

Expectativa de Vendas

Dia dos Pais - 2024





O Dia dos Pais é mais uma data comemorativa que movimenta positivamente o comércio varejista de todas as cidades. O apelo emocional estimula diversos segmentos do comércio, principalmente os voltados aos artigos masculinos, tais como: vestuário, calçados, perfumaria, eletroeletrônicos, artigos esportivos, livros, entre outros. A comemoração acontece 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.

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 mineiro com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Dia dos Pais.

O período que envolve o Dia dos Pais afeta 60,3% das empresas do comércio varejista do estado

45,7% dos empresários do comércio varejista do estado que são afetados pela data esperam que o resultado de vendas desse ano supere o do ano passado. Os motivos apontados para tal expectativa foram, principalmente, o otimismo (43,8%), aumento do volume de vendas nos últimos meses (34,8%), novos produtos no mercado (18,2%) e o valor afetivo da data (13,4%).

Já para aqueles que tem expectativa de piores resultados frente ao ano passado, suas principais justificativas são a crise econômica (47,2%) e consumidor mais cauteloso (24,5%).

Contudo, 35,5% das empresas impactadas pela data irão apostar em promoções para alavancar seus resultados. Ações como divulgação em redes sociais e propagandas também serão adotadas. Ainda, haverá investimento de 23,3% dessas empresas em produtos específicos para a data, sendo o roupas o que prevalece, dado os segmentos pesquisados.

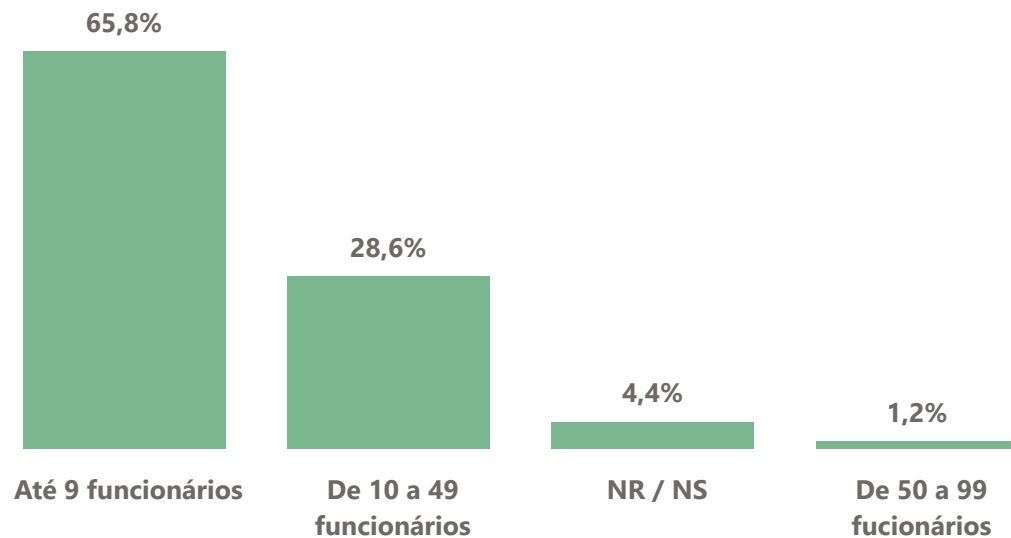
Para 86,1% das empresas, o consumidor irá às compras na semana do dia dos pais. O gasto médio esperado por consumidor é de R\$70,01 a R\$200,00 reais para 38,4% dos estabelecimentos e a principal forma de pagamento deverá ser o cartão de crédito.

