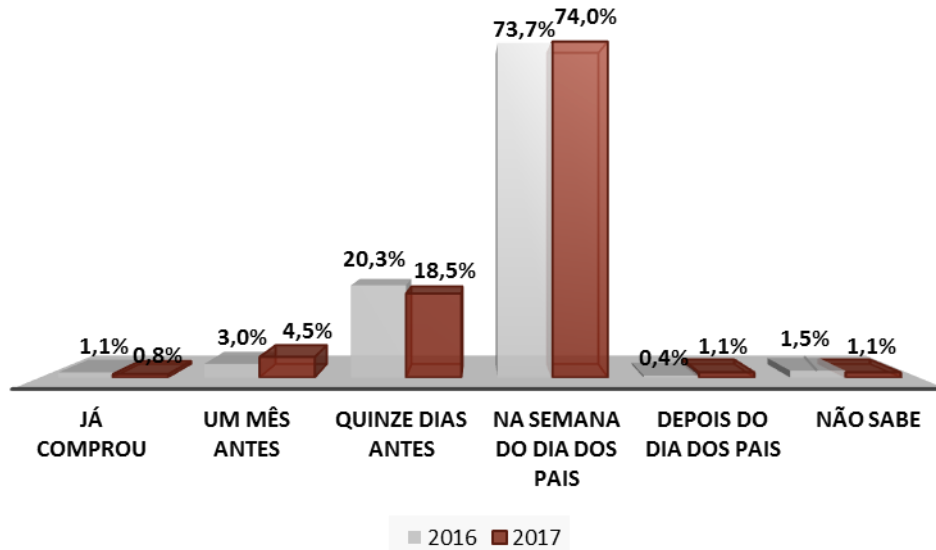


Gráfico 8 – Onde irá comprar?

Fonte: Fecomércio RN

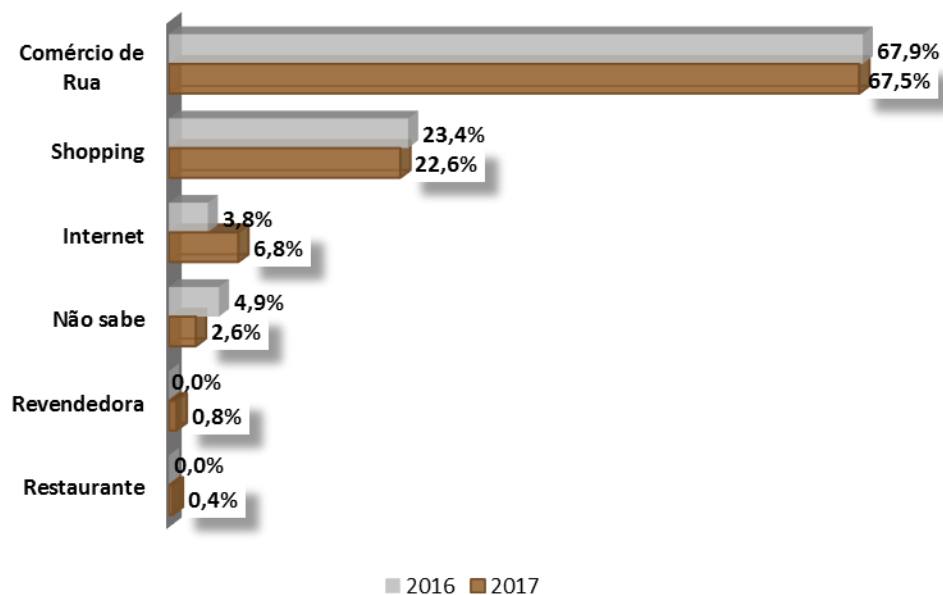


Gráfico 9 – Qual o melhor dia da semana para realizar as compras?

