



# Expectativa de Vendas

## Dia dos Namorados 2024



 ·  ·  ·  · 

Sistema Comércio

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 quarta-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 Pesquisa e Inteligência 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 62,1% das empresas do comércio varejista de Minas Gerais**

Entre as empresas impactadas pela data, 45,5% tem expectativa de vendas melhores que no ano passado, 27,9% esperam resultados piores e 26,6% aguardam resultados iguais.

Os motivos com maior percentual de aderência das empresas para justificar suas expectativas positivas são: Otimismo/Esperança (45,0%), aquecimento do comércio (29,7%) e o valor afetivo da data (18,0%). Já os motivos para aquelas com expectativa de resultados piores, se destacam o Comércio estagnado (44,1%), crise econômica (23,5%) e consumidor mais cauteloso (20,6%).

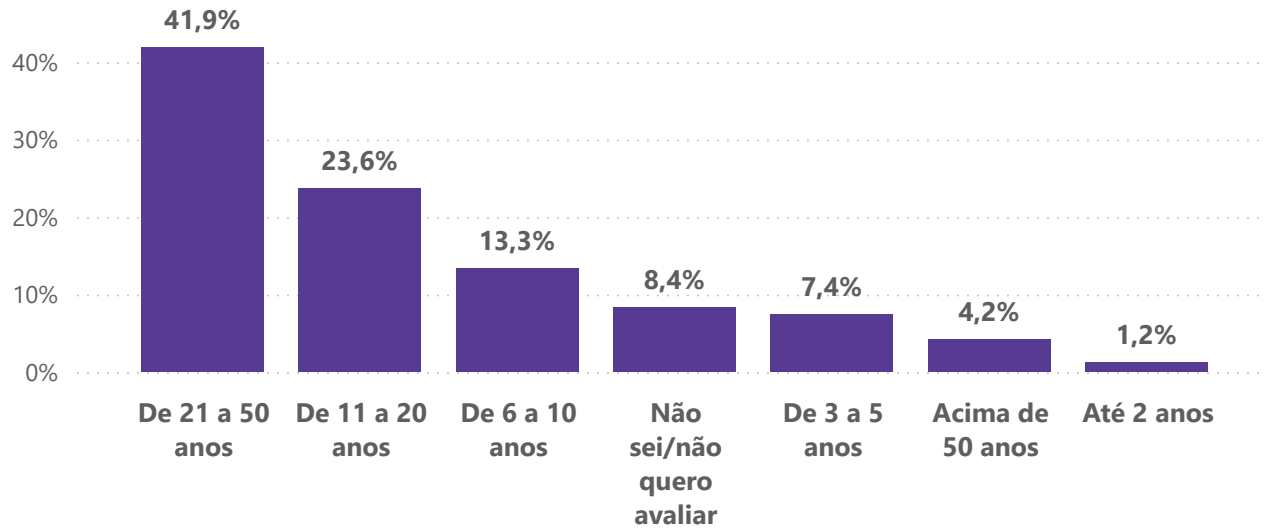
Para melhorar as vendas no período, 80,2% dos empresários impactados pretendem realizar divulgações para atrair o consumidor, especialmente através do Instagram e Whatsapp. Ainda, 73,4% já encontram-se com o estoque abastecido.

