

Expectativa de vendas

Dia dos Namorados
2023



Dia dos Namorados

O Dia dos Namorados se destaca no calendário de negócios do comércio varejista pelo apelo emocional e comercial, movimentando praticamente todos os setores do comércio. Neste ano, a data será comemorada em uma segunda-feira.

A adoção de ações estratégicas por parte dos empresários evidencia o destaque especial atribuído ao período, que sensibiliza consumidores de diversas faixas de idade e renda. Cabe ao empresário se estruturar para melhor aproveitar as oportunidades geradas pela data, que fecha o calendário promocional do primeiro semestre.

A área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG realizou esta pesquisa com o objetivo de captar a percepção, as estratégias e as tendências a serem adotadas pelos empresários do comércio varejista de Minas Gerais, com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Dia dos Namorados.

O período que envolve o Dia dos Namorados afeta 70,9% das empresas do comércio varejista de Minas Gerais

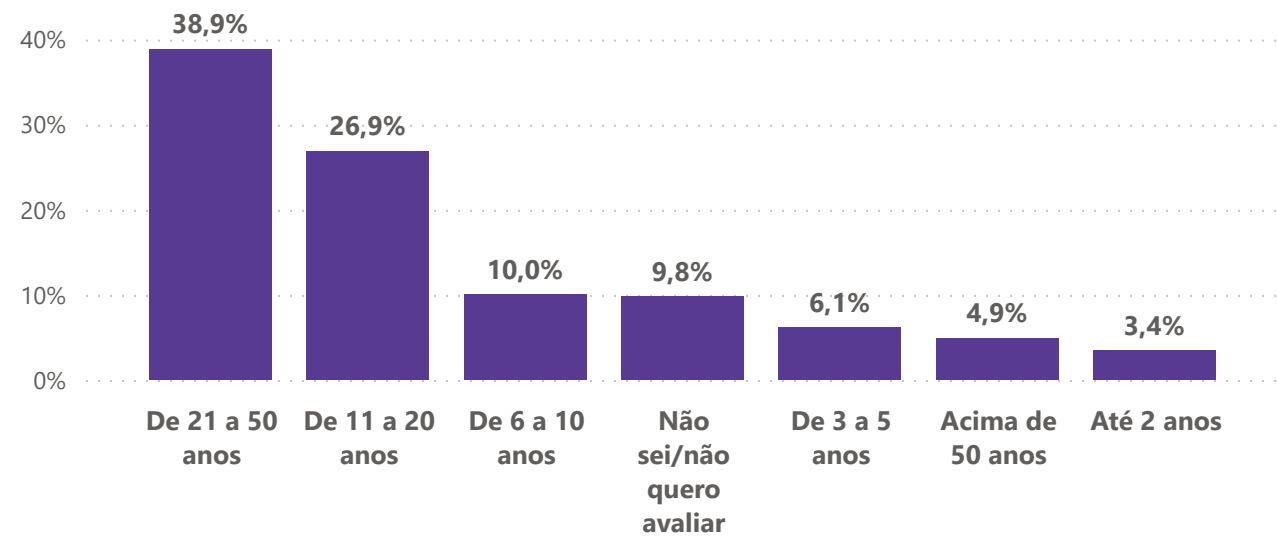
Entre as empresas impactadas pela data, 53,0% tem expectativa de vendas melhores que no ano passado, 23,2% esperam resultados iguais e 23,9% aguardam resultados piores.

Os motivos com maior percentual de aderência das empresas para justificar suas expectativas positivas são: aquecimento do comércio (21,8%), otimismo (20,2%), valor afetivo da data (17,6%) e o fim da pandemia (11,7%). Já os motivos para aquelas com expectativa de resultados piores, se destacam o endividamento do consumidor (26,2%) e consumidor mais cauteloso (20,2%).