Fonte: Fecomércio RN

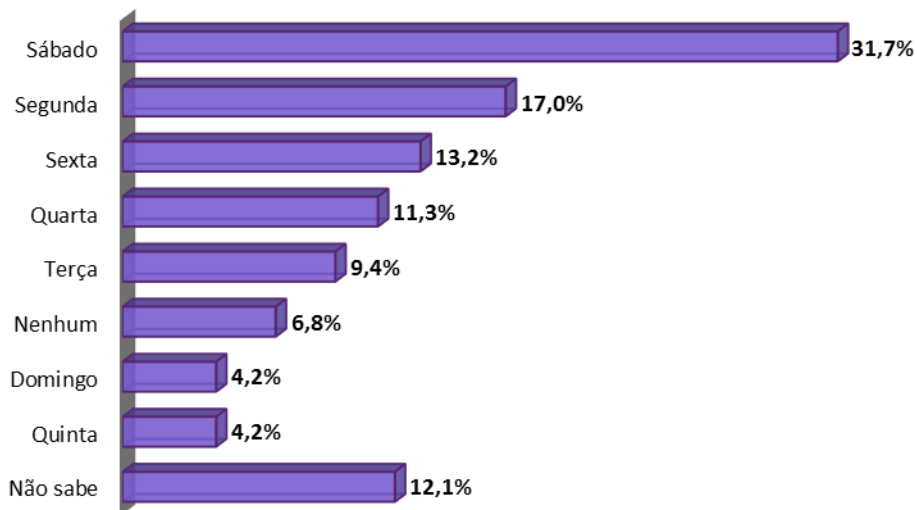


Gráfico 10 – Qual a forma de pagamento que o (a) Sr. (a) deseja utilizar?

Fonte: Fecomércio RN

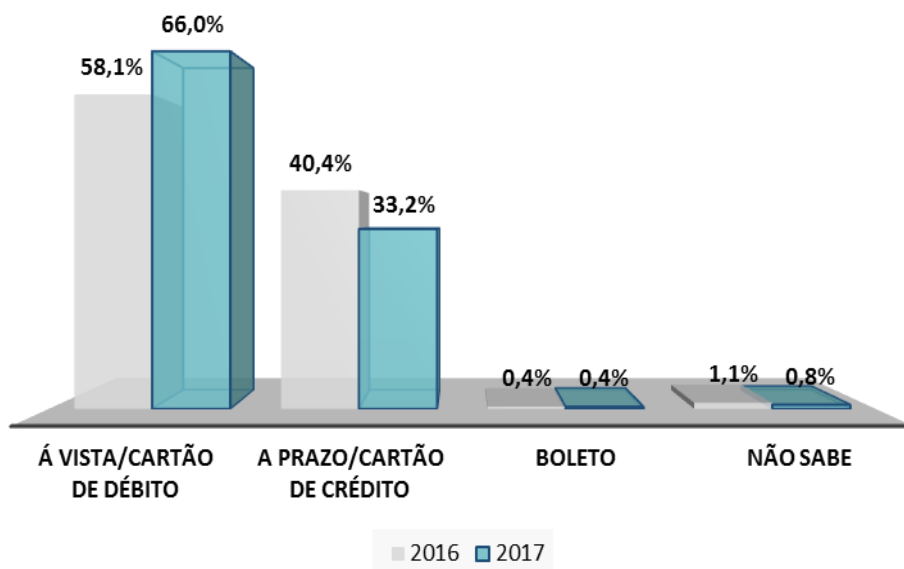


Tabela 3 – Qual a determinante para a escolha do local de compra? (Múltipla resposta)

Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	2016	2017
Nível de preços	33,1%	32,3%
Diversidade de produtos	21,1%	25,6%
Proximidade	15,4%	20,7%
Conforto	14,7%	10,2%
Segurança	5,6%	7,9%
Acessibilidade	7,1%	6,4%
Confiança	8,3%	2,6%
Atendimento	0,4%	1,1%
Outros	1,4	1,2%
Não sabe	-	0,8%

