

# Expectativa de vendas

Dia das Crianças

2023



O Dia das Crianças caracteriza-se pelo forte apelo emocional e comercial junto ao público infantil. A data aquece o movimento do comércio de bens e serviços dos seguintes segmentos: brinquedos, livros, jogos, vídeos, eletrônicos, vestuário, calçados, artigos esportivos, lazer, entre outros. Além disso, trata-se de um período de lançamentos dos produtos que serão comercializados no final do ano. A partir do dia 12 de outubro, o clima natalino passa a invadir o comércio.

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 estado com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Dia das Crianças.

## O período que envolve o Dia das Crianças afeta 55,3% das empresas do comércio varejista do estado

27,5% das empresas acreditam que as vendas neste ano serão melhores que as do ano passado. Diversos motivos são elencados pelos empresários para sustentar essa expectativa, sendo que, para grande parte (42,86%), o valor afetivo da data é o principal fator impulsionador das vendas.

13,8% das empresas acreditam que as vendas, neste ano, serão piores, frente ao mesmo período do ano passado. Os principais motivos apontados para essa percepção são crise econômica e queda do comércio.

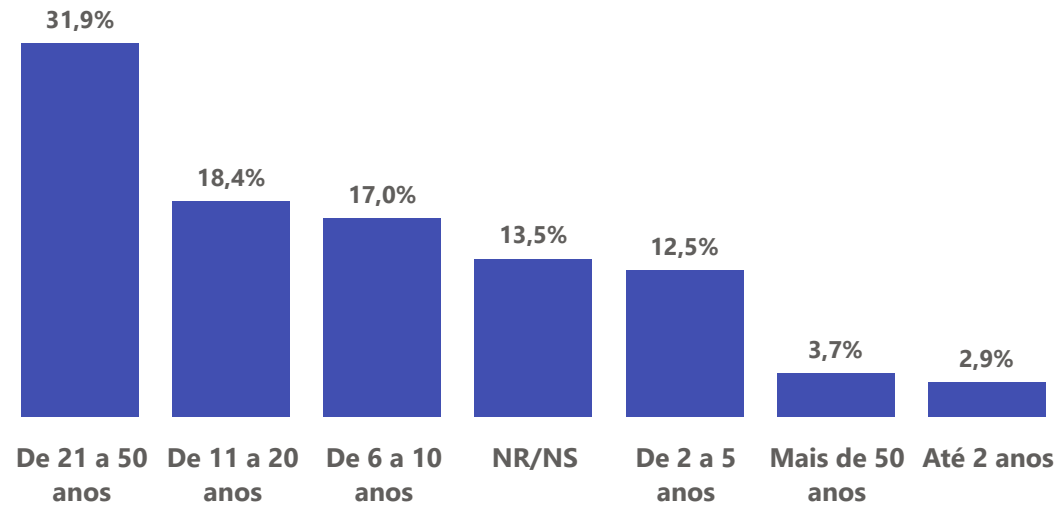
Das empresas que são impactadas, 40,0% realizarão promoções/liquidações e 29,8% investirão em propagandas. A maioria dessas empresas já estão preparadas, tendo recebido todas as encomendas.