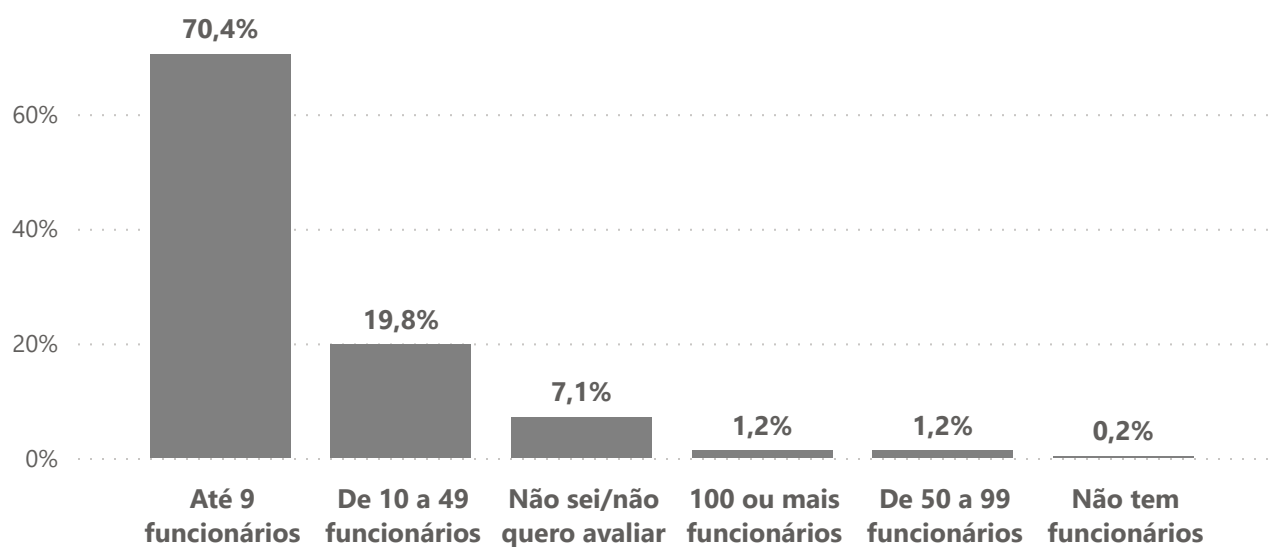
Para melhorar as vendas no período, 29,7% das empresas que tem seus resultados afetados pela data irão investir em propaganda e 27,6% pretendem oferecer promoções e liquidações para atrair o consumidor.

Perfil das empresas

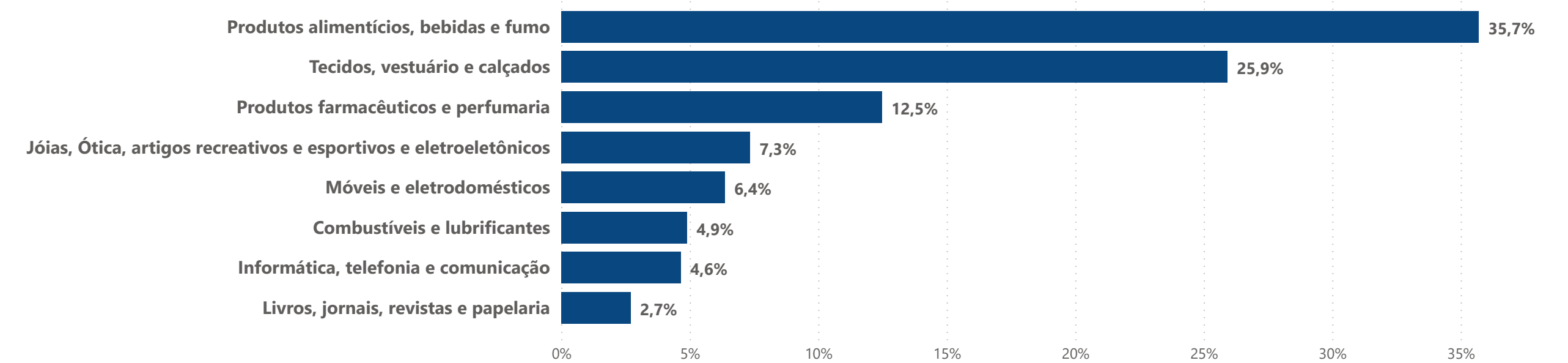
Há quanto tempo a sua empresa atua no mercado?



Quantos funcionários tem na sua empresa?