Perfil das empresas

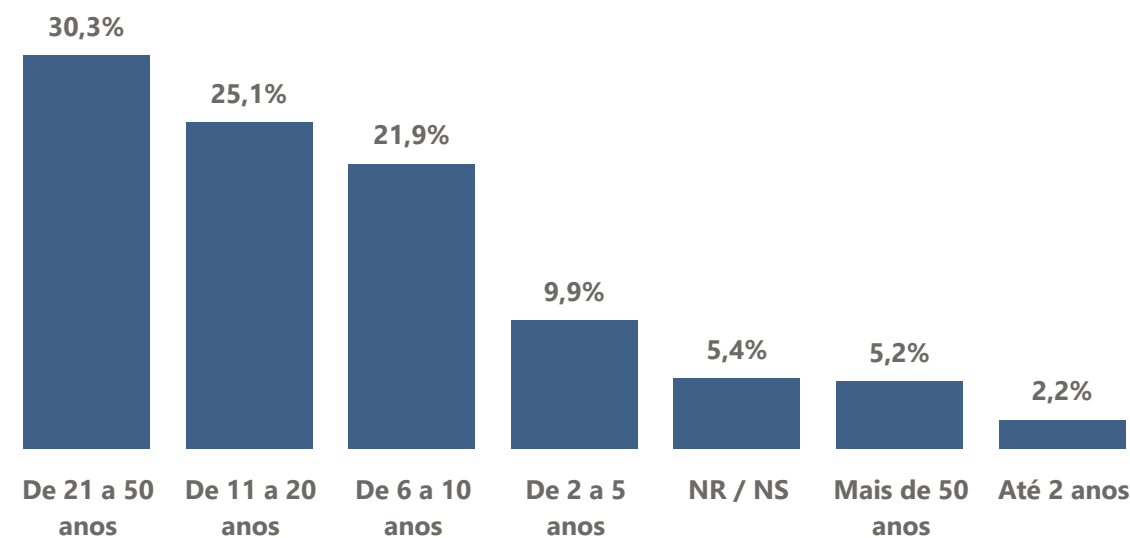
2024



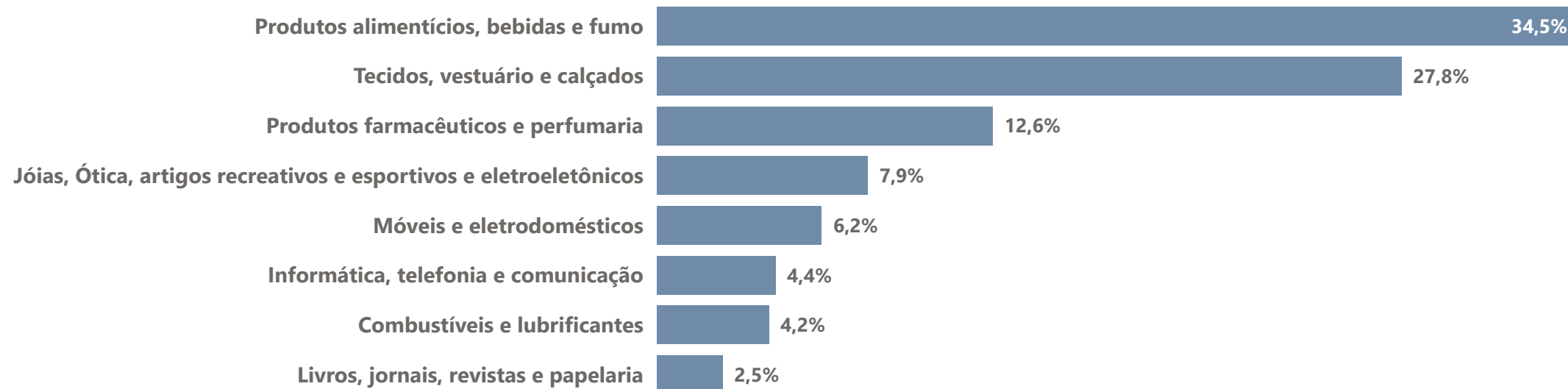
Quantos funcionários têm a sua empresa?



Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?



Segmento





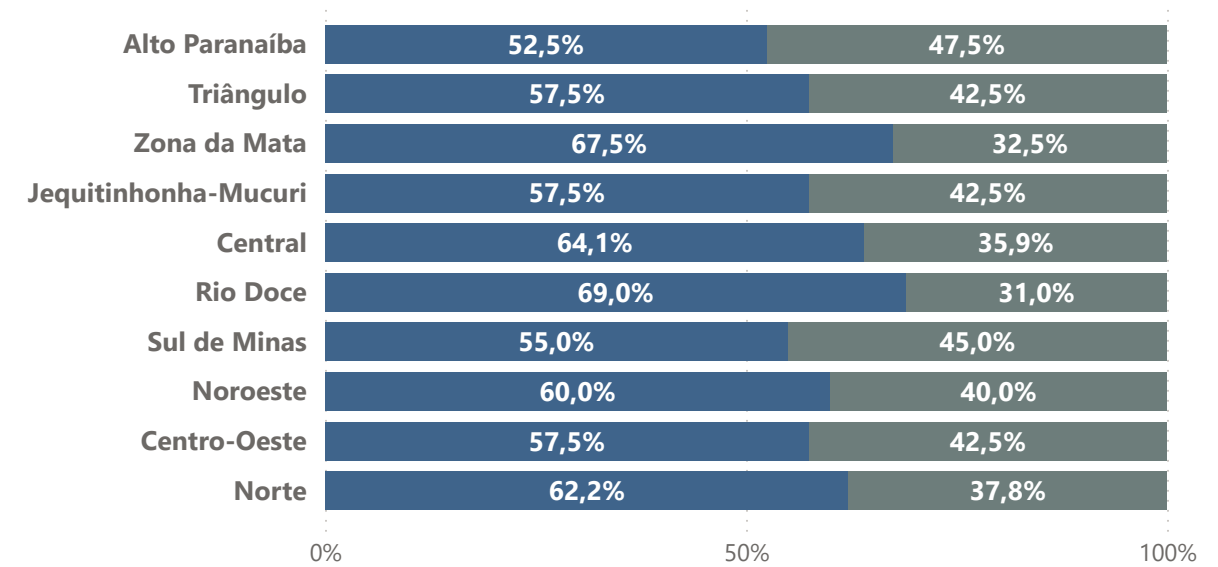
Impacto nas vendas

● Não ● Sim



Impacto por região

Impacto nas vendas ● Sim ● Não



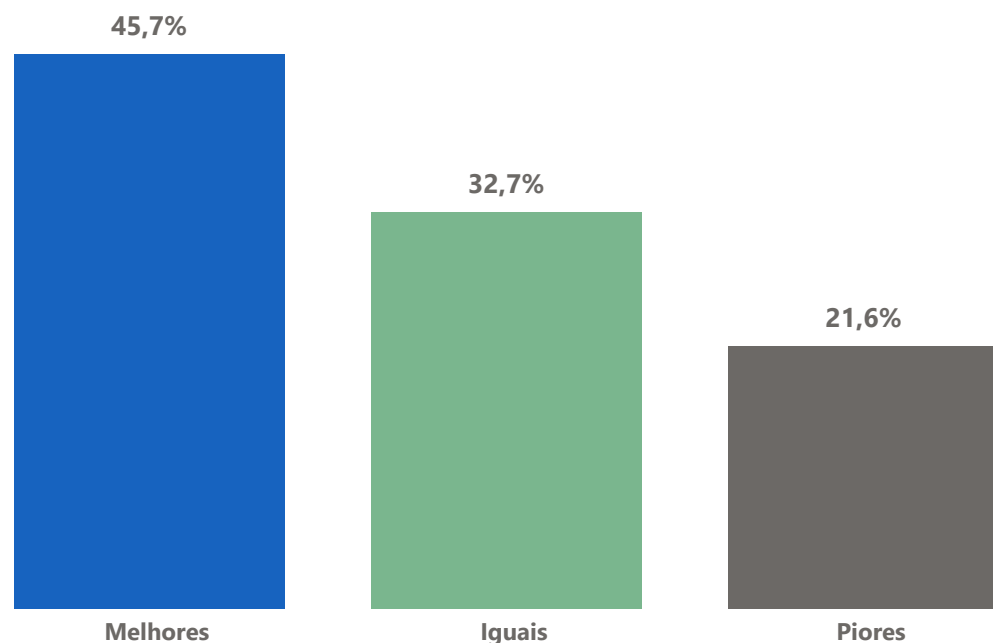
A data do Dia dos Pais impacta 60,3% dos empresários do Comércio Varejista em Minas Gerais, seja no próprio dia ou no período que antecede e, em alguns casos, até uns dias depois.

Observando as respostas dos empresários de cada região, em todas elas o percentual de impacto fica acima de 52%.

