



Expectativa de vendas Dia das Crianças - 2024

 ·  ·  ·  · 

Sistema Comércio

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 44,6% das empresas do comércio varejista do estado

Entre os empresários, 18,4% 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 (45,2%), otimismo/expectativa será o principal fator impulsionador das vendas.

No entanto, 10,3% acreditam que as vendas, neste ano, serão piores, frente ao mesmo período do ano passado. Os principais motivos apontados para essa percepção são: queda do comércio e crise econômica.

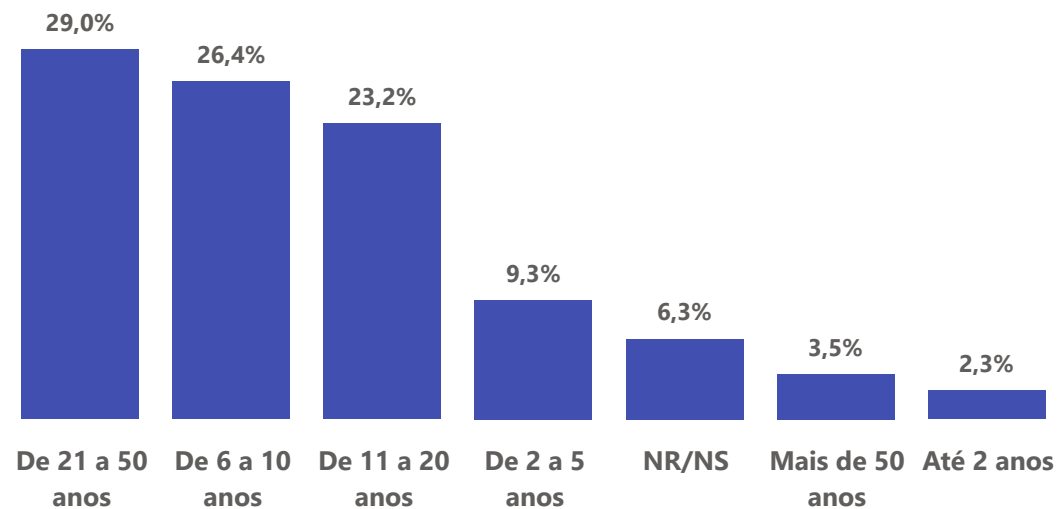
Das empresas que são impactadas, 39,6% realizarão promoções/liquidações e 32,6% investirão em propagandas. A maioria dessas empresas já estão preparadas, tendo recebido todas as encomendas.