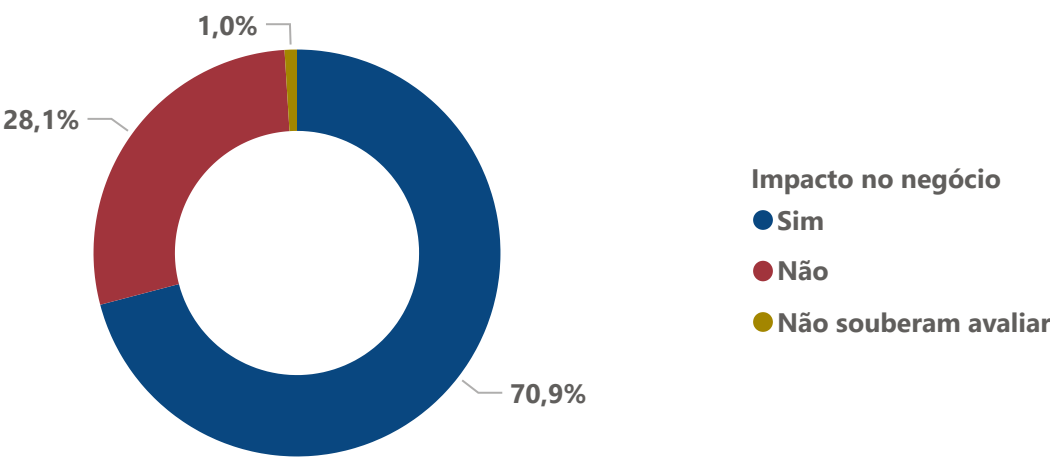


Segmento



Impacto do Dia dos Namorados

Impacto no negócio

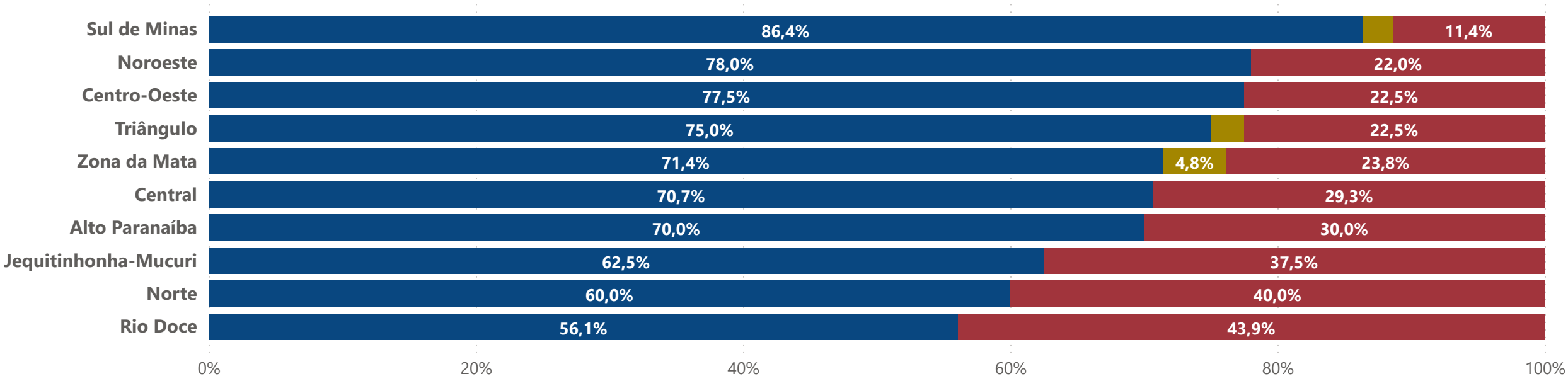


A data do Dia dos Namorados impacta as vendas de 70,9% do Comércio Varejista.

De acordo com a amostra, as regiões com maior impacto percentual são: Sul de Minas (86,4%), Noroeste (78,0%), Centro-Oeste (77,5%) e Triângulo (75,0%). Contudo, todas as regiões sofrem impacto da data em, pelo menos, 56,1% dos seus comércios.