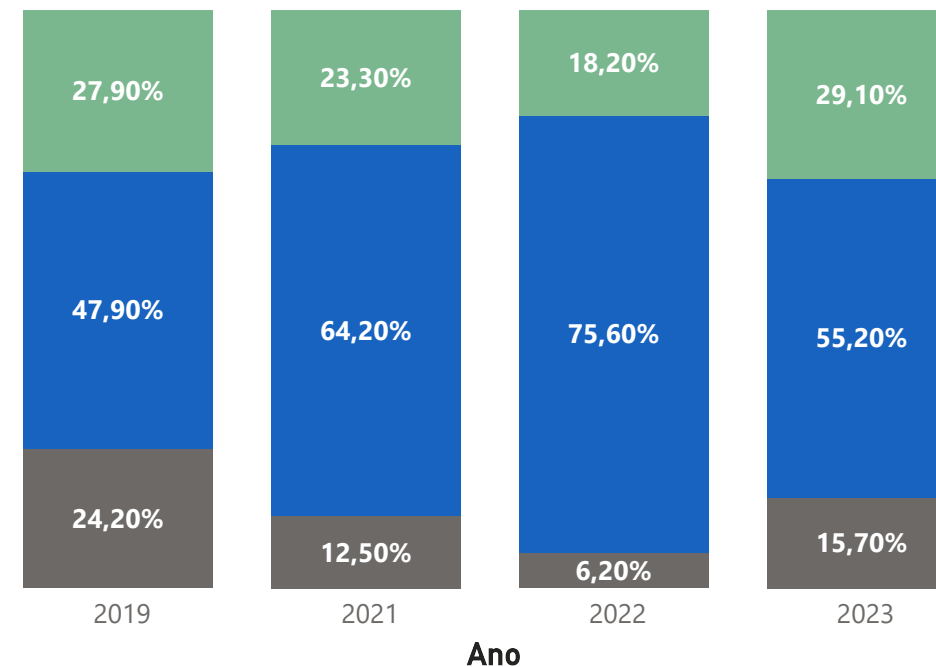
Expectativa de vendas

2024

As vendas para o Dia dos Pais em relação ao ano passado serão?



Expectativa nos anos anteriores

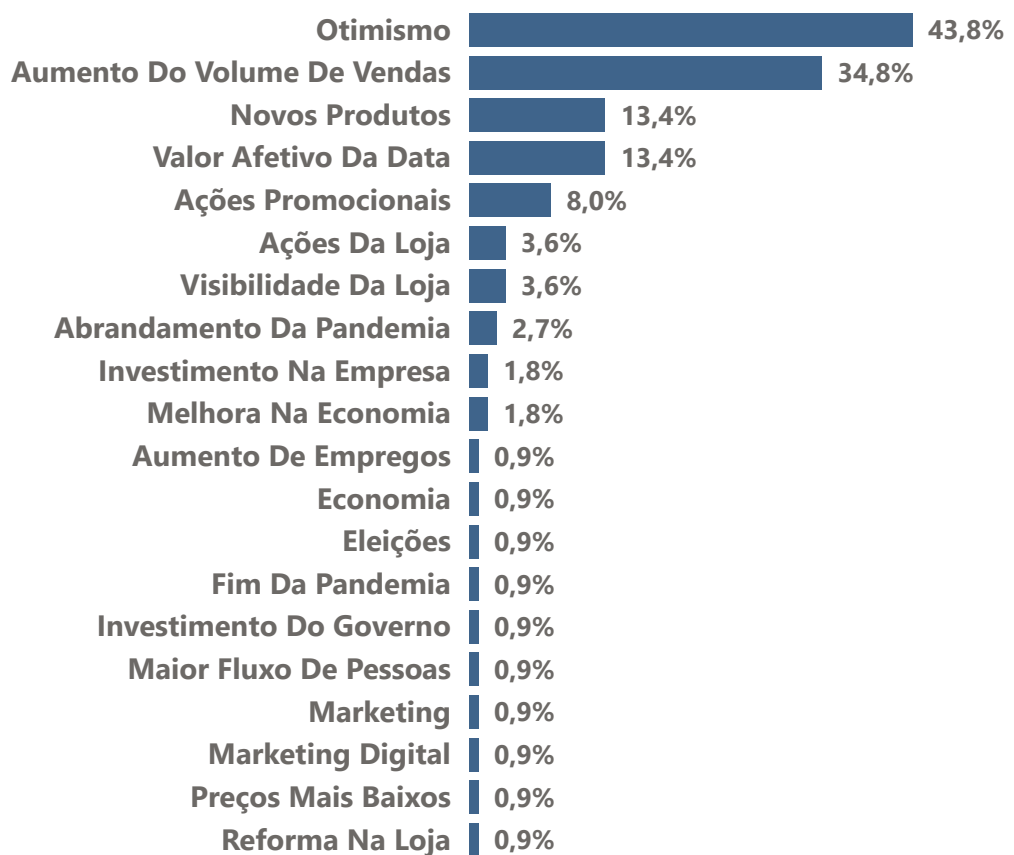


Entre aqueles que são impactados pela data, 45,7% acreditam que terão melhores resultados nas vendas desse ano, se comparados ao ano passado.

A expectativa de melhores resultados para esse ano, se comparado aos demais anos aqui mostrados, se assemelha mais do resultado obtido no período pré pandemia. Entre os fatores que justificam esse resultado está o efeito de afastamento do momento da pandemia, em que no período mais recente ao ocorrido, os setores viviam um período de muito incerteza e efeitos negativos, em 2020 e 2021, havendo nos anos mais próximos ...