Perfil das Empresas

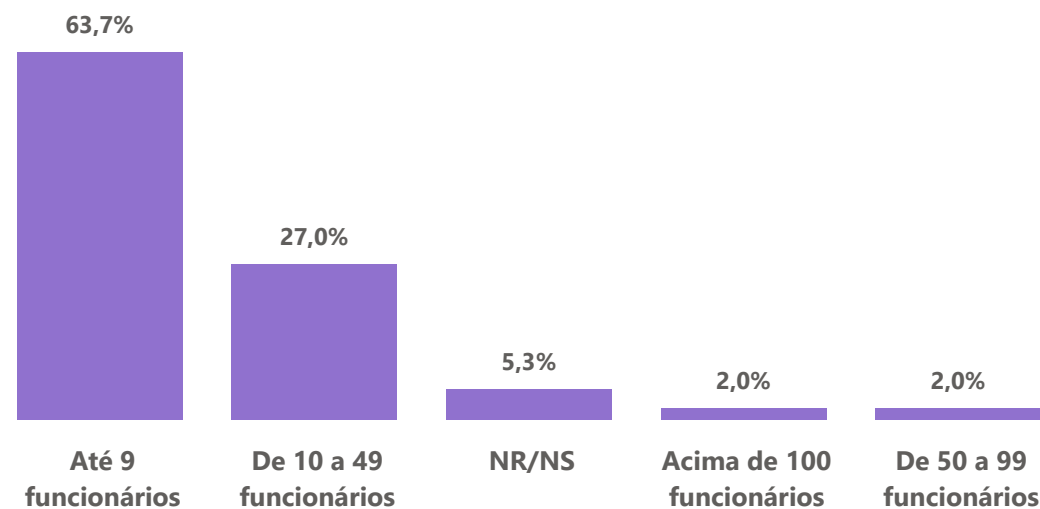
2024



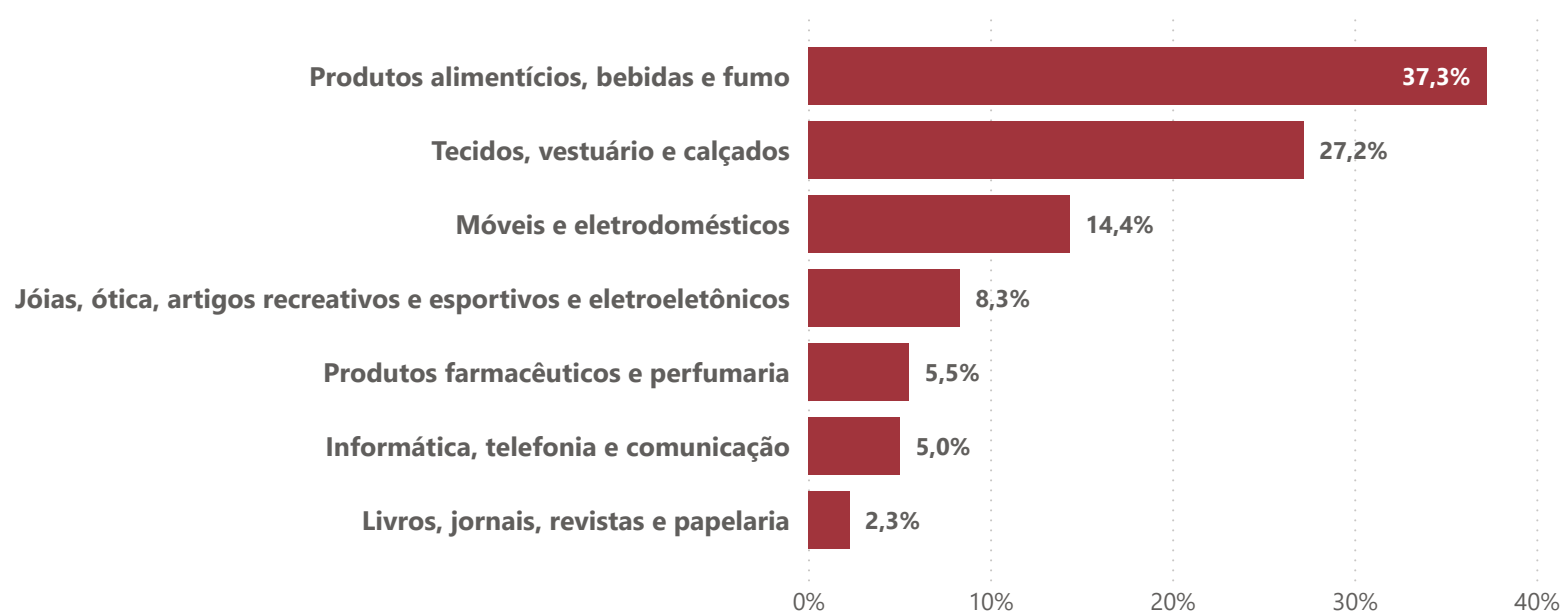
Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?



Quantos funcionários sua empresa tem?