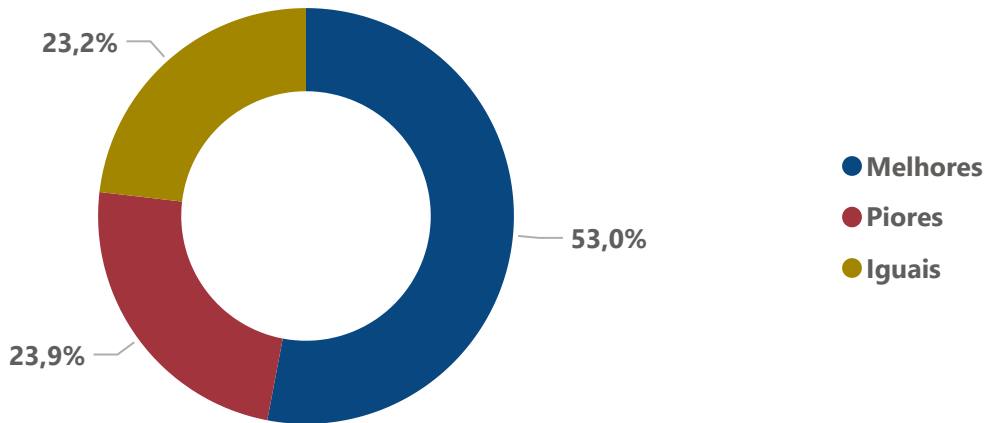
Impacto no negócio por região

Impacto no negócio ● Sim ● Não souberam avaliar ● Não



Expectativa de vendas

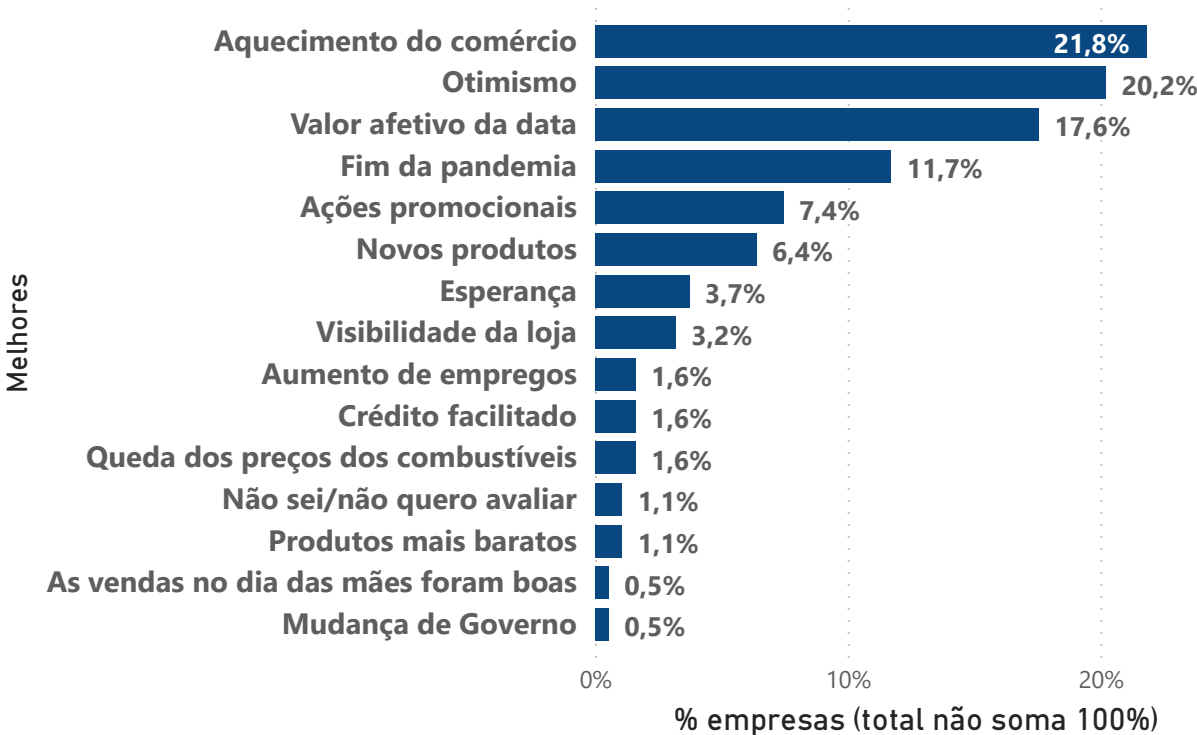
As vendas para o Dia dos Namorados em relação ao ano passado serão:



Se PIORES, por qual motivo?