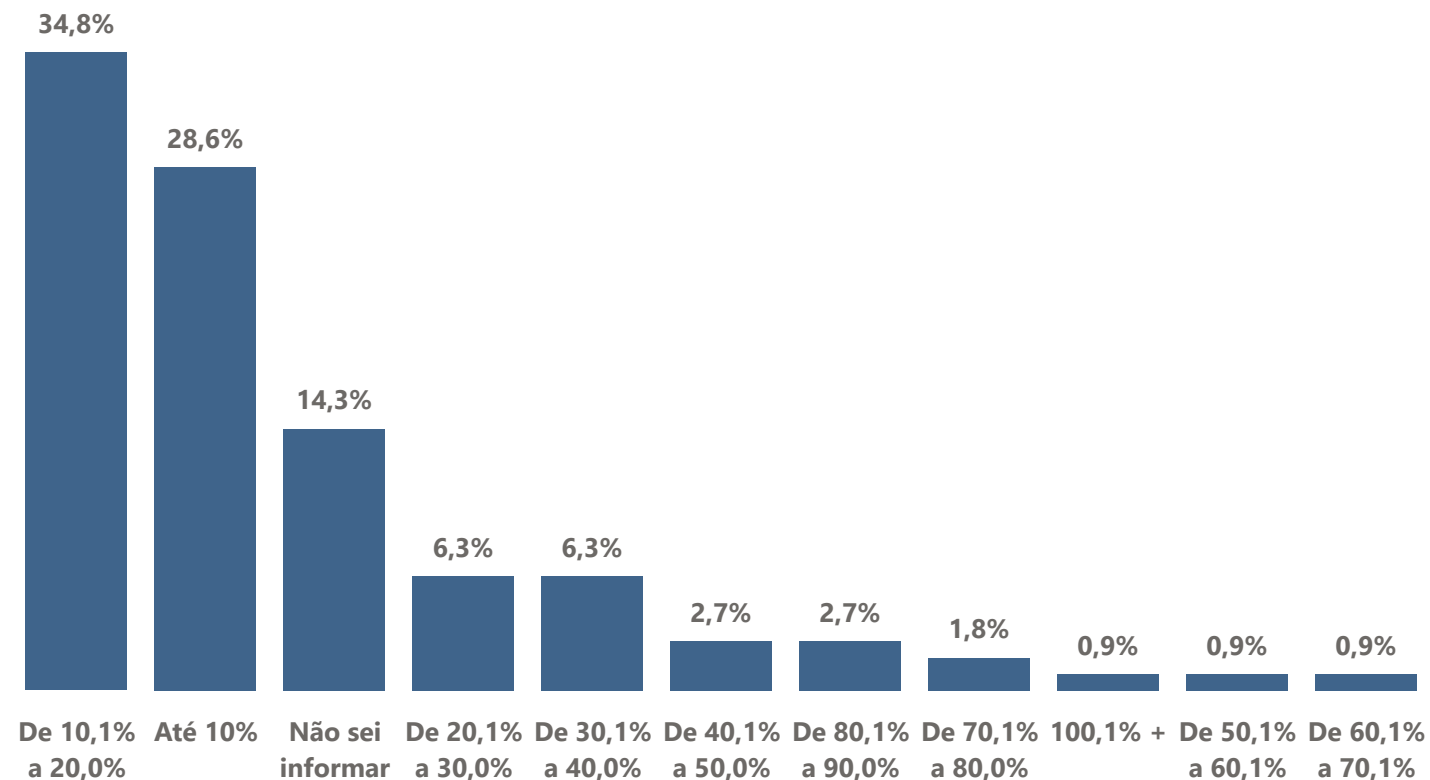


Motivos para expectativa de melhores resultados



% empresas (total não soma 100%)

Variação percentual média esperada de aumento de vendas

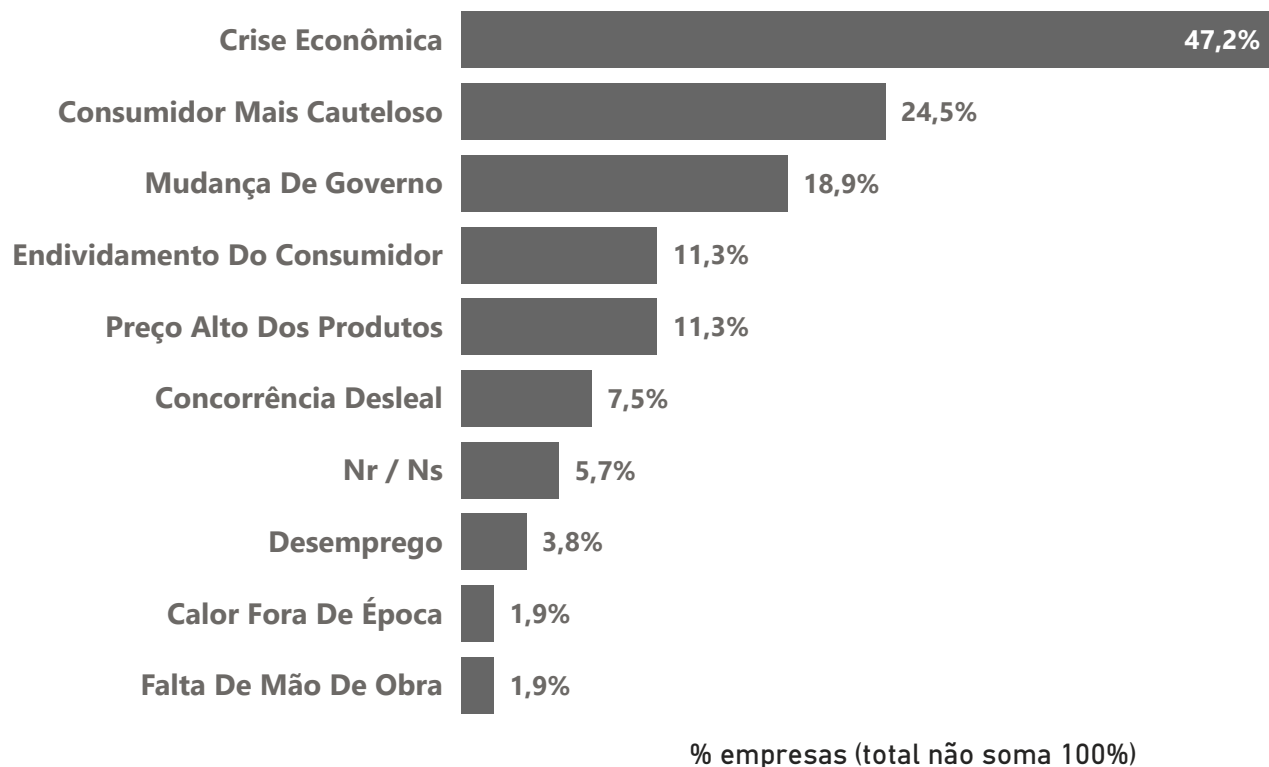


Entre os motivos apresentados para a expectativa de melhores resultados, se destaca o otimismo (43,8%), seguido do aumento do volume de vendas nos últimos meses (34,8%), novos produtos no mercado (13,4%) e valor afetivo da data (13,4%).