# Perfil das Empresas

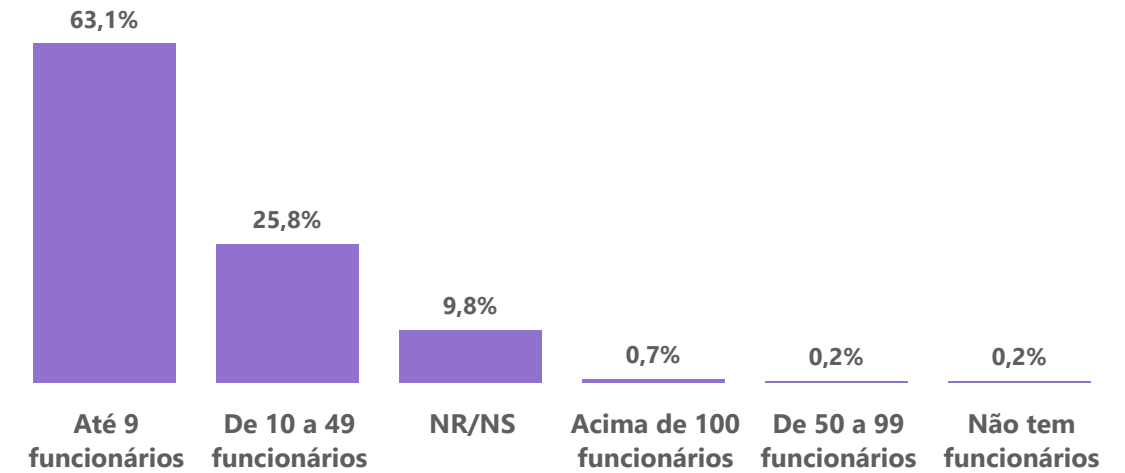
2023



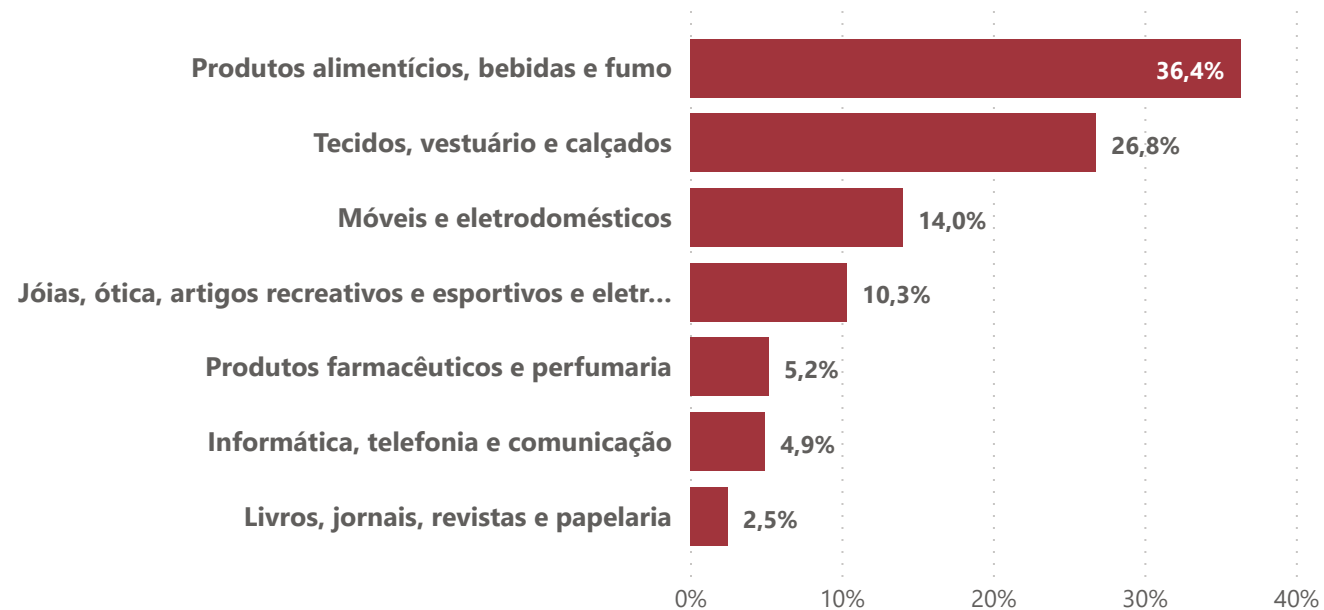
Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?



Quantos funcionários sua empresa tem?



Segmento de atuação



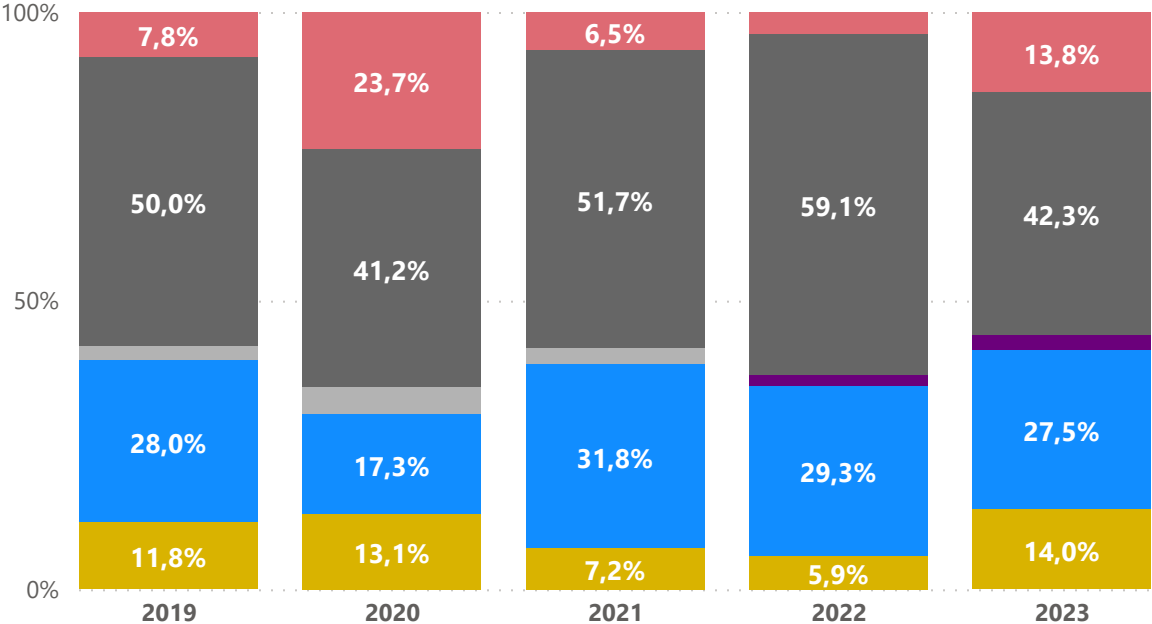
# Impacto do Dia das Crianças nas vendas

2023



Acredita que as vendas serão melhores que o ano anterior?