Se MELHORES, por qual motivo?

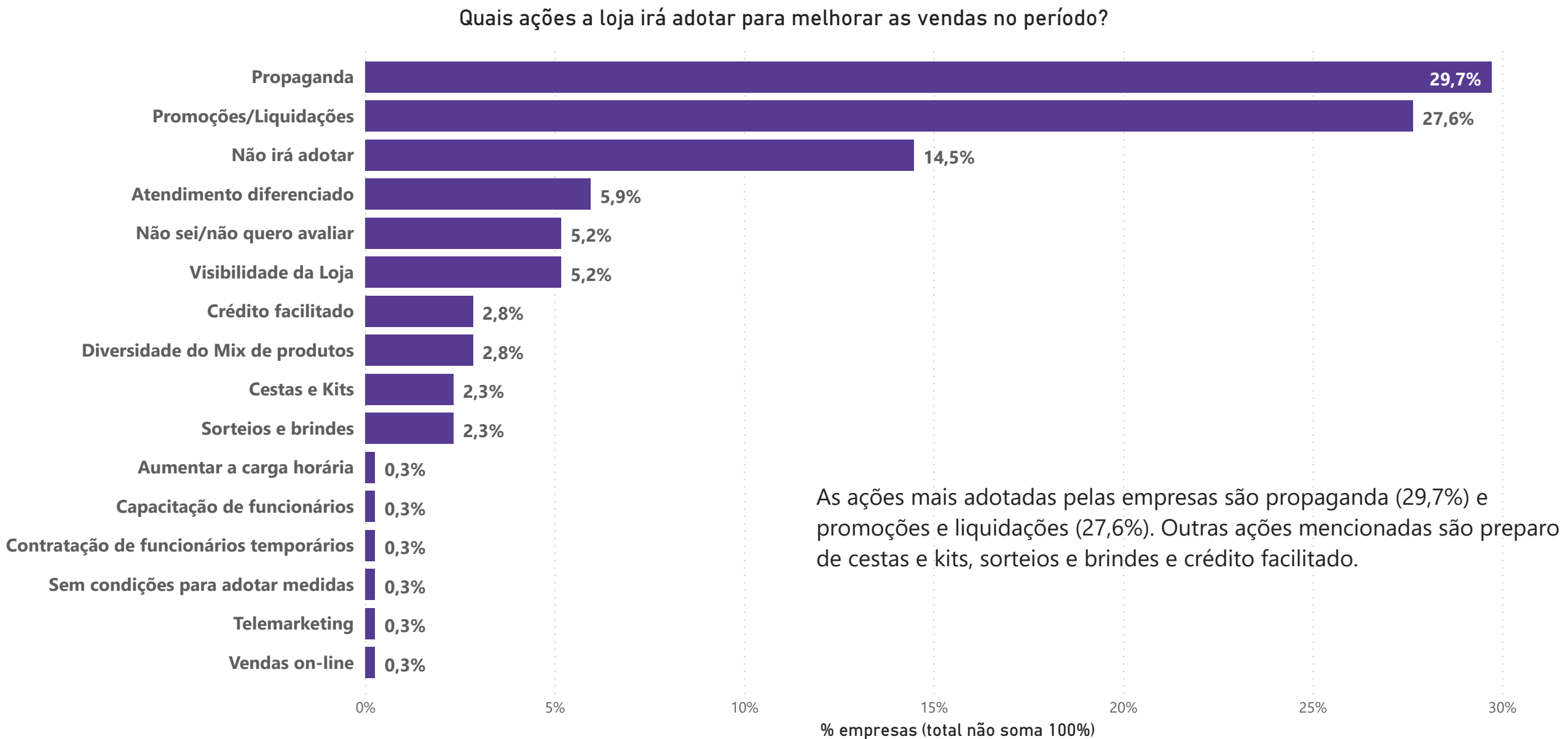


Para 53,0% dos comerciantes impactados pela data, as vendas na data do Dia dos Namorados em relação ao ano passado serão melhores, enquanto 23,2% acreditam que serão iguais e 23,9% que serão piores.