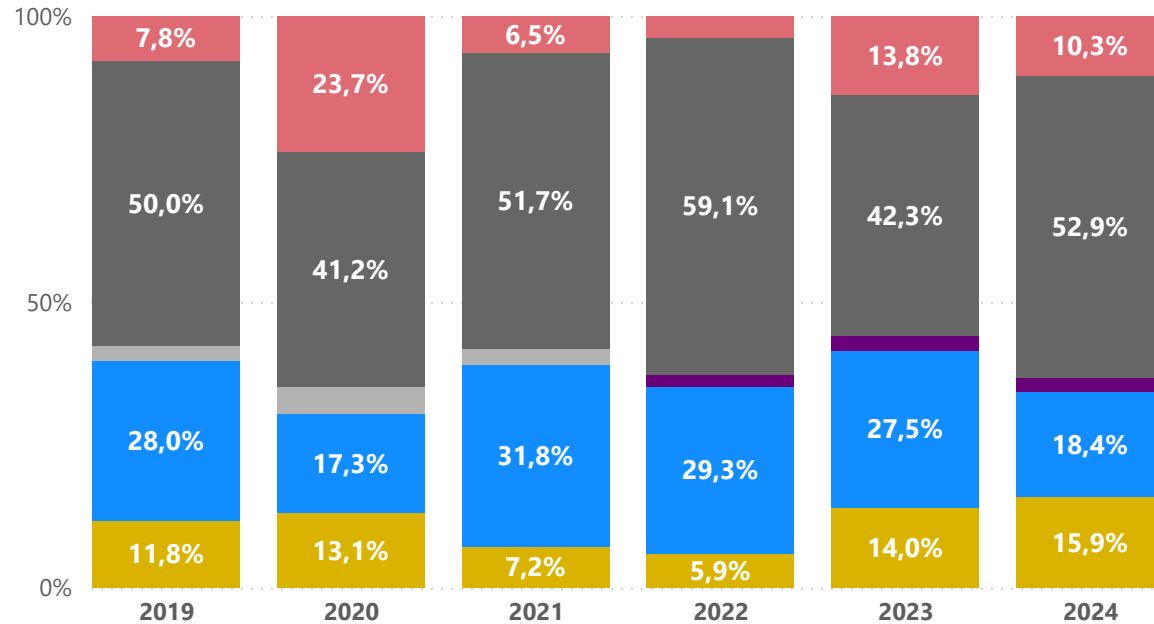
Segmento de atuação



Impacto do Dia das Crianças nas vendas

Acredita que as vendas serão melhores que o ano anterior?

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

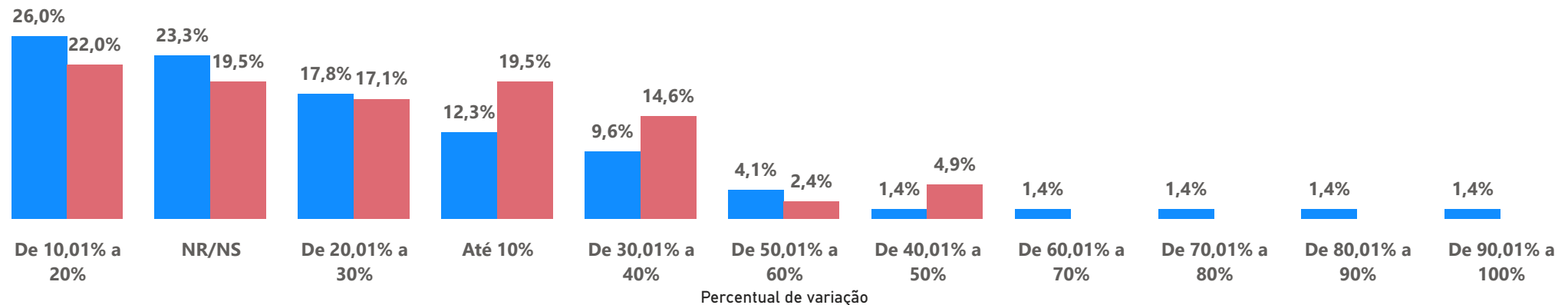


Nesse ano, a parcela de empresas que acredita que as vendas serão melhores que no ano passado permanece no mesmo patamar, enquanto apenas 10,3% acreditam que serão piores.

Para 56,1% das empresas que esperam resultados melhores, suas vendas devem aumentar em até 30%. Já, para aquelas com expectativas de piora, 58,6% acreditam que suas vendas devem variar de até 30% do habitual.