Iguais   Melhores   Não quis avaliar   Não sabe precisar   Não tem impacto   Piores

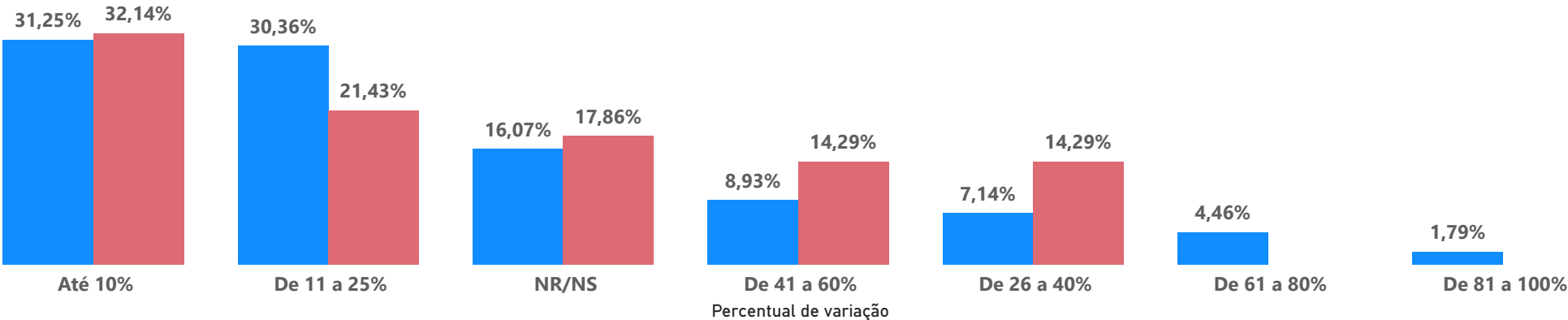


Nesse ano, a parcela de empresas que acredita que as vendas serão melhores que no ano passado permanece no mesmo patamar, enquanto apenas 13,8% acreditam que serão piores. Para as que sugerem que as vendas tendem a ser iguais ao ano de 2022, houve um incremento de 8,1 pontos percentuais.

Para 61,7% das empresas que esperam resultados melhores, suas vendas devem aumentar em até 25%. Já, para aquelas com expectativas de piora, 53,6% acreditam que suas vendas devem variar de até 25% do habitual.