Entre as empresas que acreditam em resultados melhores, o motivo mais frequente para tal expectativa é o aquecimento do comércio (21,8%), seguido do otimismo (20,2%) e do valor afetivo da data (17,6%).

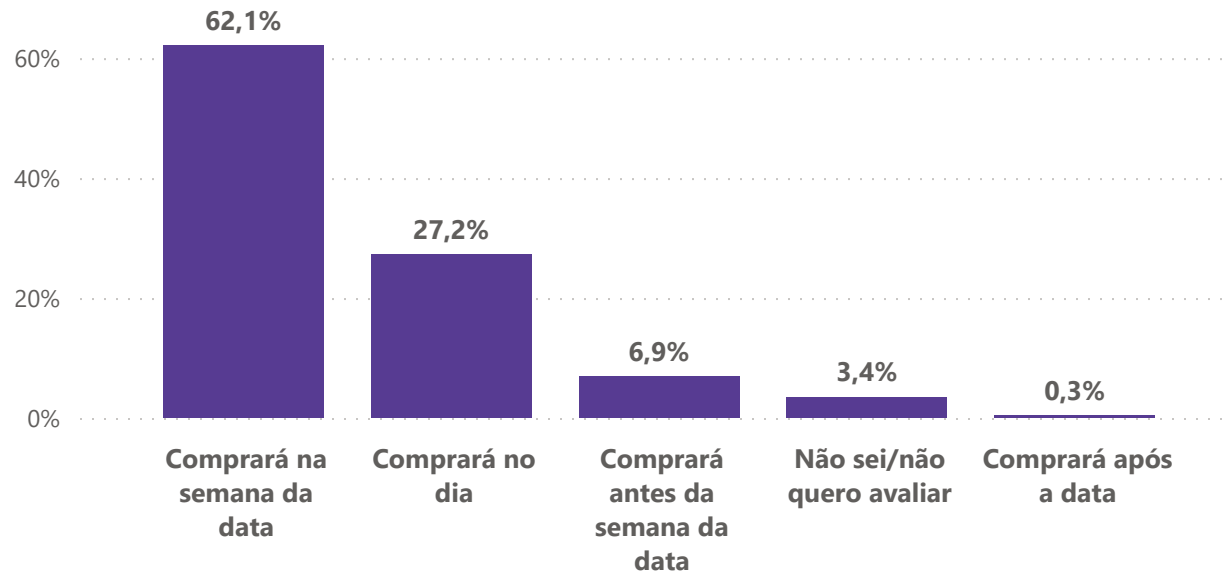
Já para os que acreditam em resultados piores, se destacam endividamento do consumidor (26,2%) e consumidor mais cauteloso (20,2%)