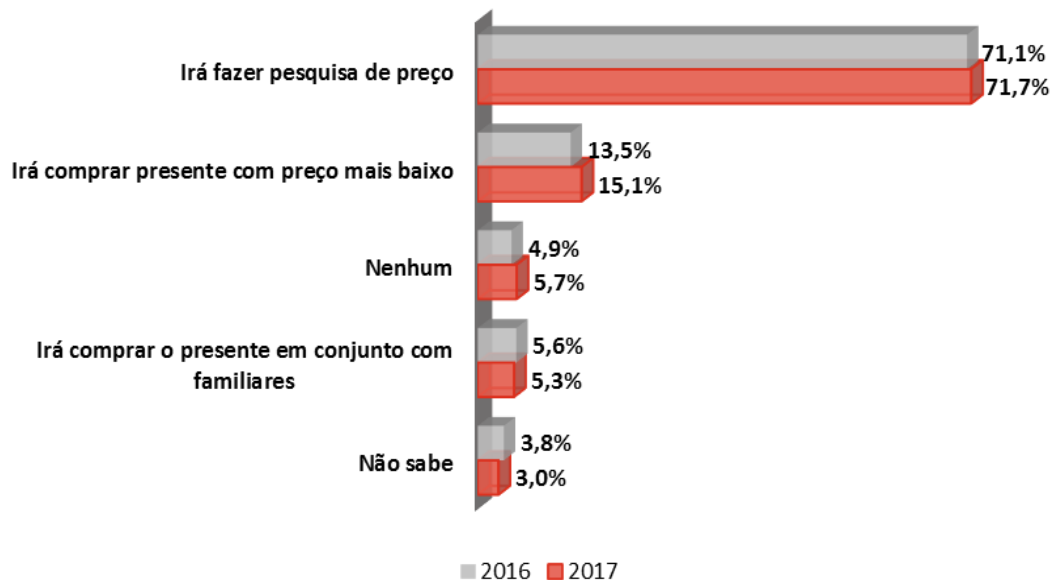
Estratégias

Tabela 4 – Em sua opinião, o que as lojas poderiam fazer para atrair mais clientes? (Múltipla resposta) Fonte: Fecomércio RN

Rótulos de Linha	2016	2017
Promoção para clientes fieis	40,9%	42,5%
Atendimento personalizado	26,9%	30,3%
Descontos	23,6%	25,9%
Facilidades na forma de pagamento	10,6%	5,8%
Divulgação	0,4%	2,2%
Brindes temáticos	4,0%	2,0%
Sorteio de Prêmios	3,0%	1,4%
Não sabe	2,0%	1,4%
Diversidade	0,4%	1,0%
Variedade	1,2%	0,2%
Estacionamento	0,6%	0,2%
Outros	-	1,4%

Gráfico 11 – O (a) Sr. (a) pretende utilizar alguma alternativa seguinte para economizar no presente?

Fonte: Fecomércio RN



Passeio

Gráfico 12 – Irá levar seu pai a algum passeio?

Fonte: Fecomércio RN

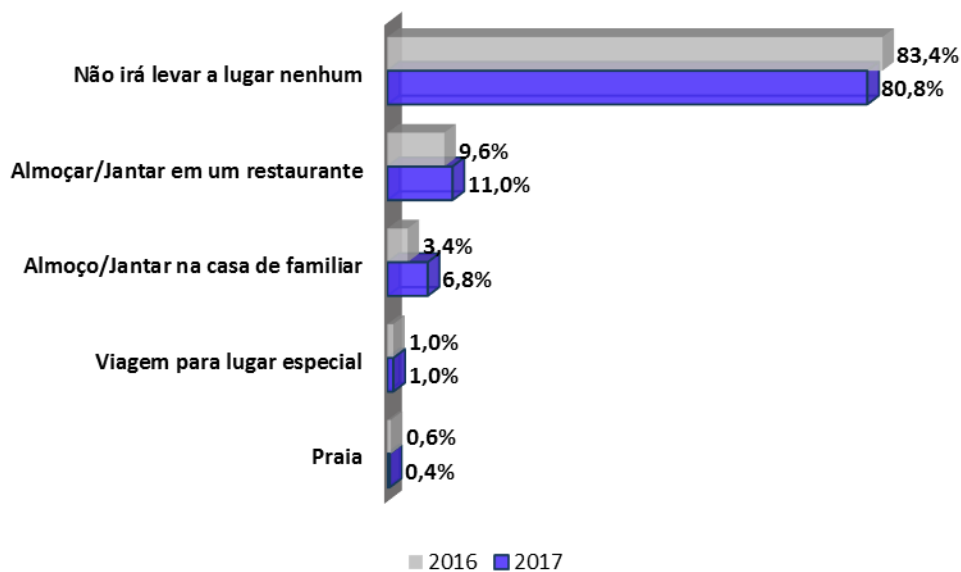
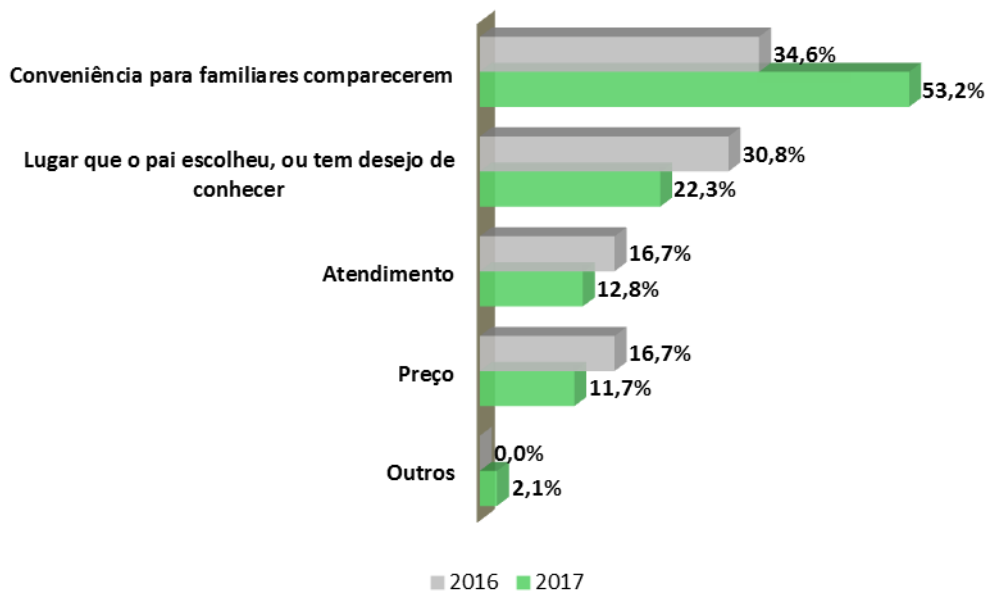