Percentual de variação nas vendas

Melhores   Piores

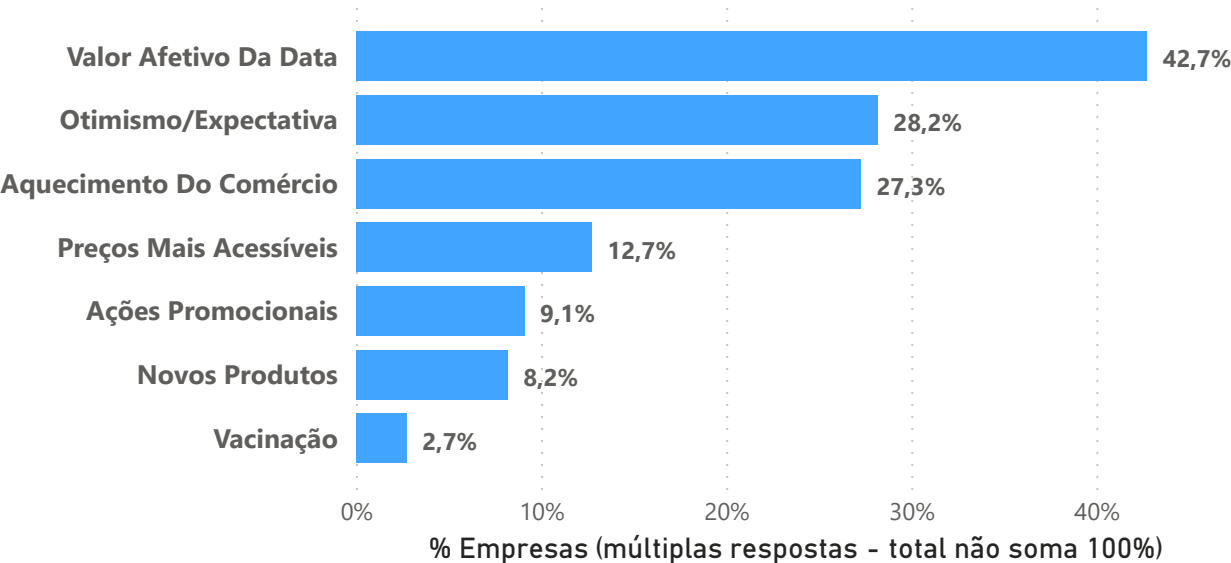


# Impacto do Dia das Crianças nas vendas

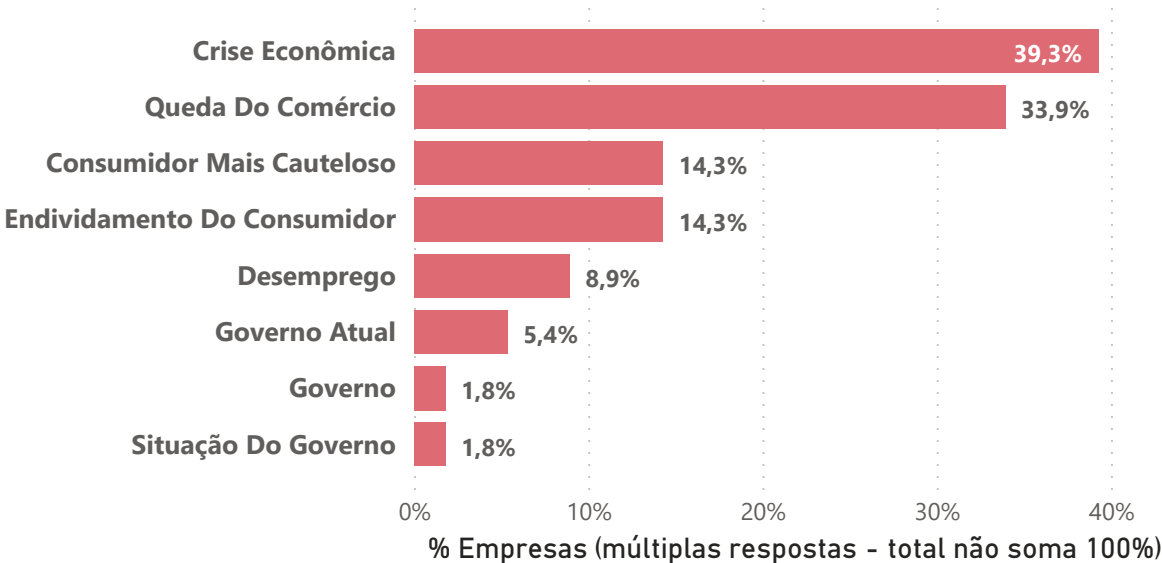
2023



Motivos para vendas melhores



Motivos para vendas piores



O valor afetivo da data é o motivo mais pontuado entre as empresas que esperam melhores resultados de vendas esse ano. O otimismo aparece em segundo lugar, seguido ainda da observação de que o comércio está se aquecendo, de acordo com 27,3% dessas empresas.

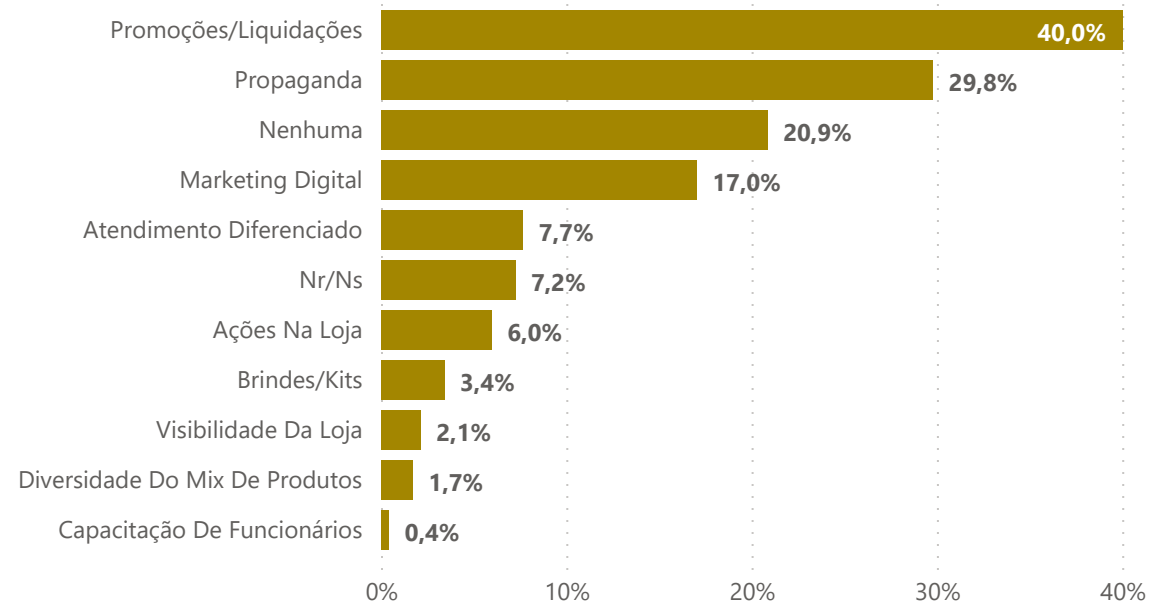
Já crise econômica e queda do comércio são os principais fatores a influenciar num resultado ruim esse ano, de acordo com as empresas com expectativa de resultados piores frente ao ano passado.