# Perfil das empresas

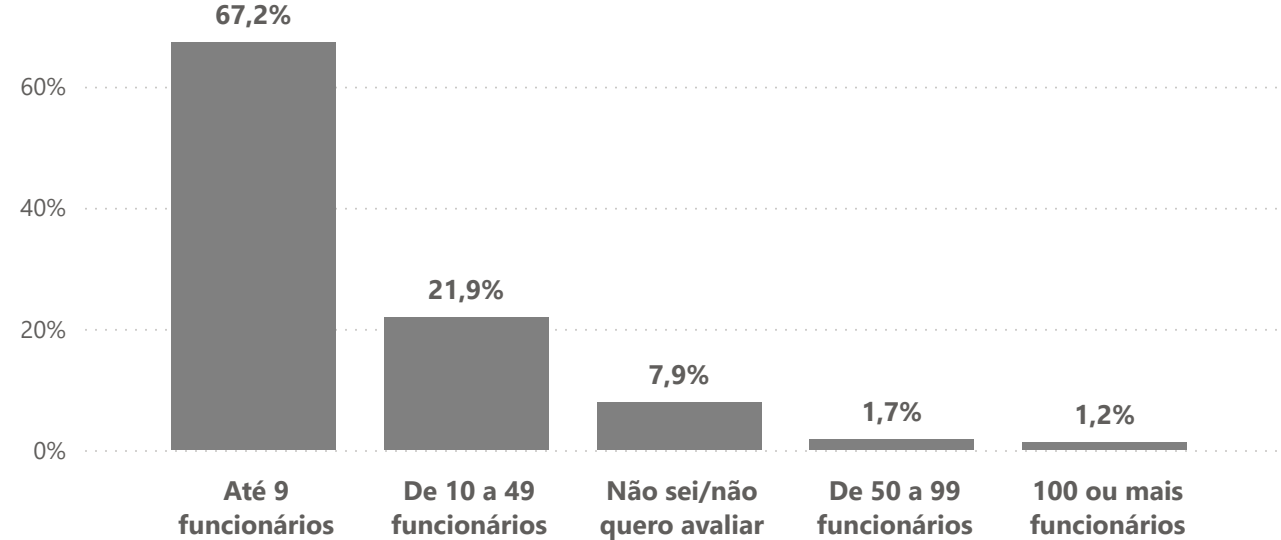
Ano

2024

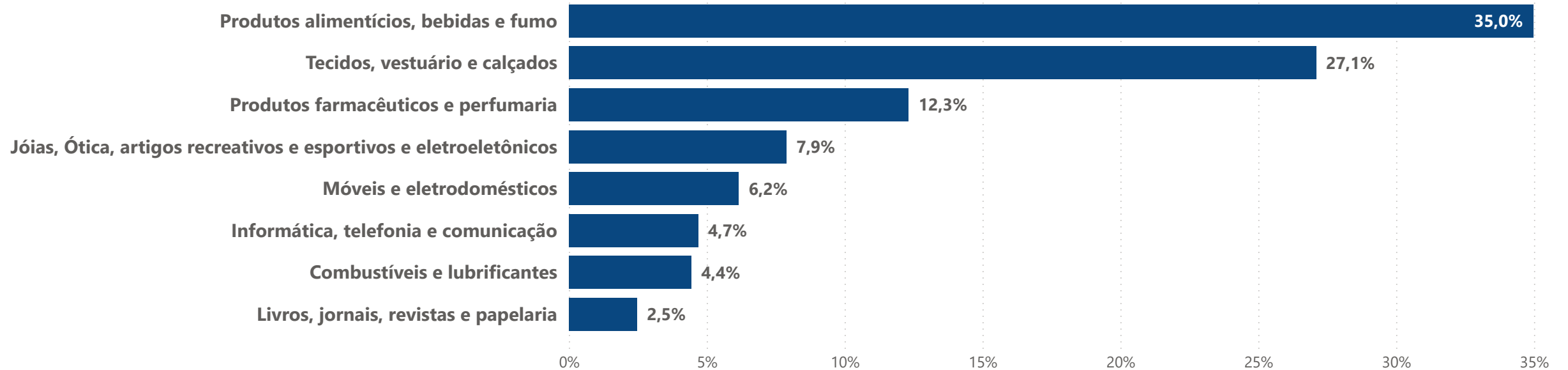
## Há quanto tempo a sua empresa atua no mercado?



## Quantos funcionários tem na sua empresa?



## Segmento



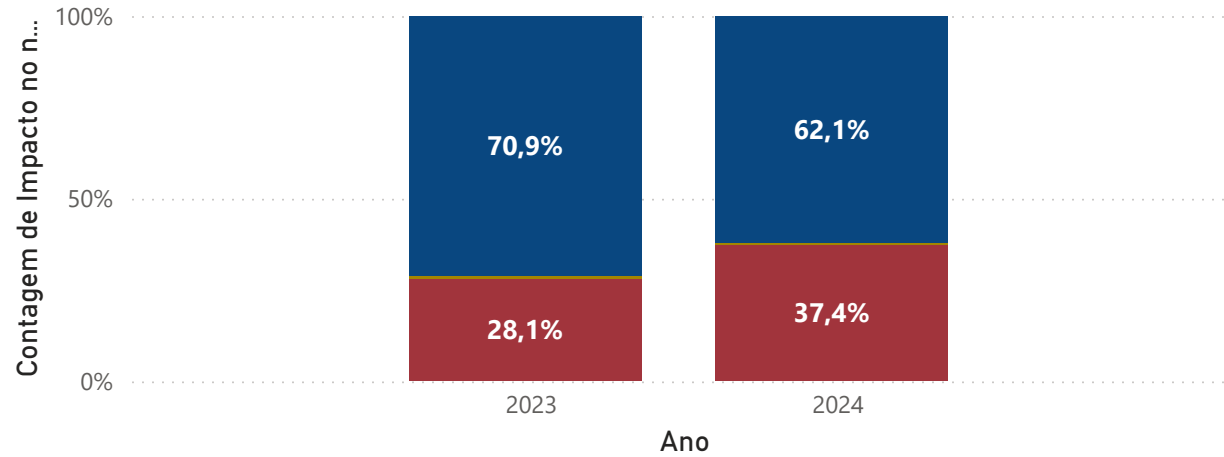
# Impacto do Dia dos Namorados

Ano

2024

## Impacto no negócio

● Não ● Não souberam avaliar ● Sim

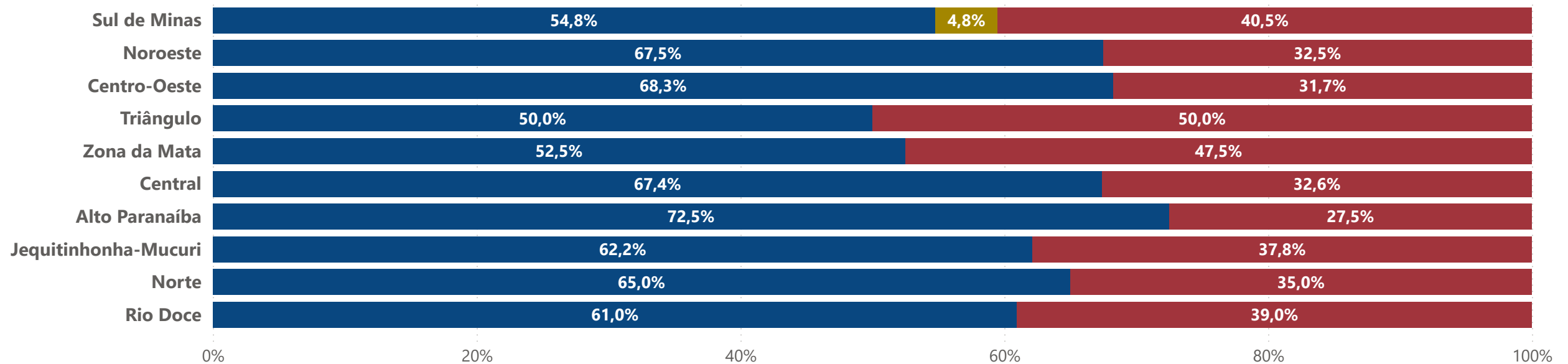


A data do Dia dos Namorados impacta as vendas de 62,1% do Comércio Varejista.