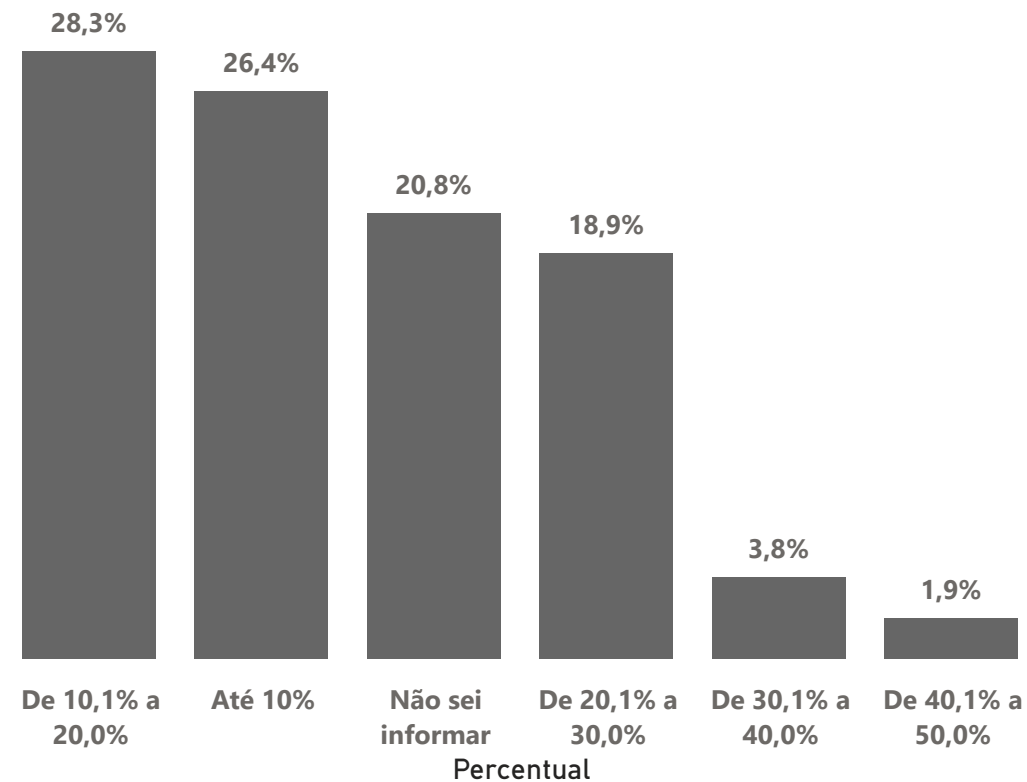
Mais da metade (63,4%) desses empresários esperam que haja uma variação positiva nas vendas de até 20,0%.



Motivos para expectativa de piora nos resultados



Variação percentual média esperada de redução nas vendas

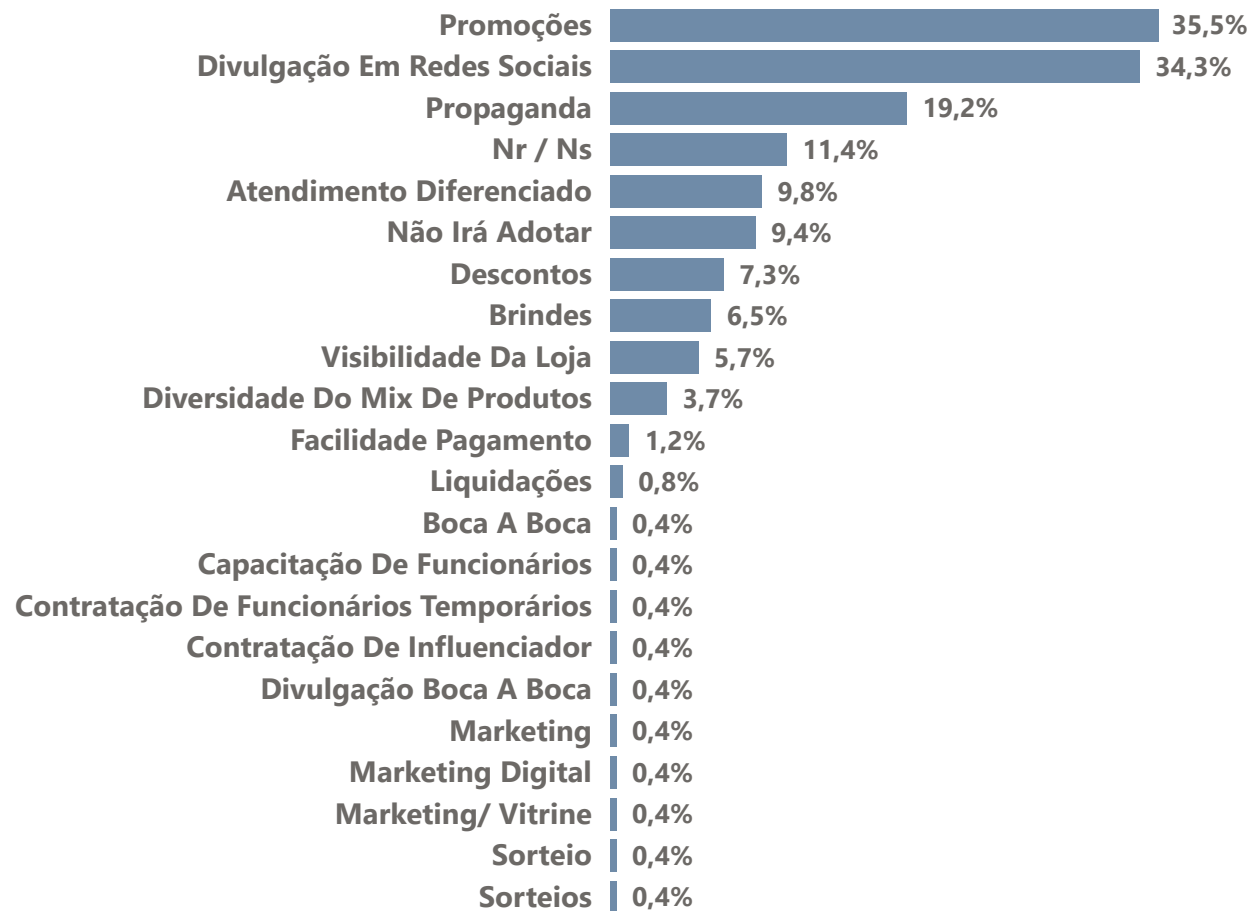


Já entre os empresários que esperam resultados insatisfatórios para o período, o principal motivo apontado é crise econômica (47,2%), seguido da percepção de que o consumidor está mais cauteloso (24,5%) e mudança de governo (18,9%).

A redução do volume de vendas de até 20,0% é esperada por aproximadamente 54,7% dos empresários com expectativa de piora nas vendas para o período.