Percentual de variação nas vendas

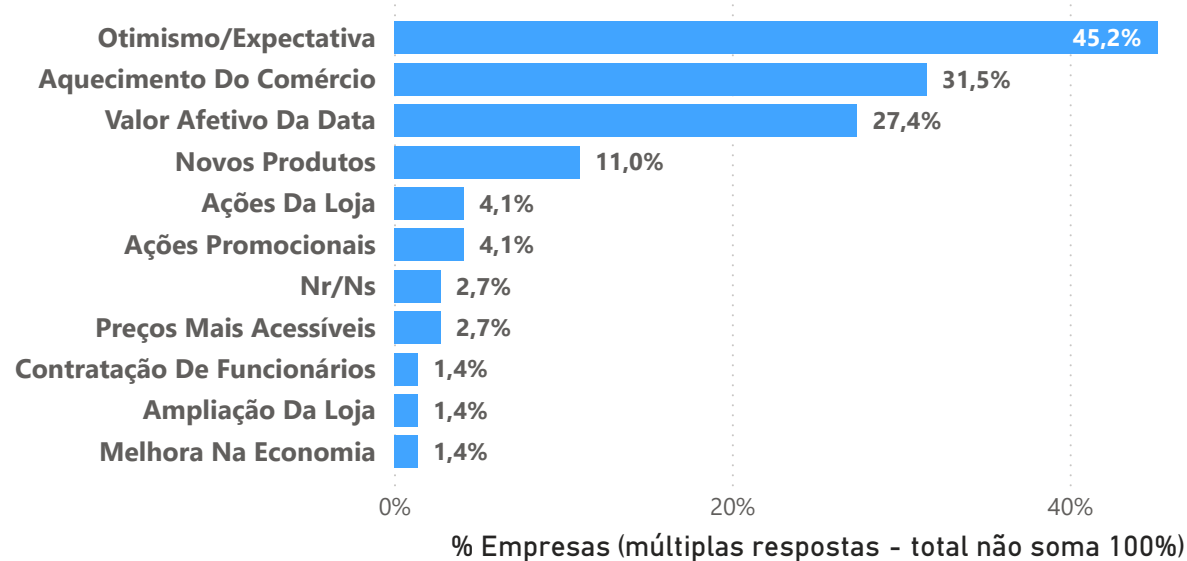
● Melhores ● Piores



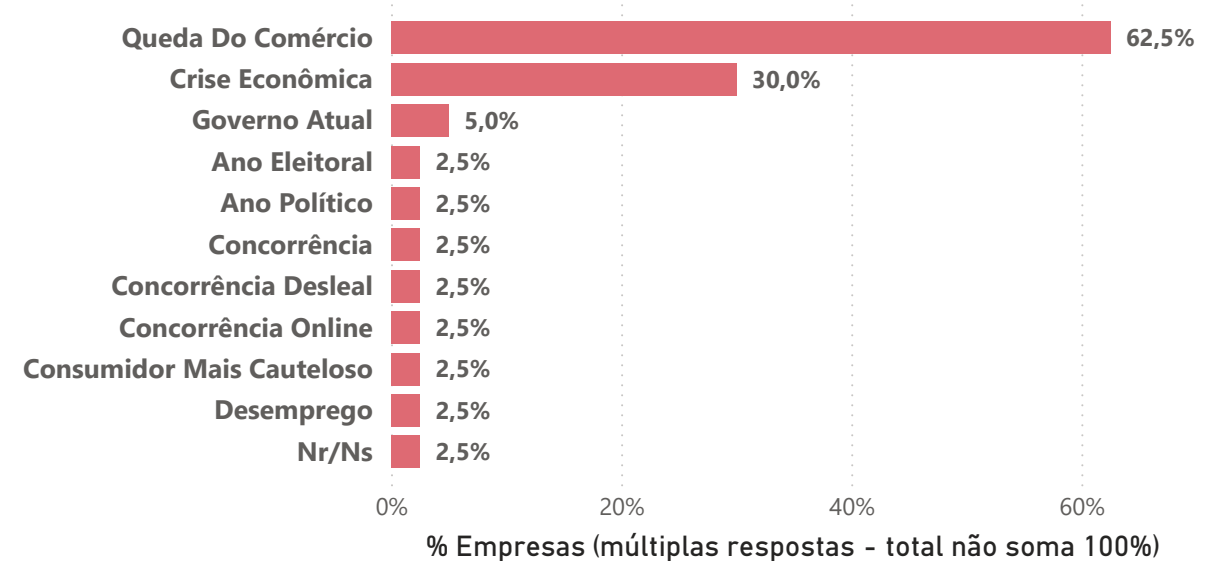
Impacto do Dia das Crianças nas vendas

2024 

Motivos para vendas melhores



Motivos para vendas piores



O otimismo/expectativa é o motivo mais pontuado entre as empresas que esperam melhores resultados de vendas esse ano. O Aquecimento do comércio aparece em segundo lugar, seguido do valor afetivo da data, de acordo com 27,4% dessas empresas.