Ações para o período

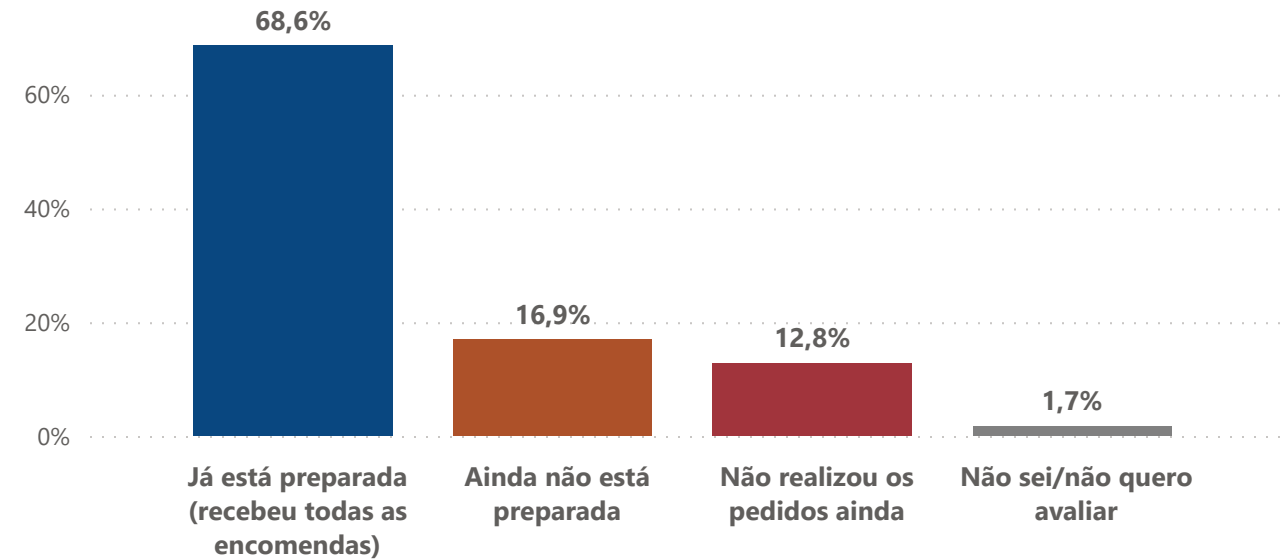


Expectativa e Estoque

Quando o consumidor irá realizar as compras da data?



No que diz respeito aos estoques, diria que a empresa:

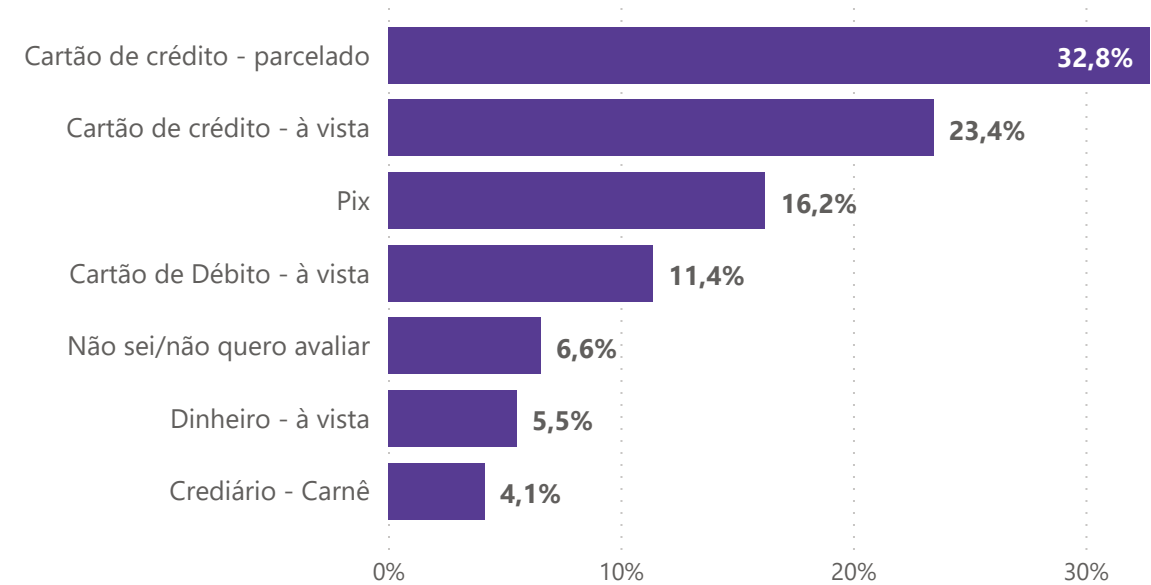


A maioria das empresas (62,1%) que são impactadas pela data espera que seus clientes compareçam mais na semana do Dia dos Namorados para realizar as compras e 27,2% esperam que a procura por presentes ocorra principalmente no dia. Apenas 6,9% das empresas acreditam que as compras ocorrerão antes da semana da data, enquanto 0,3% acreditam que haverá buscas após.

Em relação aos estoques, 68,6% já recebeu todas as encomendas e encontram-se preparadas para o evento.