# Ações para o período

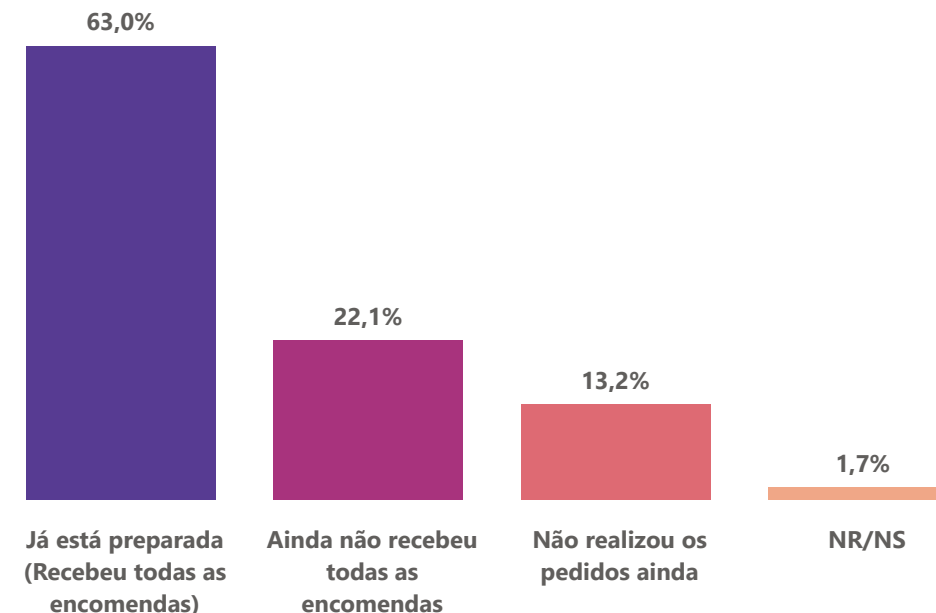
2023



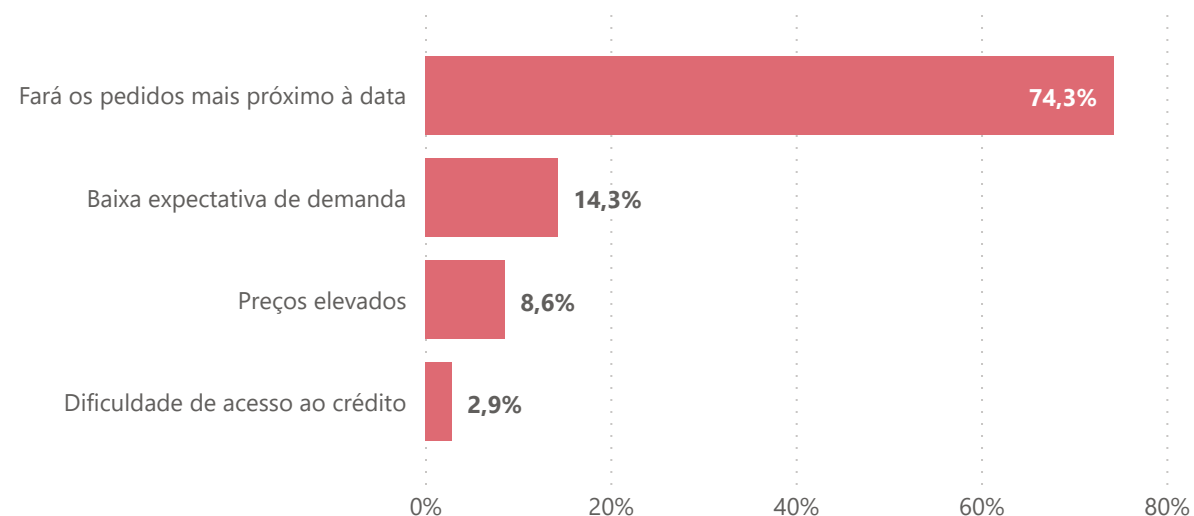
## Ações que irá adotar



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



## Por que ainda não realizou os pedidos?



Muitas ações para alavancar as vendas serão adotadas pelas empresas impactadas pela data, sendo promoções/liquidações, propaganda, marketing digital e atendimento diferenciado as mais citadas.