Em todas as amostras das regiões, pelo menos 50,0% é impactada pela data.

## Impacto no negócio por região

Impacto no negócio ● Sim ● Não souberam avaliar ● Não



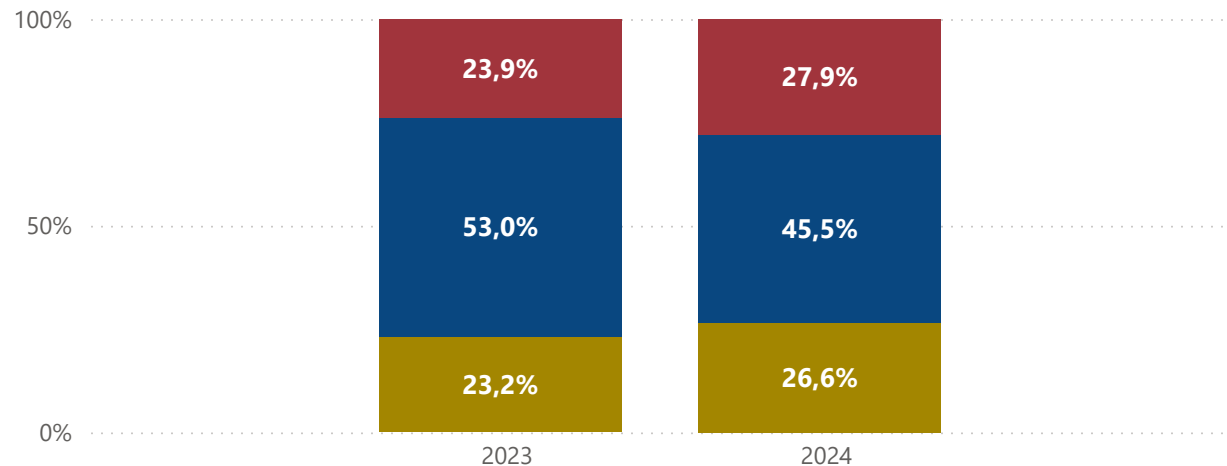
# Expectativa de vendas

Ano

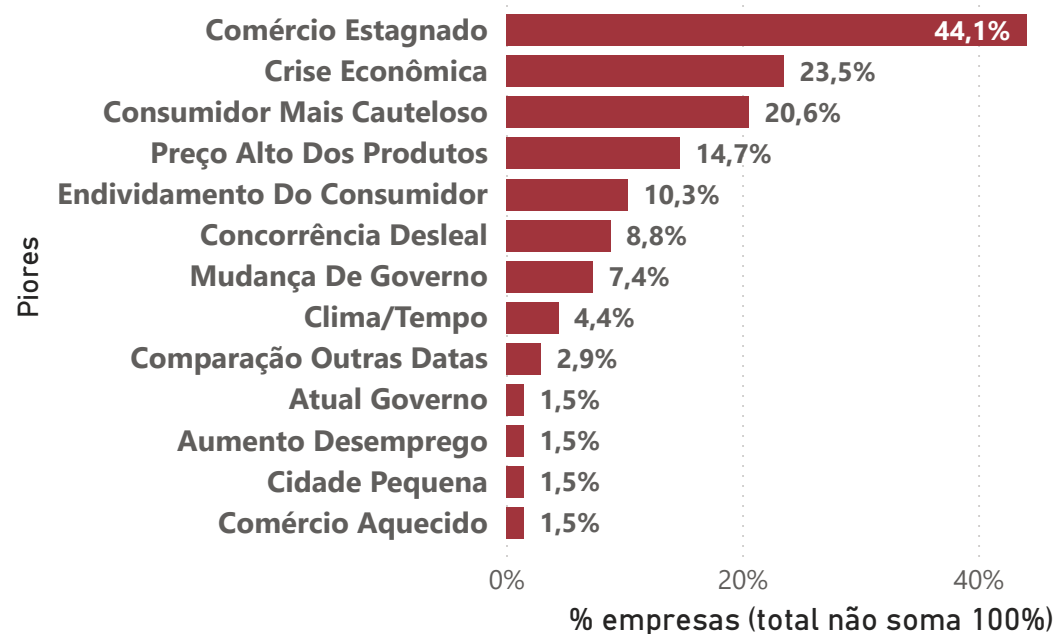
2024

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

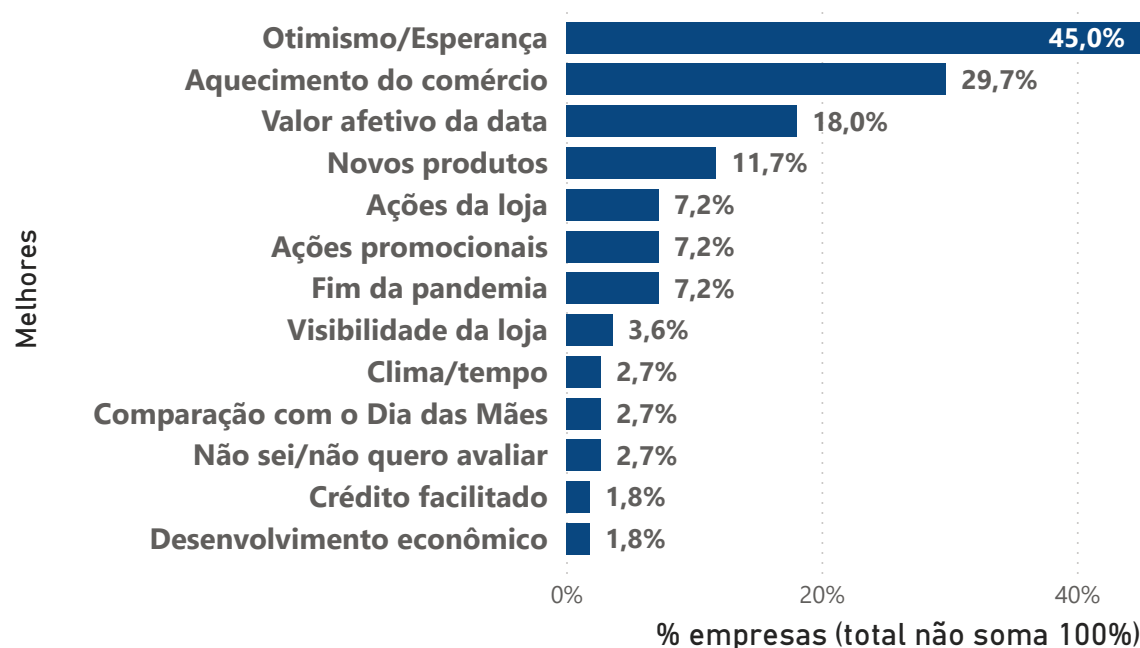
● Iguais ● Melhores ● Piores



Se PIORES, por qual motivo?



Se MELHORES, por qual motivo?



A expectativa esse ano é que, para grande parte dos empresários impactados (45,5%), as