Gráfico 13 – Característica predominante para escolha do local?

Fonte: Fecomércio RN



Percepção econômica

Gráfico 14 – Como você classificaria o atual momento para compra de produtos?

Fonte: Fecomércio RN

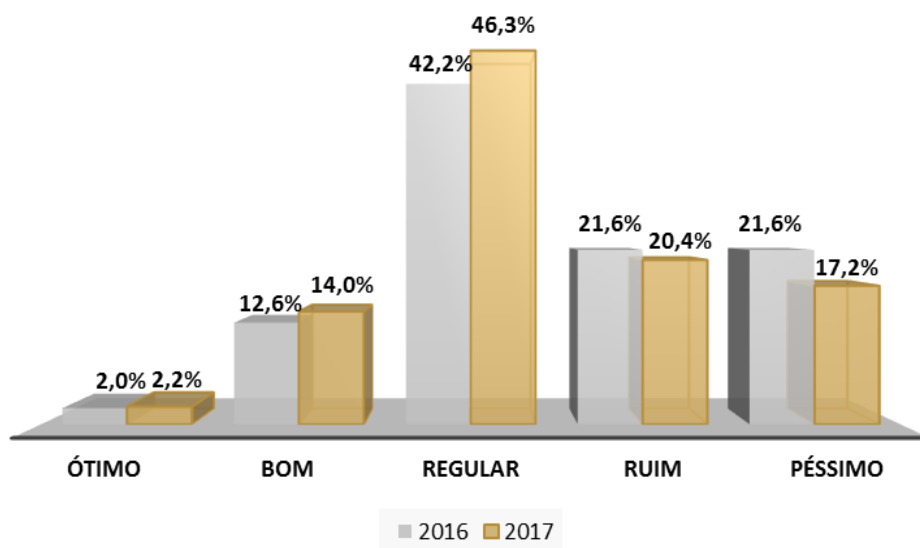


Gráfico 15 – Pensando na situação atual, como está financeiramente sua família em relação há um ano?