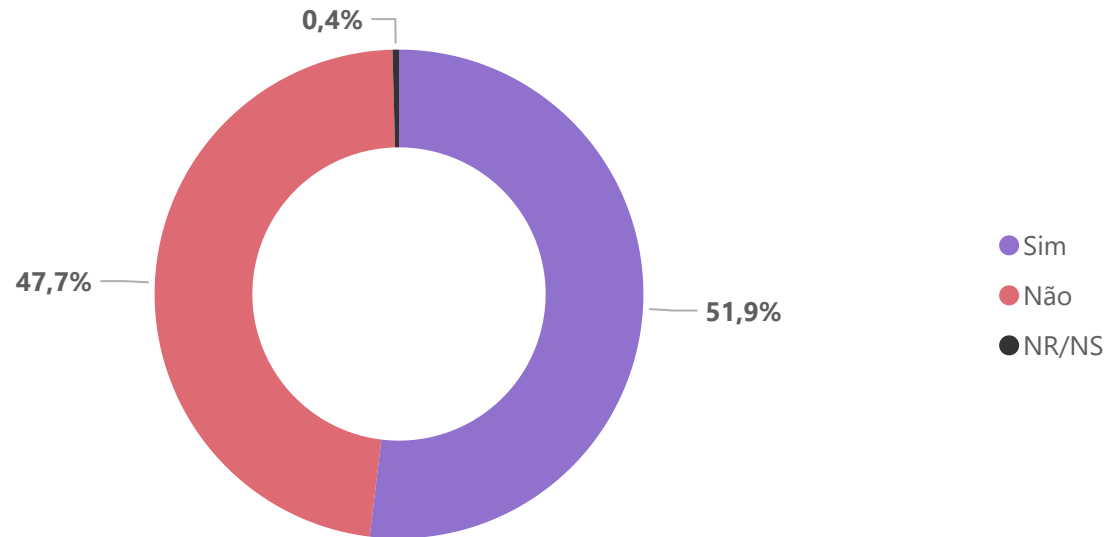
Já em relação ao estoque, mais da metade (63,0%) dessas empresas já fizeram seus pedidos e receberam todas as encomendas, enquanto 22,1% não recebeu ainda todo o estoque para a data e 13,2% não realizou os pedidos. O motivo mais pontuado pelas empresas que não realizaram seus pedidos ainda é que deixaram para fazê-los mais próximo da data.