Ações adotadas para impulsionar as vendas no período

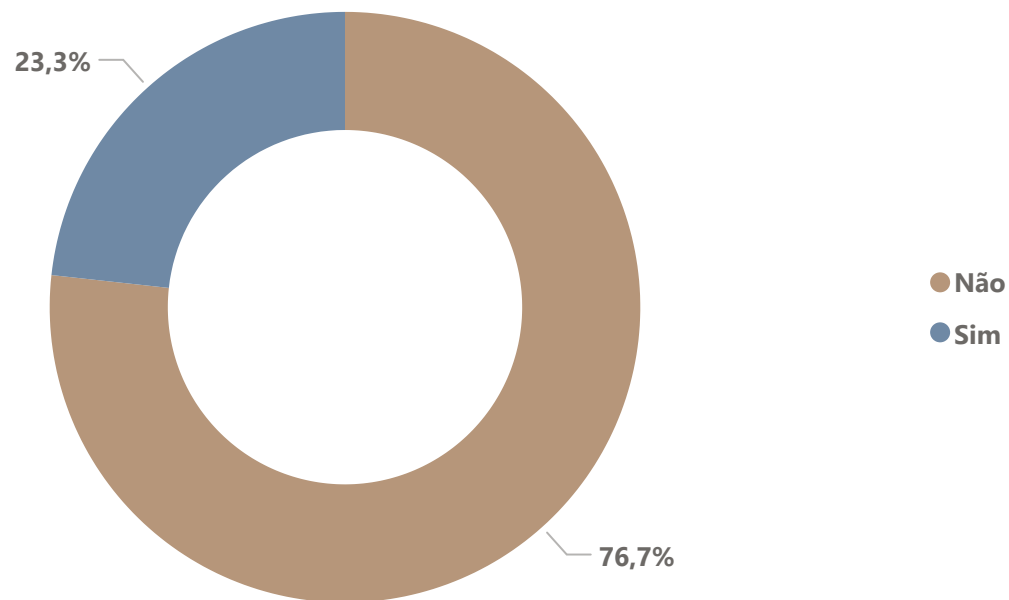


% empresas (total não soma 100%)

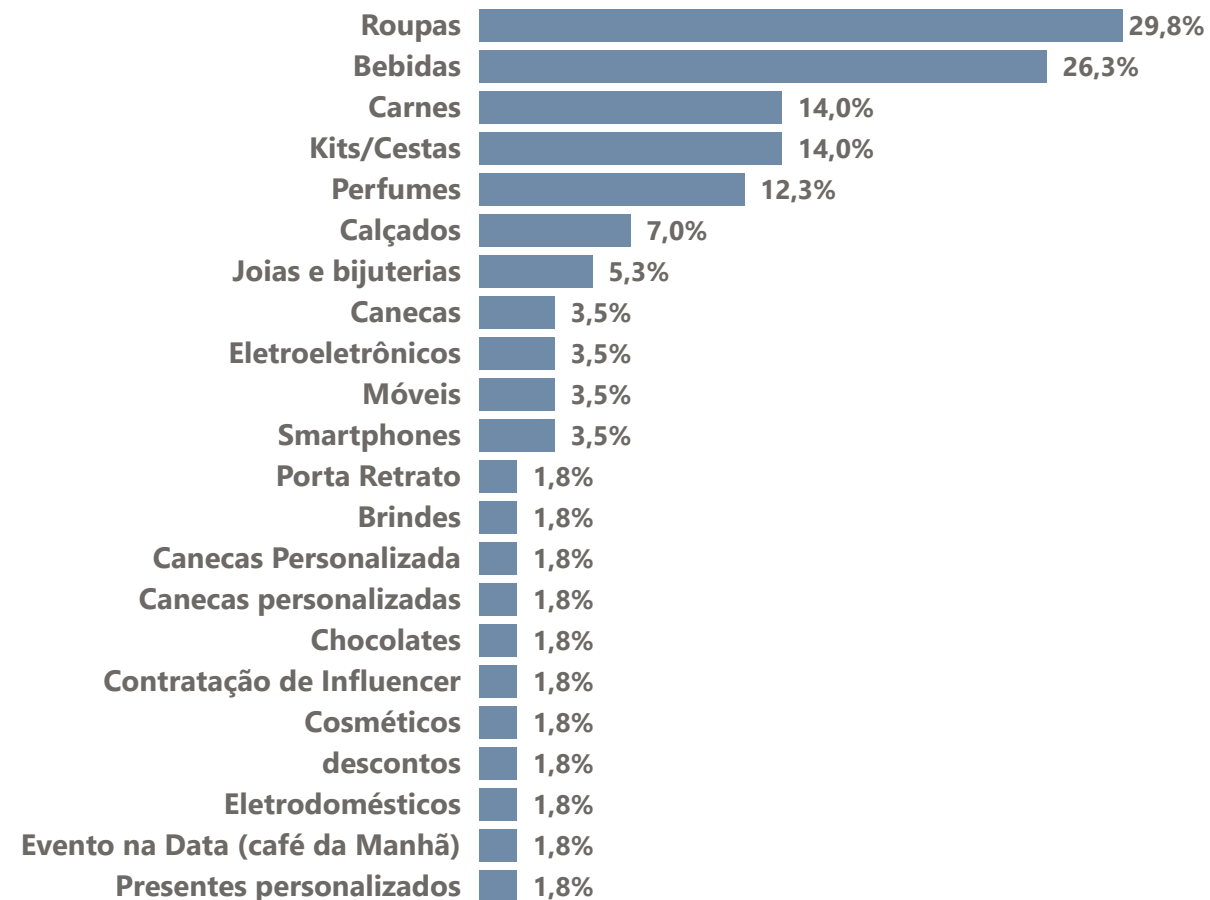
Para alavancar os resultados, 35,5% dos empresário investirão em promoções, 34,3% farão divulgações nas redes sociais e 19,2% propagandas.



Inestiu ou investirá em produtos específicos para a data?



Quais os produtos?



Embora a maioria (76,7%) dos empresários que são impactados pela data não investiu ou não irá investir em produtos específicos, 23,3% irá.