Fonte: Fecomércio RN

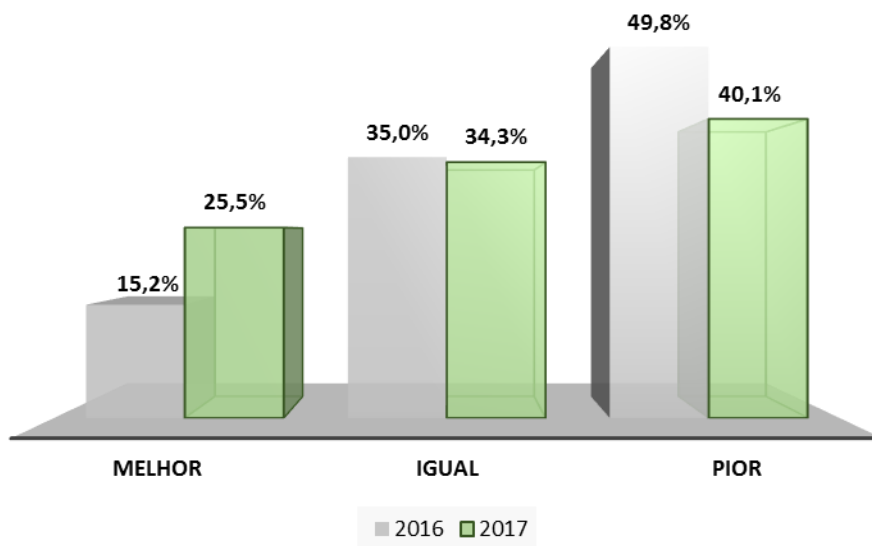
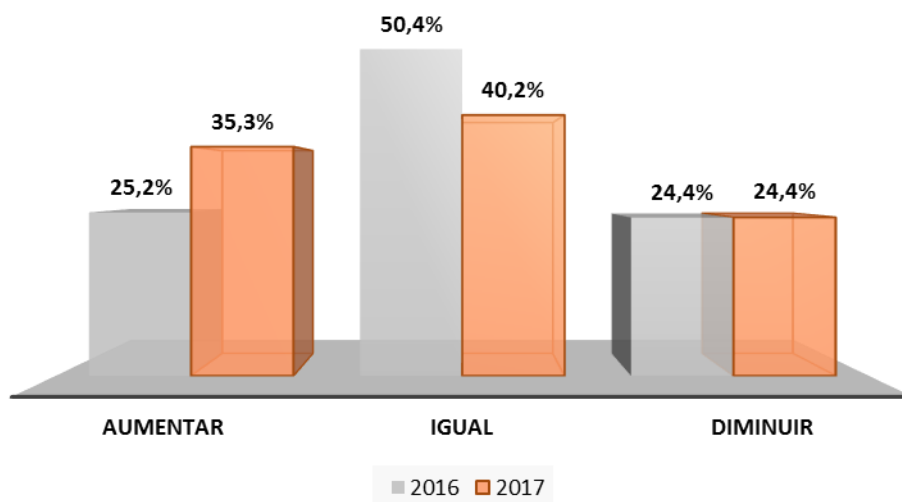


Gráfico 16 – O (s) seu (s) gasto (s) com presentes para o Dia dos Pais neste ano em comparação com ano passado irá?