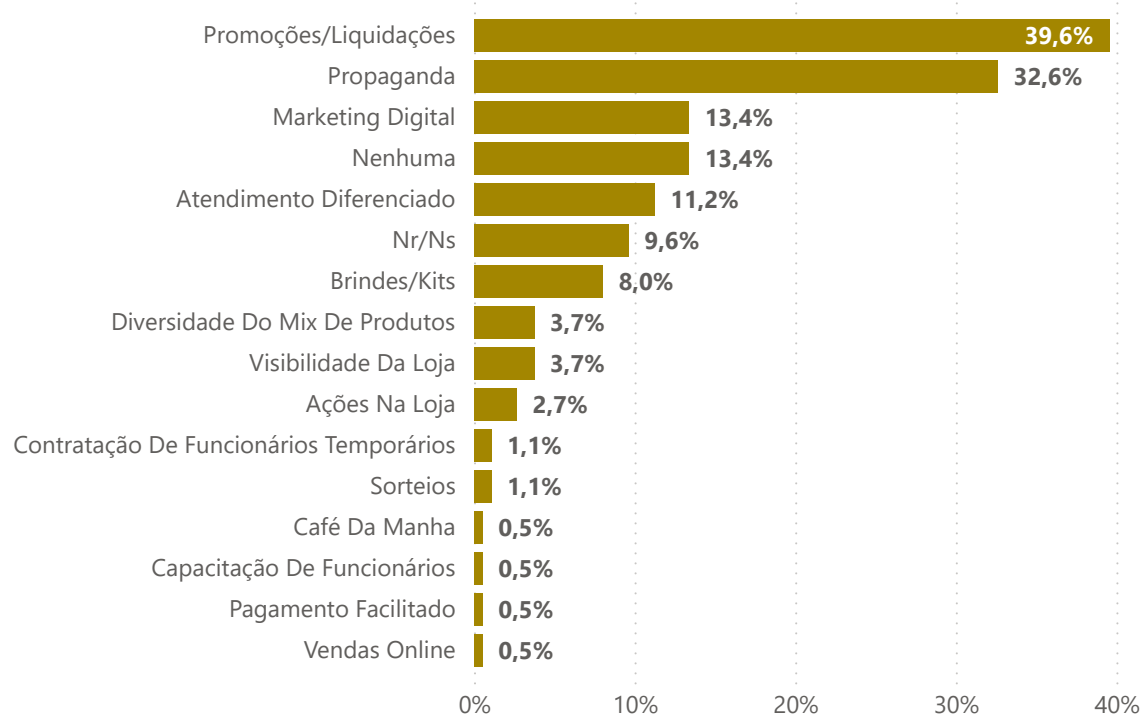
Já queda do comércio e crise econômica são os principais fatores a influenciar num resultado ruim esse ano, de acordo com as empresas com expectativa de resultados piores frente ao ano passado.