# Ações para o período

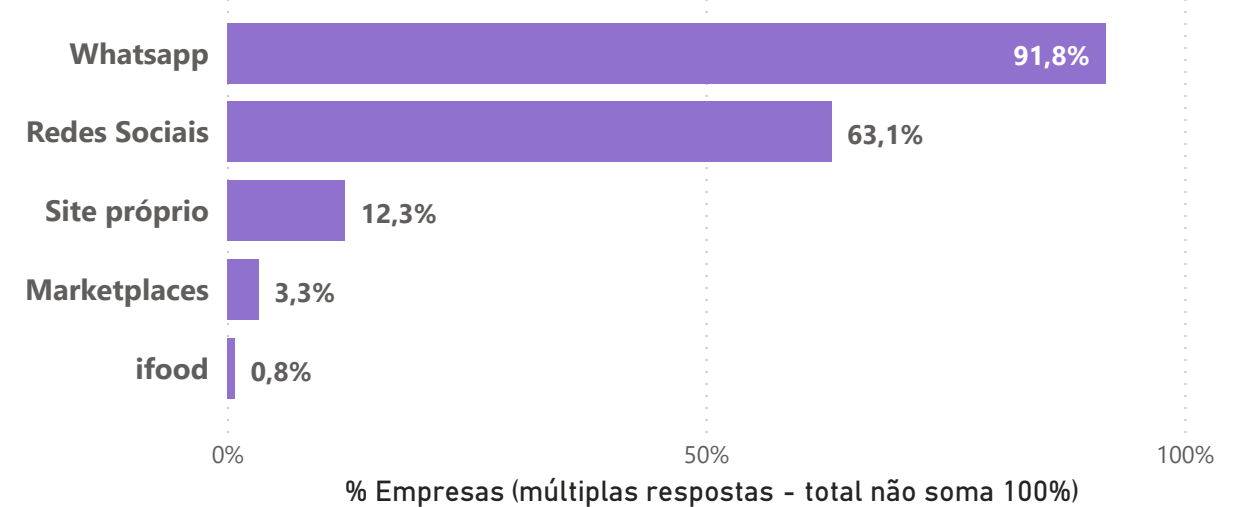
2023



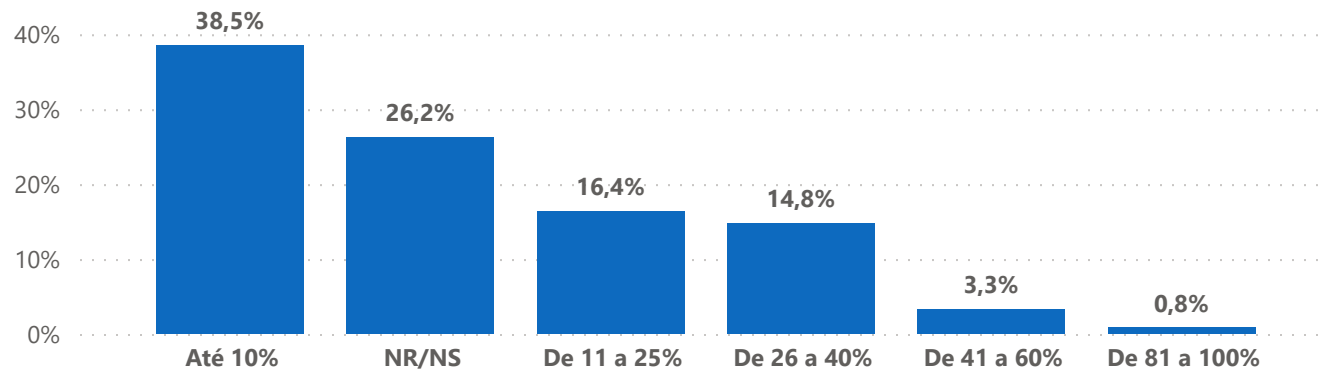
## Realiza vendas online?



## Canais de vendas on-line utilizados



Qual o percentual das vendas online em todos os canais de venda, em média, em relação ao total de vendas da loja?



51,9% das empresas impactadas pela data realizam vendas on-line, em que o WhatsApp é o meio de vendas digital mais utilizado, seguido das redes sociais e site próprio.

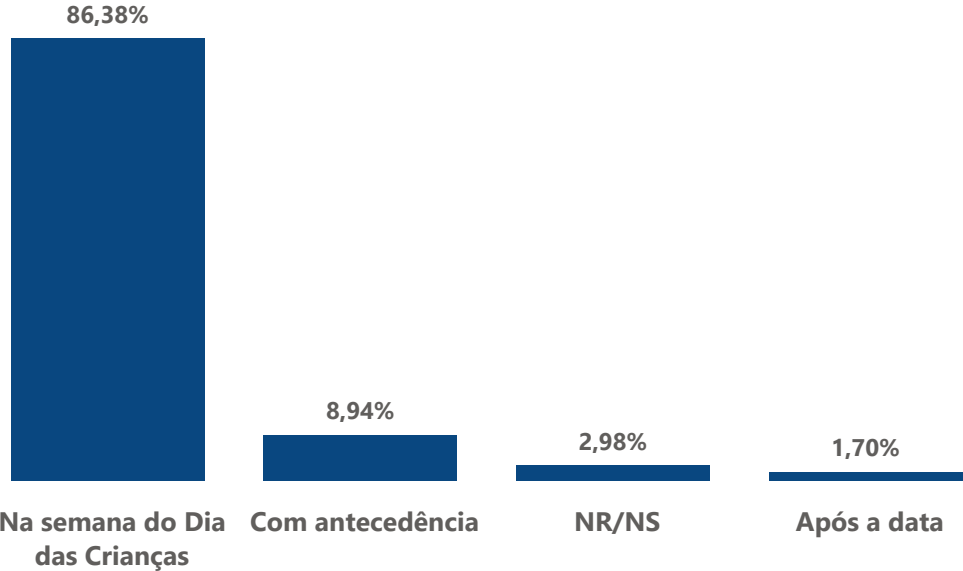
As vendas on-line chegam a representar até 10,0% do faturamento para 38,5% desses estabelecimentos.