vendas sejam melhores em relação ao ano anterior. No entanto, a proporção que tem tal expectativa foi menor, se comparado a 2023.

Os motivos para expectativas de resultados melhores mais indicados pelos empresários foram otimismo/esperança (45,0%), aquecimento do comércio (29,7%) e valor afetivo da data (18,0%).

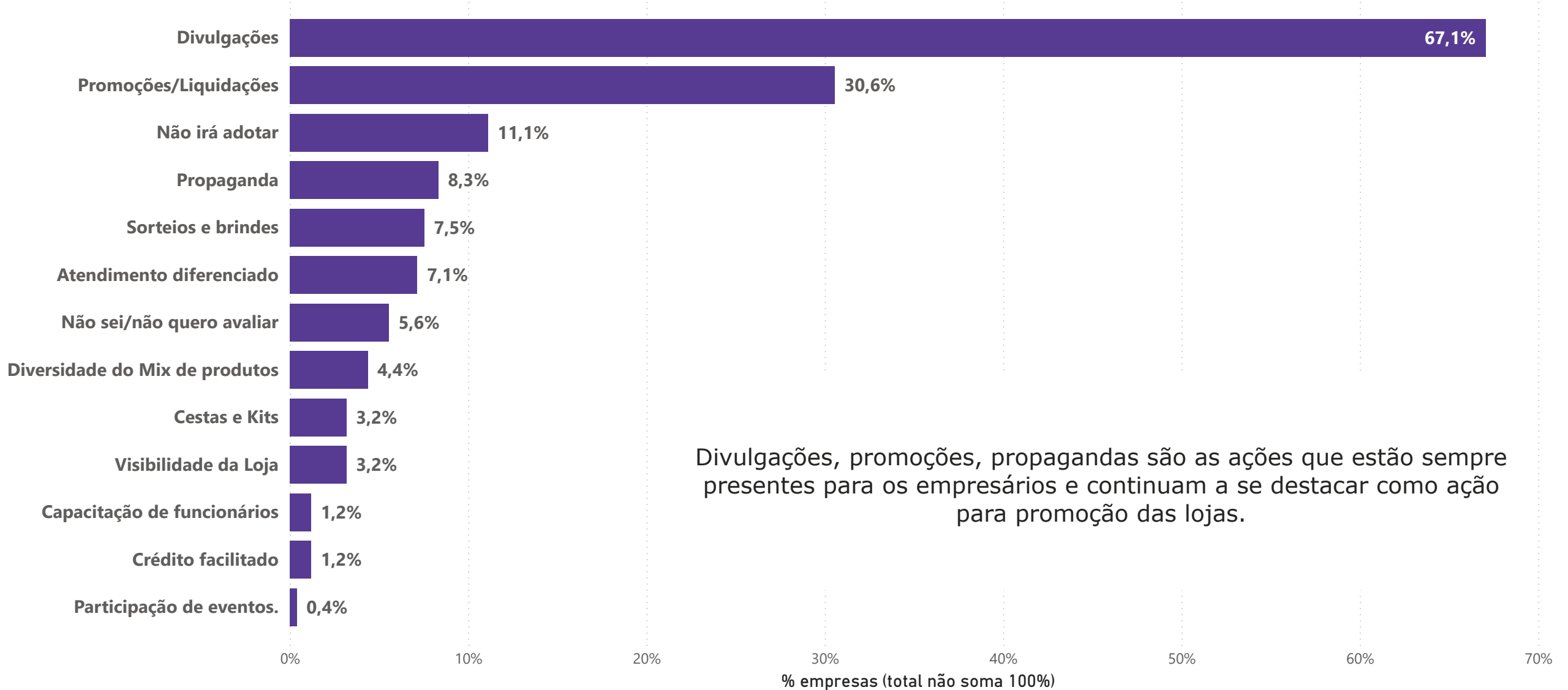
Já para aqueles com expectativa de piores resultados nas vendas, se destacam o comércio estagnado (44,1%), crise econômica (23,5%), consumidor mais cauteloso (20,6%) e preço alto dos produtos (14,7%).