Ações para o período

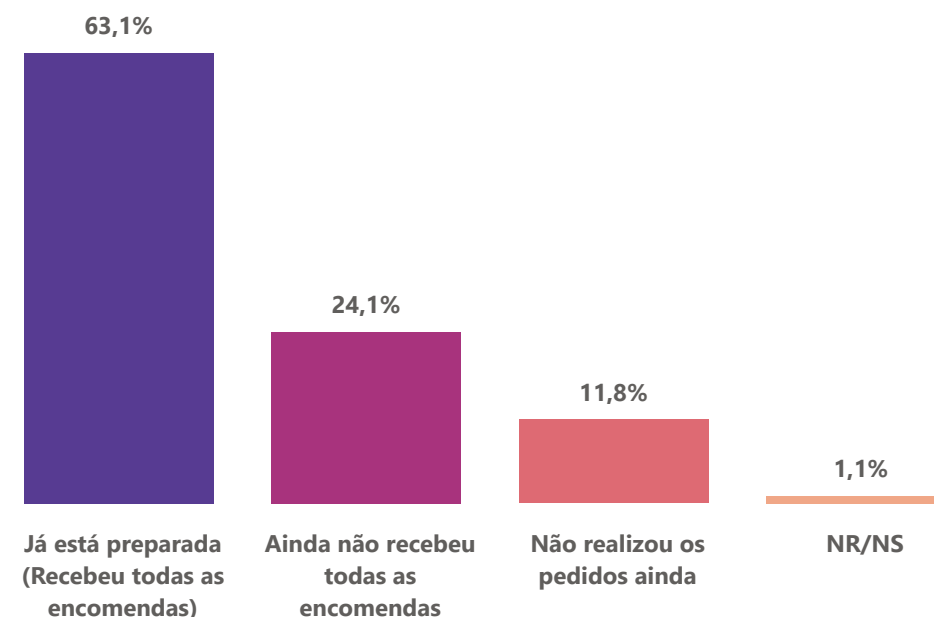
2024



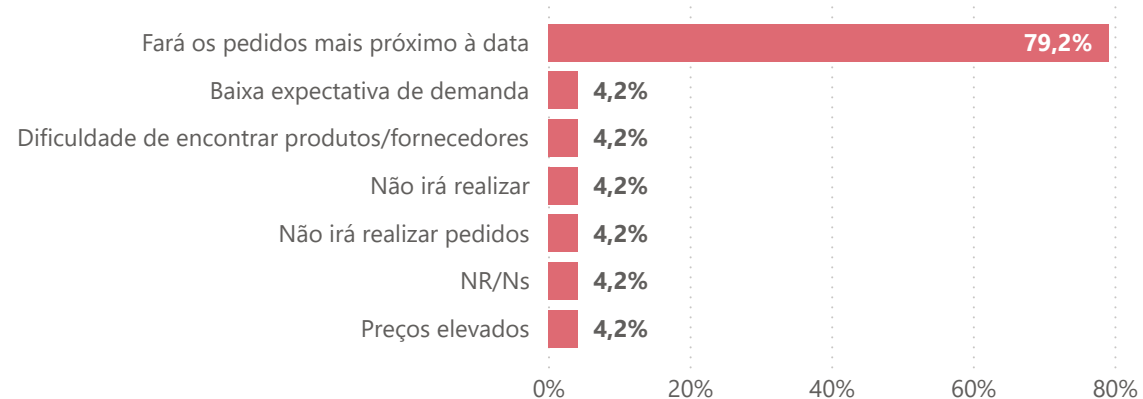
Ações que irá adotar



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



Por que ainda não realizou os pedidos?