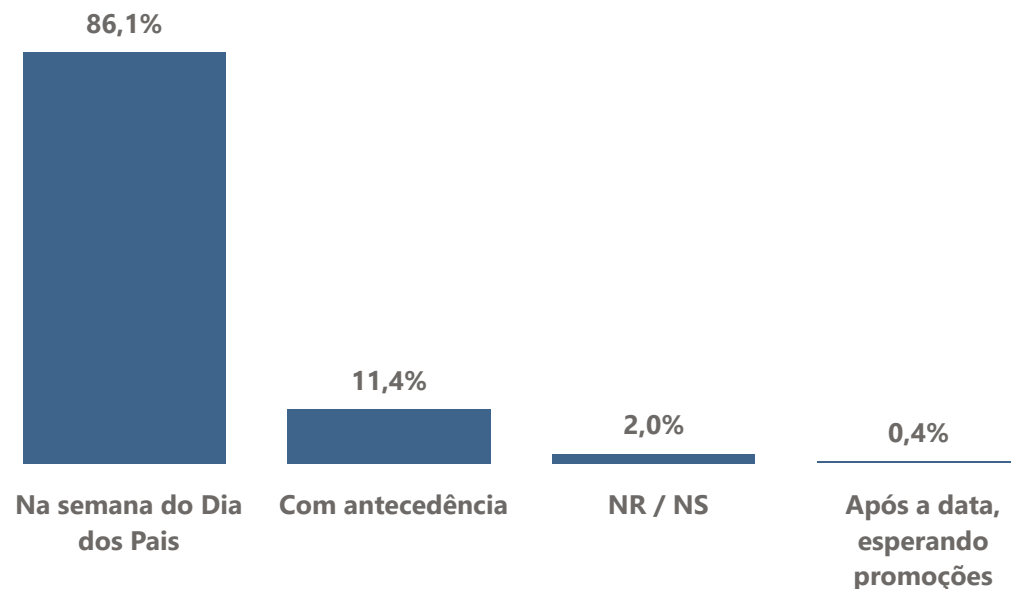
Roupas são os produtos que mais se destacam. Em seguida aparecem bebidas, carnes e kit/cestas.

Perfil das compras

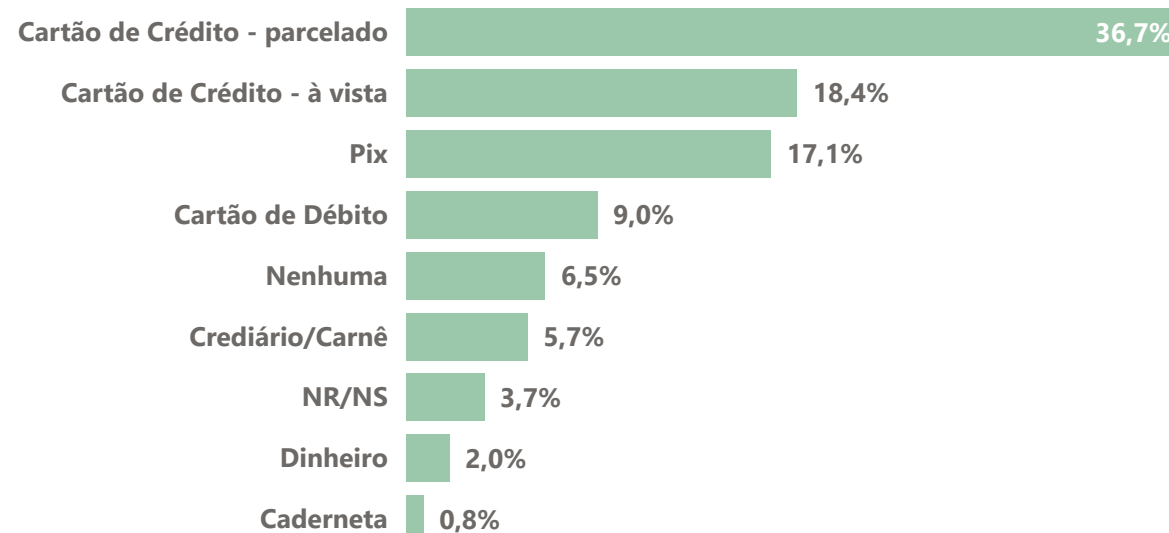
2024



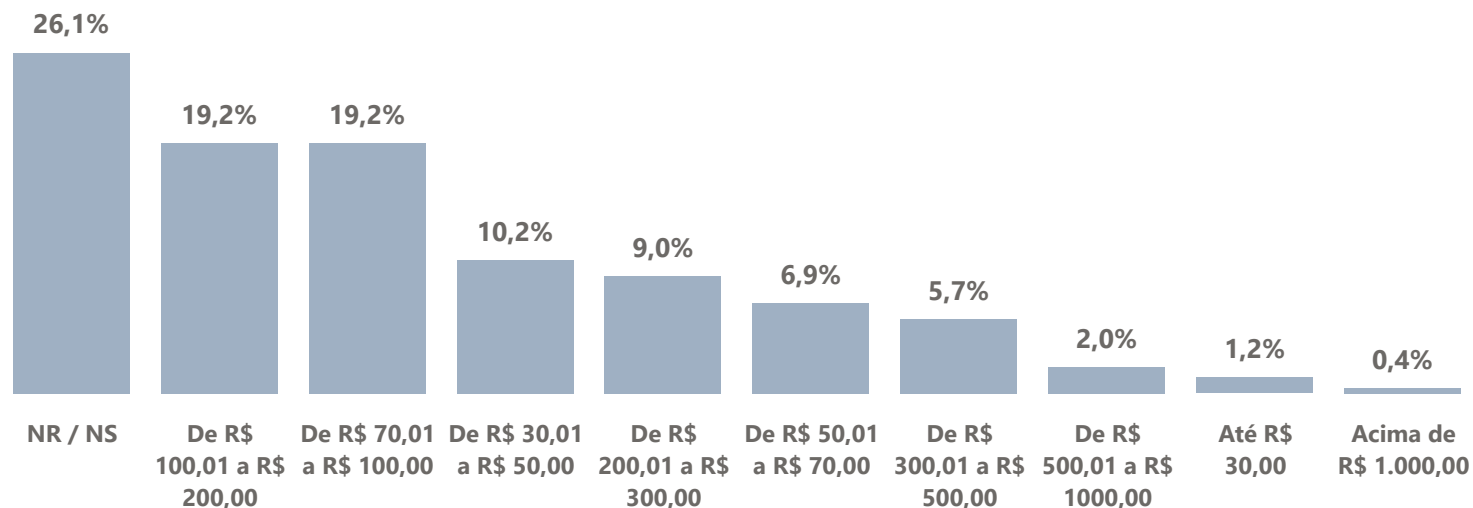
Quando o(a) Sr(a) acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



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



Qual o ticket médio esperado por consumidor para o Dia dos Pais?