# Ações para o período

Ano

2024

Quais ações a loja irá adotar para melhorar as vendas no período?

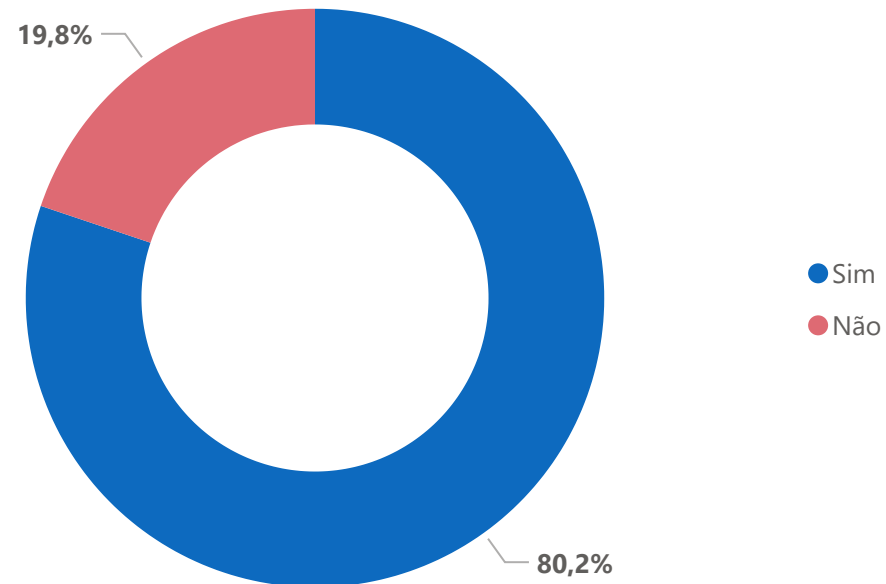


# Ações para o período

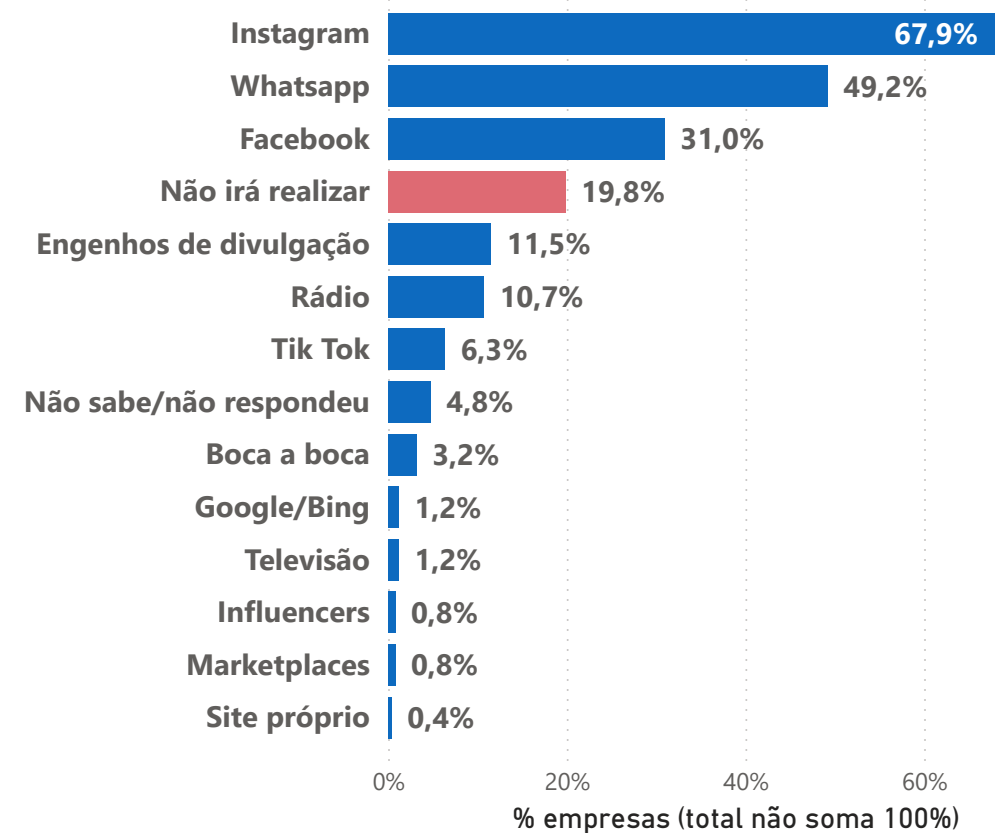
Ano

2024

Irá realizar divulgações para a data??



Quais os meios de divulgação irá realizar?



Quando perguntados exclusivamente sobre as divulgações, 80,2% dos entrevistados impactados disseram que aplicarão a estratégia para o período, esse ano.