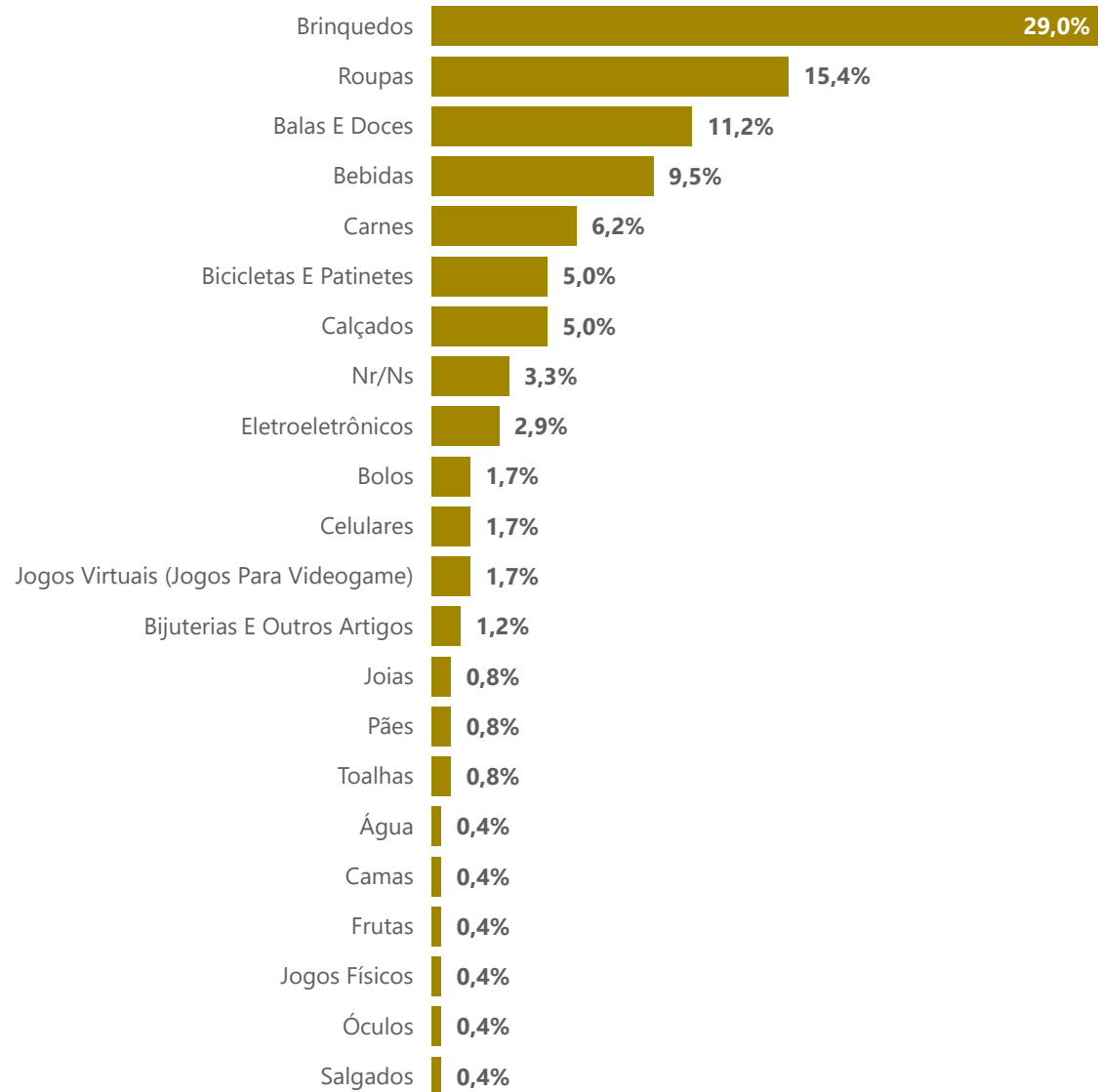


Muitas ações para alavancar as vendas serão adotadas pelas empresas impactadas pela data, sendo promoções/liquidações, propaganda, marketing digital e atendimento diferenciado as mais citadas.

Já em relação ao estoque, mais da metade (63,1%) dessas empresas já fizeram seus pedidos e receberam todas as encomendas, enquanto 24,1% não recebeu ainda todo o estoque para a data e 11,8% 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.



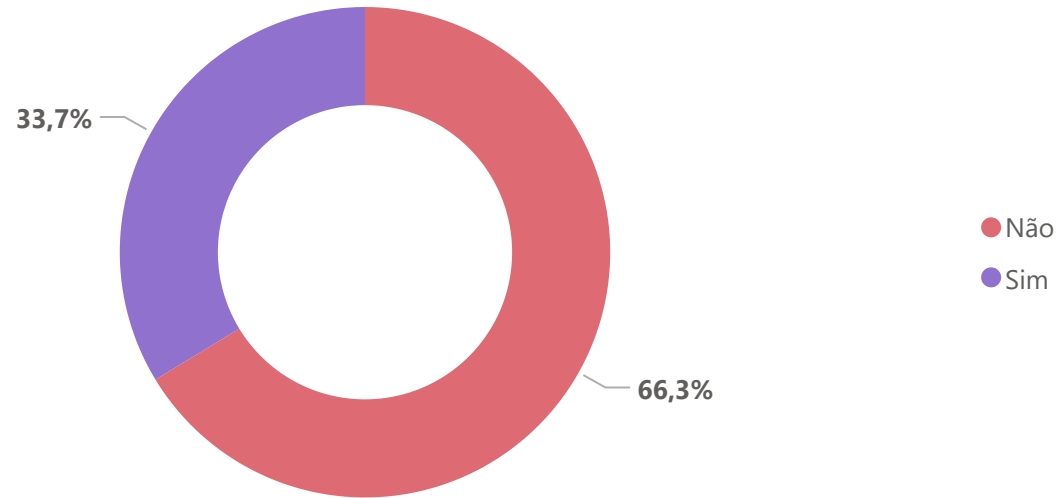
Quais os produtos que acredita que terá maior saída para a data?