# Perfil das compras

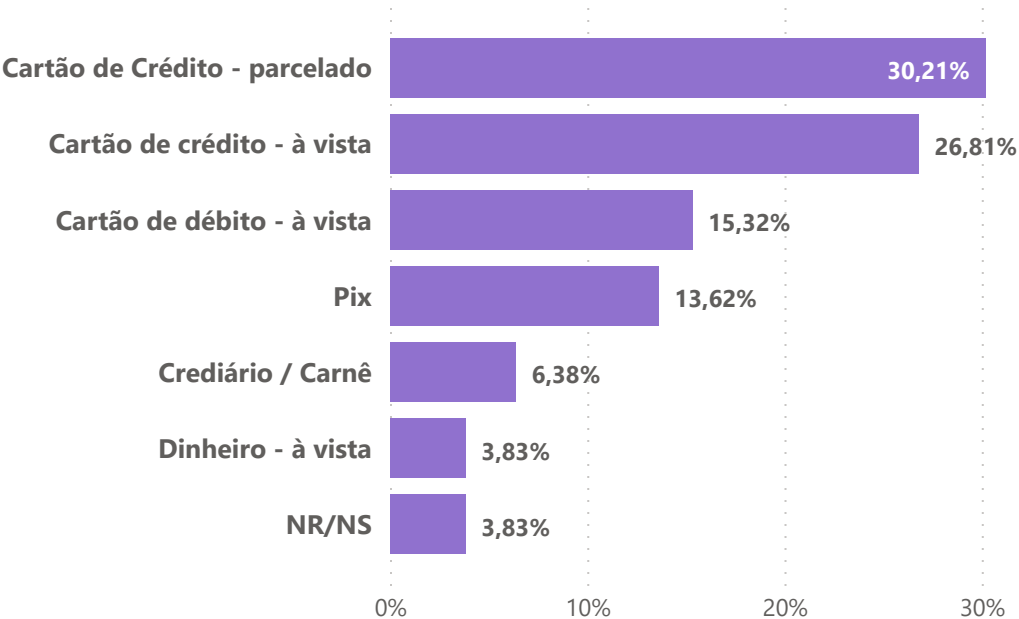
2023



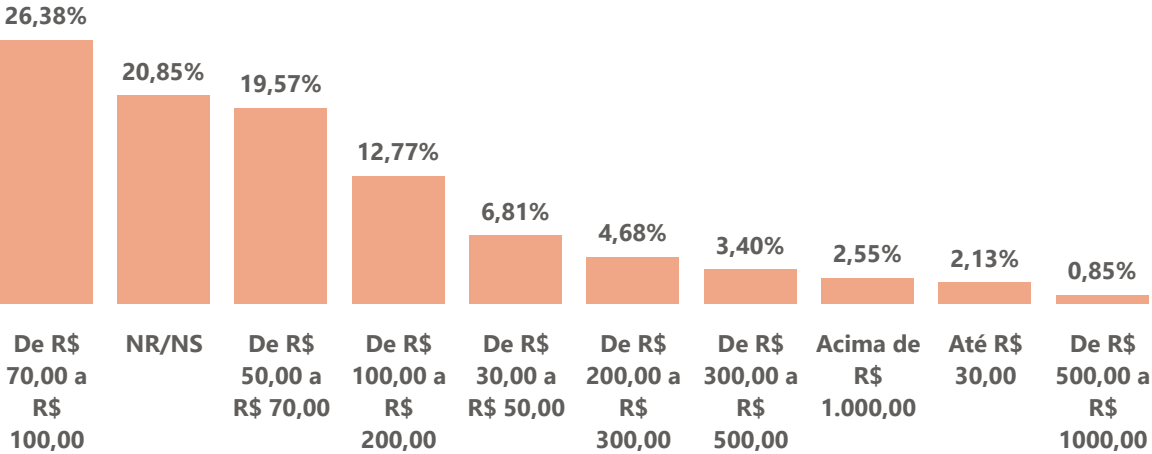
Quando o Sr(a). acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



Qual a principal forma de pagamento utilizada pelos consumidores?



Qual o ticket médio esperado por consumidor para o Dia das Crianças?



A maioria dos emp[s]rios (86,4%) acreditam que o consumidor deixará para realizar as compras no dia das crianças, enquanto 8,9%% acreditam que o consumidor fará suas compras com antecedência.

Ainda, o pagamento com cartão de crédito será a principal forma de pagamento, de acordo com 57,0% dos empres[ri]os. Em relação aos presentes, 46,0% acreditam que o consumidor investirá, em média, em presentes com preços que variam de R\$50,00 a R\$100,00.



Foram aplicados questionários (survey) por telefone para uma amostra proporcional aos segmentos do comércio varejista do estado de Minas Gerais. As lojas foram selecionadas com base no cadastro da área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada entre os dias 19 de setembro a 25 de setembro de 2023. Foram avaliadas 407 empresas, sendo pelo menos 39 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 - Estudos Econômicos

### Núcleo de Estudos Econômicos

**Responsável:**

**Analista de economia:**

**Analista de pesquisa:**

**Pesquisadores:**

Stefan Wilson D'Amato

Gabriela Filipe Martins e Gilson Jose Machado

Devid Lima da Silva

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

**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@fecomerciorg.org.br | www.fecomerciorg.org.br

**Fecomércio MG**  
CNC Sesc Senac  
e Sindicatos Empresariais