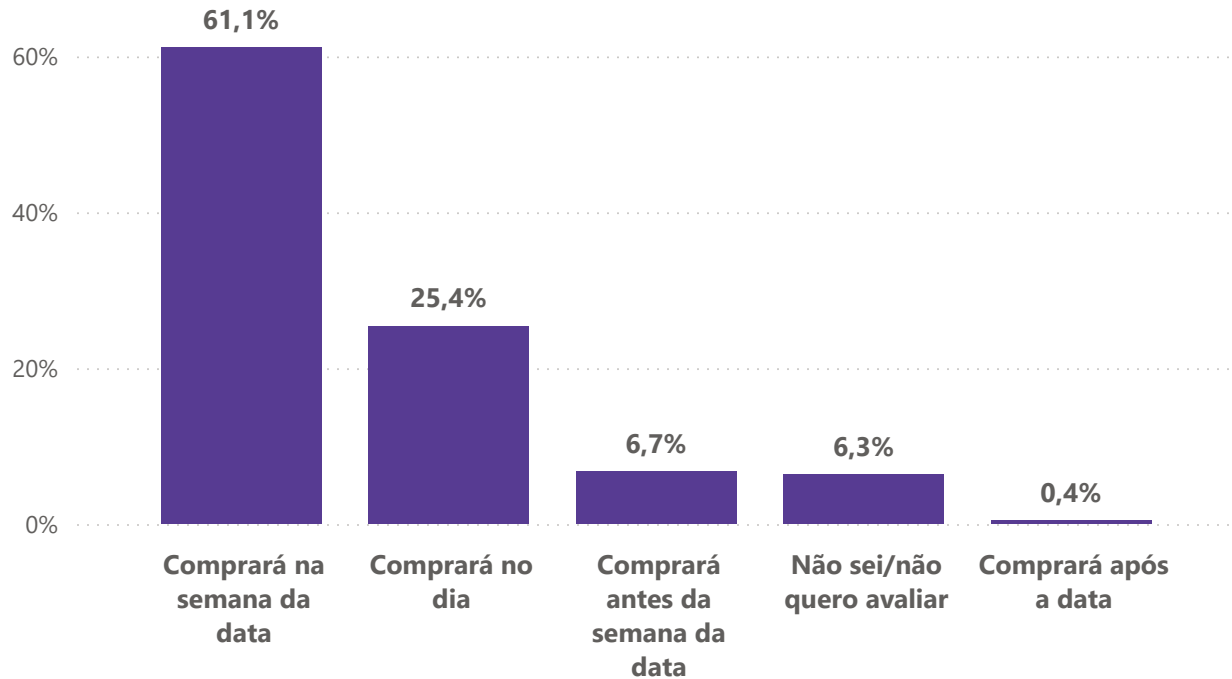
O Instagram (67,9%) e o Whatsapp (49,2%) são os canais de divulgação com maior aderência por parte dos empresários.

# Expectativa e Estoque

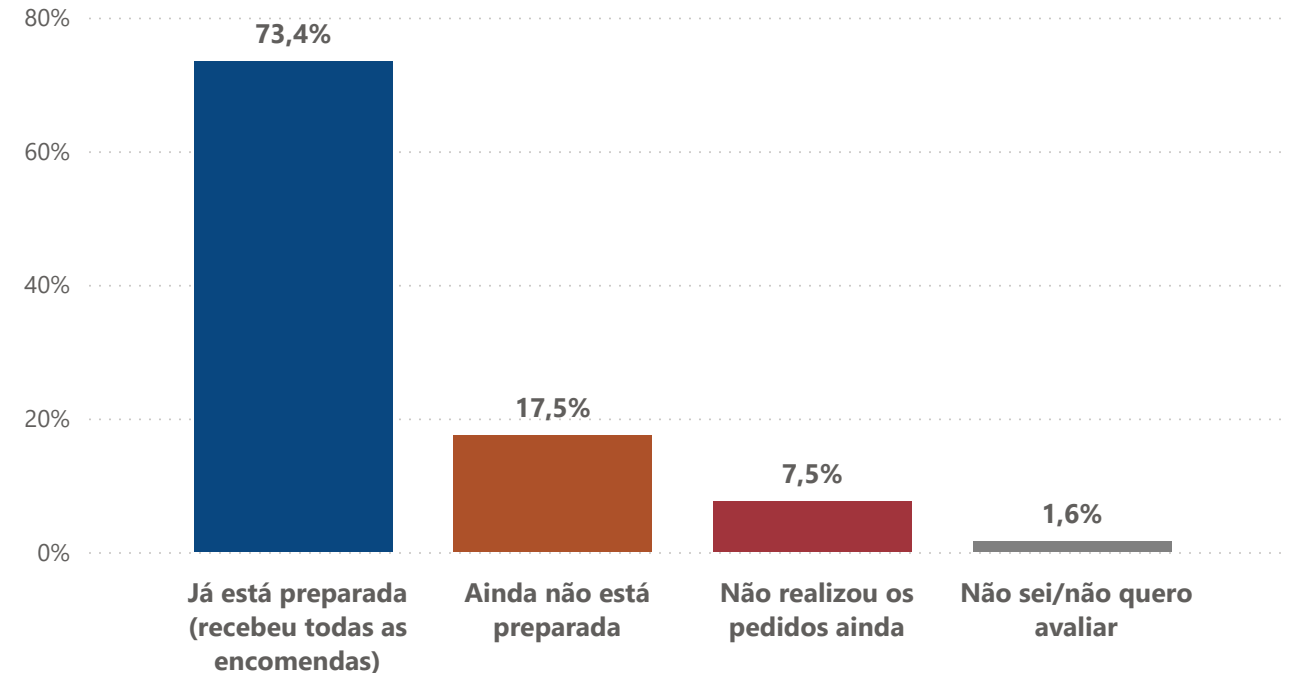
Ano

2024

Quando o consumidor irá realizar as compras da data?



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



A maioria das empresas (61,1%) que são impactadas pela data espera que seus clientes compareçam mais na semana do Dia dos Namorados para realizar as compras e 25,4% esperam que a procura por presentes ocorra principalmente no dia. Apenas 6,7% das empresas acreditam que as compras ocorrerão antes da semana da data.

Em relação aos estoques, 73,4% já recebeu todas as encomendas e encontram-se preparadas para o período de vendas da data.