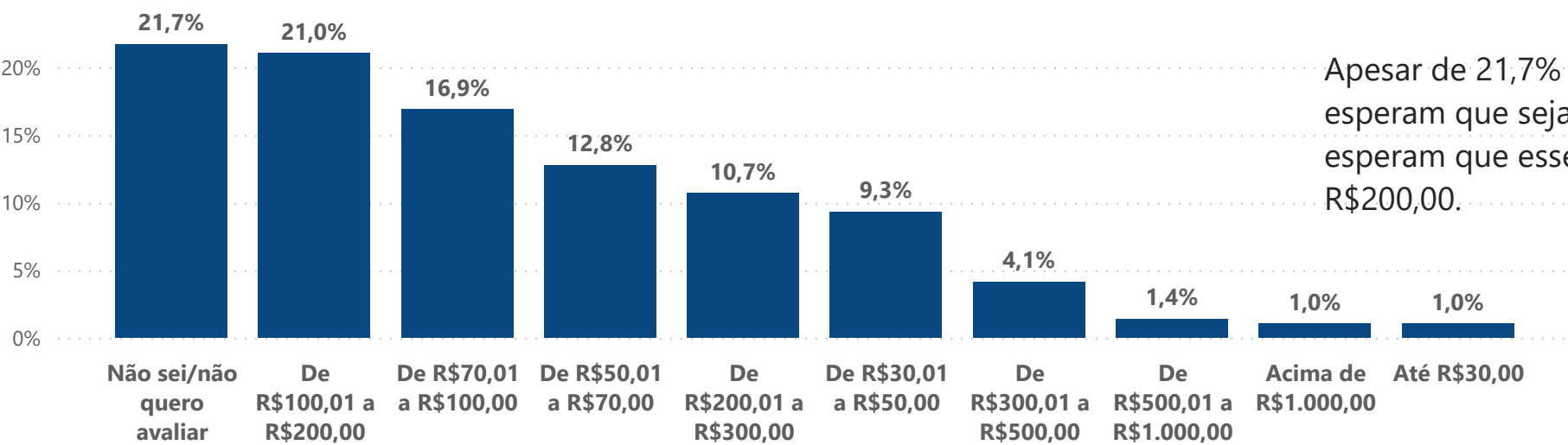
Perfil de compras

Qual a forma de pagamento deverá sobressair nas compras para o Dia dos Namorados?



56,2% dos lojistas impactados pela data acreditam que a opção de pagamento mais utilizada será o cartão de crédito.

Qual o ticket médio esperado por consumidor para o Dias dos Namorados?



Apesar de 21,7% das empresas não informarem quanto esperam que seja o gasto médio com presentes, 21,0% esperam que esse gasto médio fique em torno de R\$100,00 a R\$200,00.

Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra do comércio varejista do estado de Minas Gerais. A pesquisa foi realizada entre os dias 18 e 25 de maio de 2023. Foram avaliadas 409 empresas, havendo pelo menos 40 em cada região de planejamento (Alto Paranaíba, Central, Centro-Oeste, Jequitinhonha-Mucuri, Zona da Mata, Noroeste, Norte, Rio Doce, Sul de Minas e Triângulo). A amostra avaliada perfaz uma margem de erro da ordem de 5,0%, a um intervalo de confiança de 95%.

Este material está liberado para reprodução, responsabilizando-se o usuário integralmente e a qualquer tempo pela adequada utilização das informações, estando ciente de que pode vir a ser responsabilizado por danos morais e materiais decorrentes do uso, reprodução ou divulgação indevida, isentando a Fecomércio MG de qualquer responsabilidade a esse respeito.

Por fim, fica o usuário ciente da obrigatoriedade de, por ocasião da eventual divulgação das referidas informações, mencionar a Fecomércio MG como fonte de informação.

Equipe Técnica

Núcleo Estudos Econômico e de Inteligência & Pesquisa

Responsável: Stefan Wilson D'Amato

Analista de economia: Gabriela Filipe Martins

Analista de pesquisa: Devid Lima da Silva

Assistente de economia: Filipe do Nascimento Souza

Pesquisadores: Daianne Francielle da Silva, Rafael Rei de Oliveira e Polyane Pereira Casagrande

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
do Estado de Minas Gerais

Rua Curitiba, 561, Centro, Belo Horizonte, MG

CEP 30170-120 | TEL + 55 31 3270 3324

economia@fecomercomg.org.br | www.fecomercomg.org.br



Sistema Comércio