Fonte: Fecomércio RN



Perfil

Gráfico 17 – Sexo
Fonte: Fecomércio RN

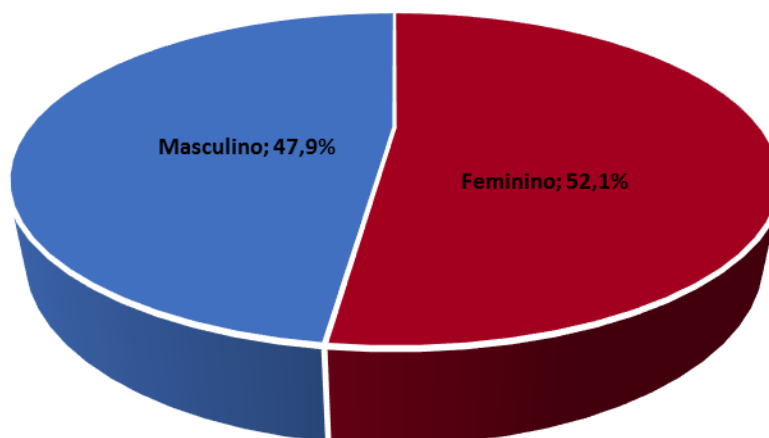


Gráfico 18 – Faixa etária
Fonte: Fecomércio RN

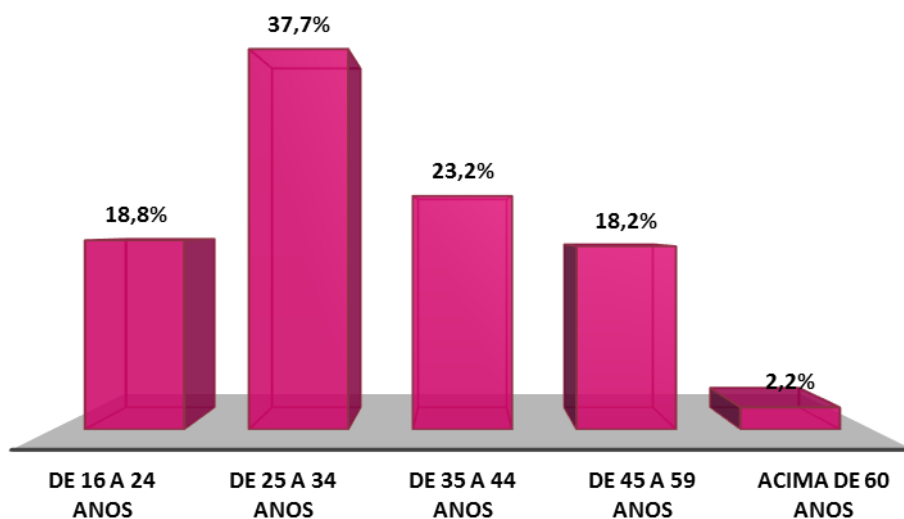


Gráfico 19 – Escolaridade

Fonte: Fecomércio RN

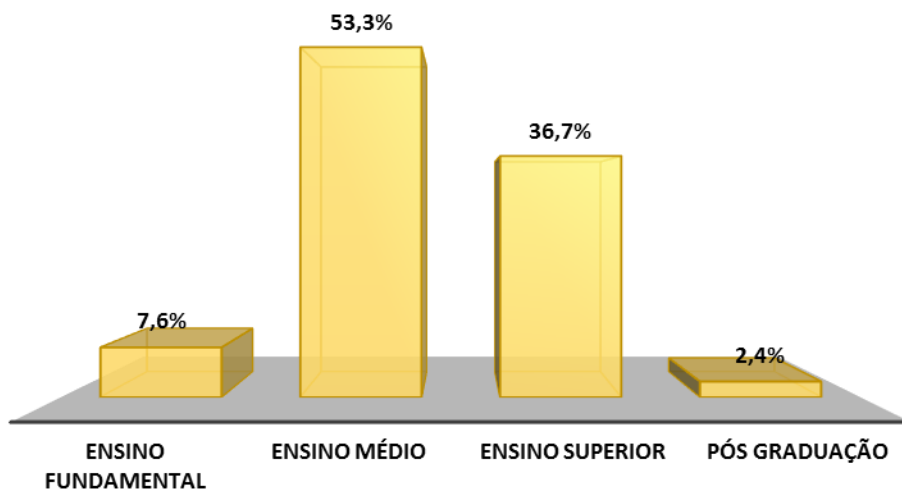
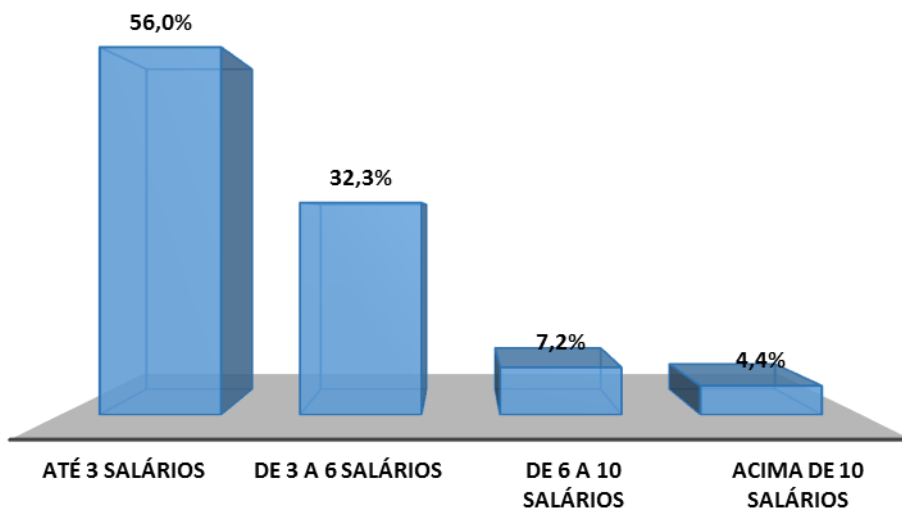


Gráfico 20 – Renda

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

Jaime Mariz de Faria Júnior
Diretor Executivo

EQUIPE DE PESQUISA

Tiago Chacon
Estatístico

Hugo Sergio
Nivaldo Gonçalves
Elizabeth Pontes
Daniela Lourena
Pesquisadores

Natalia Carvalho
Estagiária