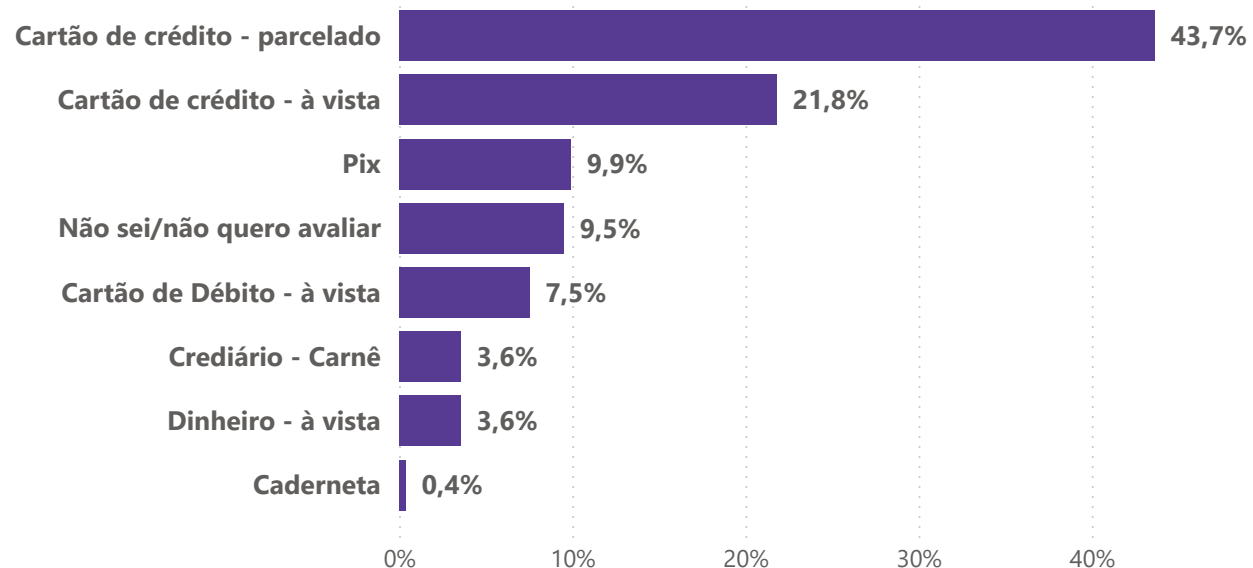


# Perfil de compras

Ano

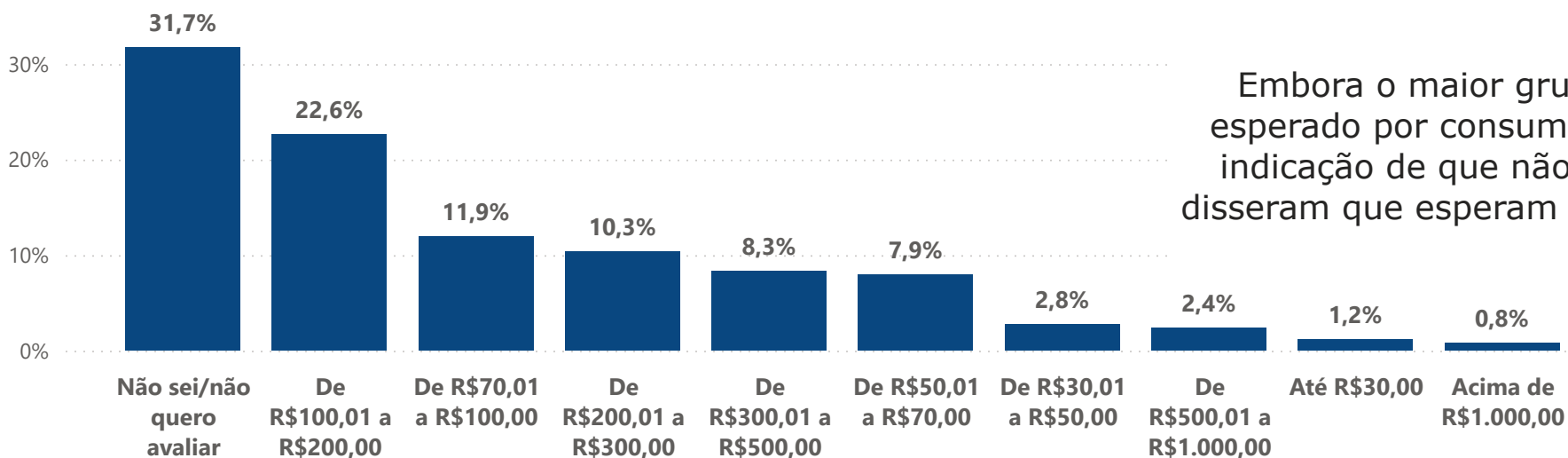
2024

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



A forma de pagamento mais esperada para o período é o cartão de crédito, seja ele parcelado ou à vista (65,5%). Em seguida, aparece o pix com 9,9%.