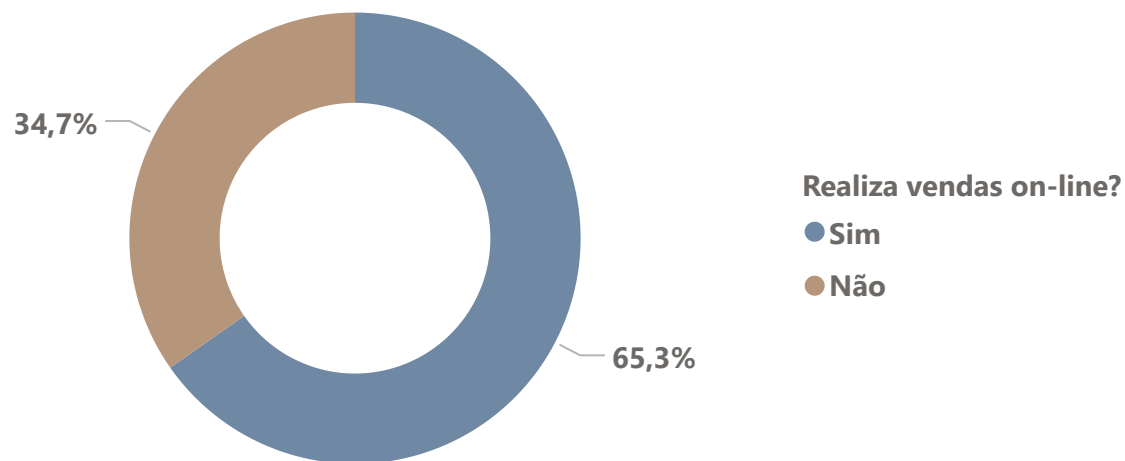
Para 86,1% das empresas, as compras serão realizadas na semana do Dia dos Pais.

A forma de pagamento que deverá se sobressair será o cartão de crédito.

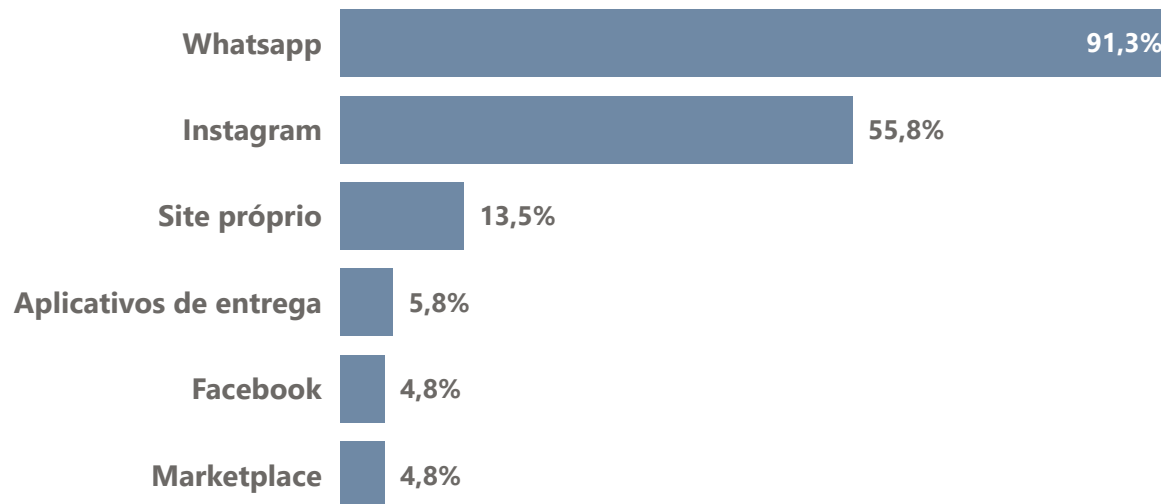
O ticket médio esperado por 38,4% das empresas é de R\$70,01 a R\$200,00.



Realiza vendas on-line?

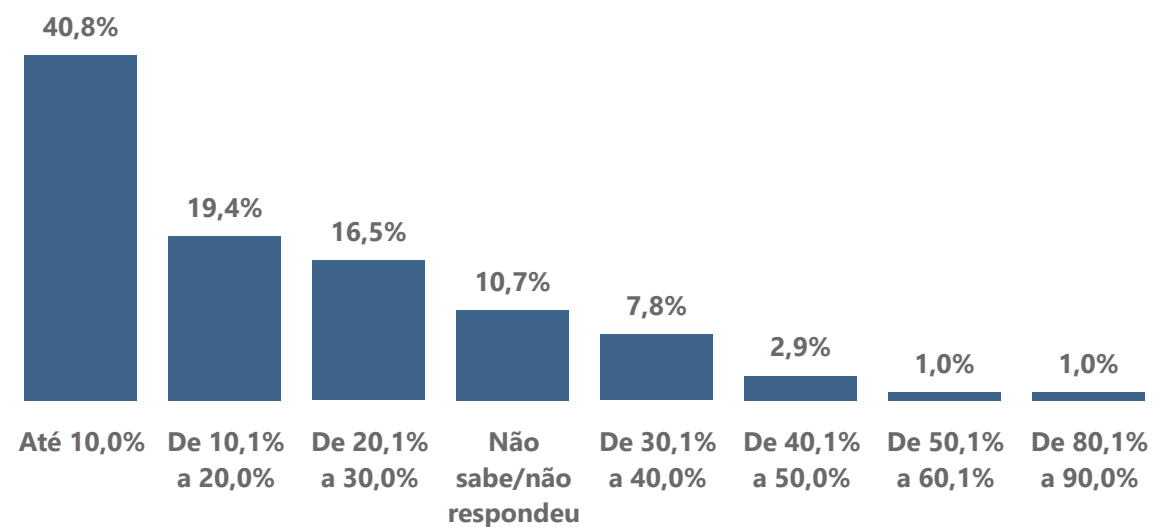


Canais de venda utilizados



% empresas (total não soma 100%)

Qual o percentual das vendas online em relação ao total de vendas da loja?



Entre as empresas impactadas pela data, 65,3% realizam vendas por algum canal on-line. O principal deles é o Whatsapp (91,3%), seguido do Instagram (55,8%).

As vendas on-line representam até 10% do total do faturamento para 40,8% das empresas.



Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra dos segmentos do Comércio Varejista do Estado de Minas Gerais. A pesquisa foi realizada entre os dias 11 a 17 de julho de 2024. Foram avaliadas 408 empresas, havendo 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

Núcleo Estudos Econômicos e de Inteligência & Pesquisa

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

Coordenadora Estudos Econômicos: Gabriela Filipe Martins

Analista de economia: Fernanda Caroline Golçalves

Assistente de economia: Filipe do Nascimento Souza

Analista de pesquisa: Devid Lima da Silva

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

Menor aprendiz: Arthur Jonathan Ramos Leandro

**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