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



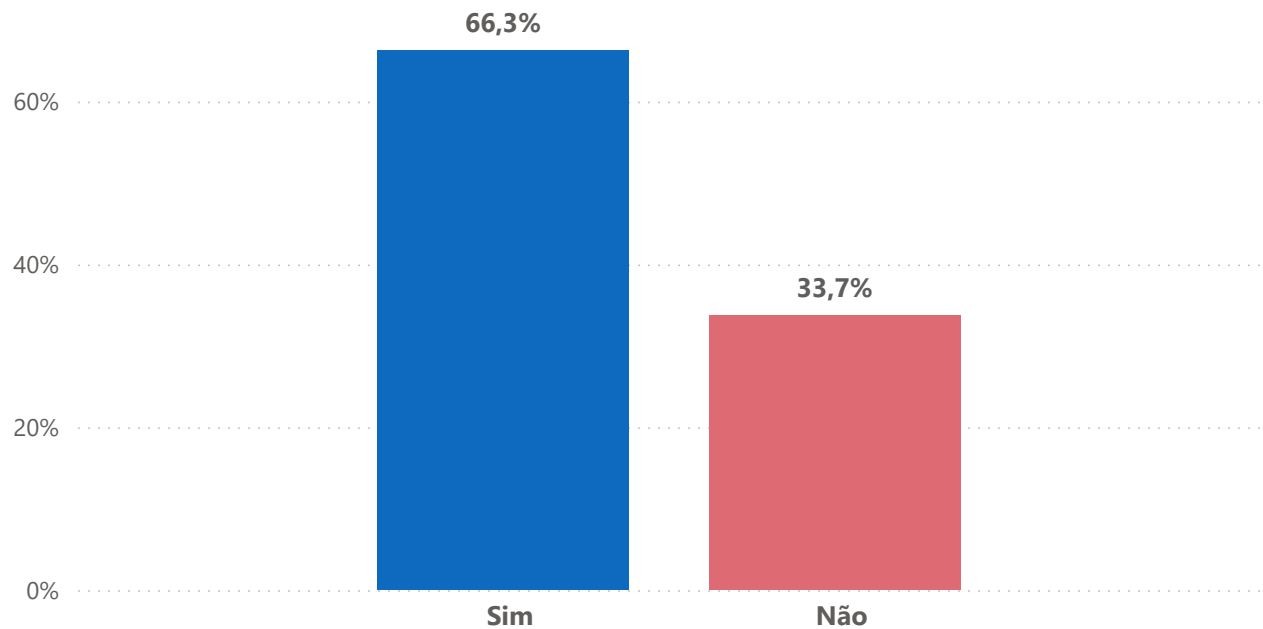
Embora o maior grupo de respostas para o gasto médio esperado por consumidor pelas empresas impactadas seja a indicação de que não sabem ou não quiseram dizer, 22,6% disseram que esperam algo em torno de R\$100,01 a R\$200,00.

# Perfil de compras

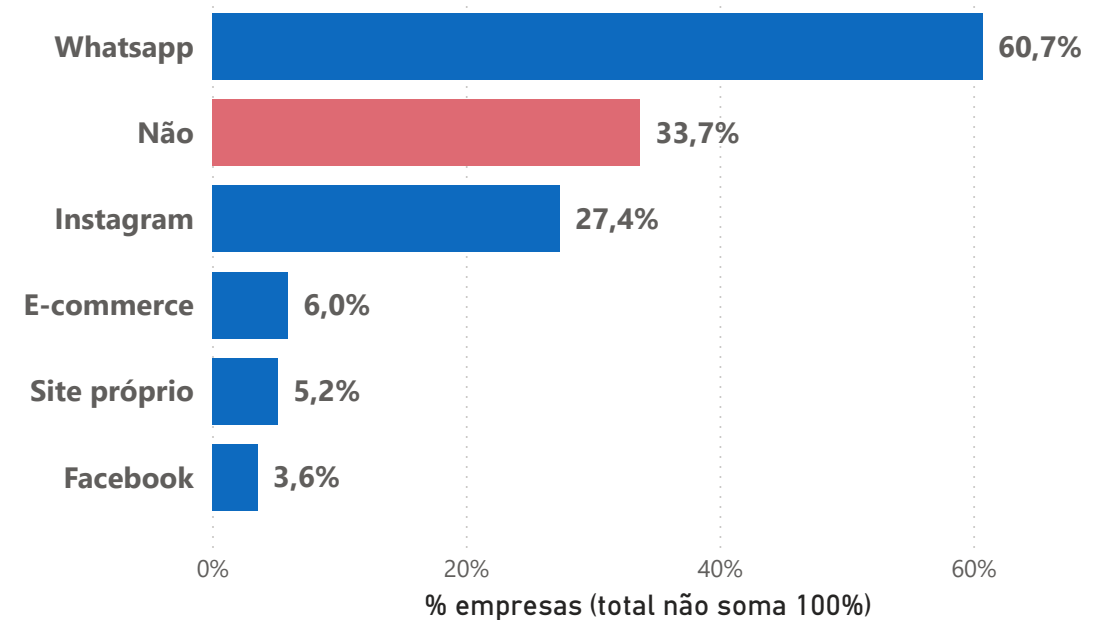
Ano

2024

### Realiza vendas on-line?



### Quais os canais de vendas online utilizados?



As vendas online são praticadas por 66,3% dos entrevistados impactados pela da do Dia dos Namorados.

Entre os que realizam vendas on-line, o principal canal para as vendas on-line é o Whatsapp, sendo utilizado por 60,7%.

## 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

**Coordenador CEDES – Centro de Desenvolvimento Econômico Sustentável:** Jorge Marinho Rolla

**Núcleo Estudos Econômicos e de Inteligência & Pesquisa**

**Coordenação dos Estudos Econômicos:** Gabriela Filipe Martins

**Analista de pesquisa:** Devid Lima da Silva

**Pesquisadores:** Daianne Francielle da Silva, João Vitor Gomes dos Santos e Polyane Pereira Casagrande

**Analista de economia:** Gilson Jose Machado

**Assistente de economia:** Filipe do Nascimento Souza

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@fecomerciomg.org.br | www.fecomerciomg.org.br



Sistema Comércio