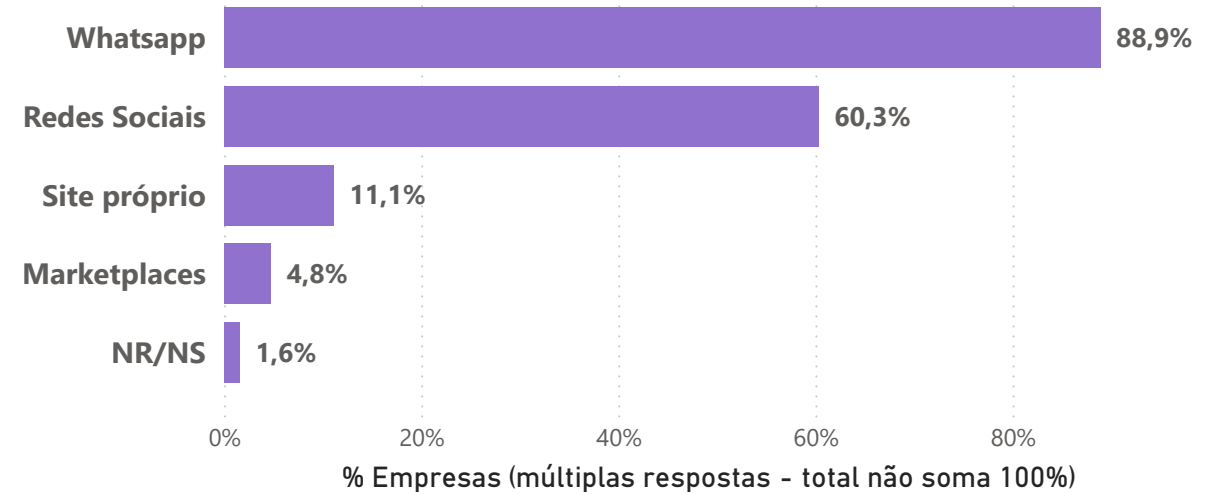
Os principais produtos que os empresários acreditam que terão maior saída para o período serão: brinquedos (29,0%), roupas (15,4%), balas e doces (11,2%) e bebidas (9,5%).

(Total não soma 100%)

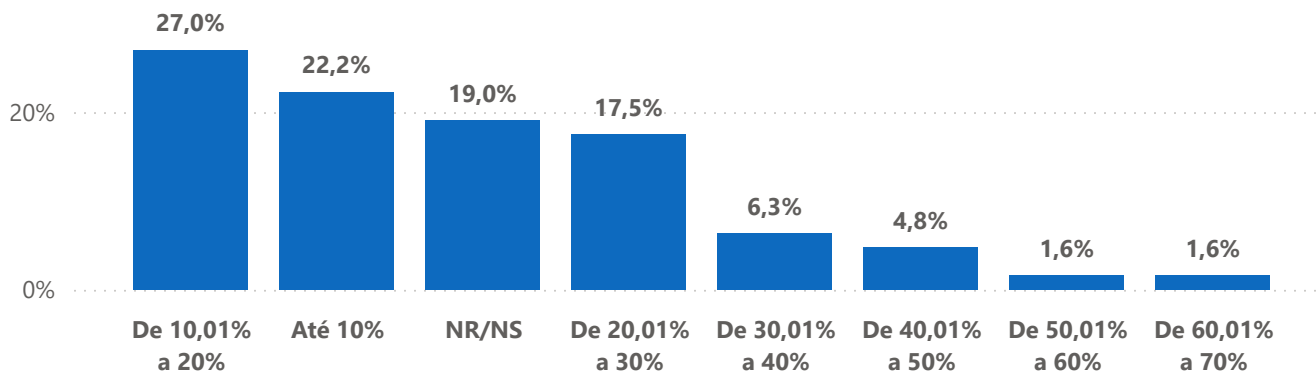
Realiza vendas online?



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?



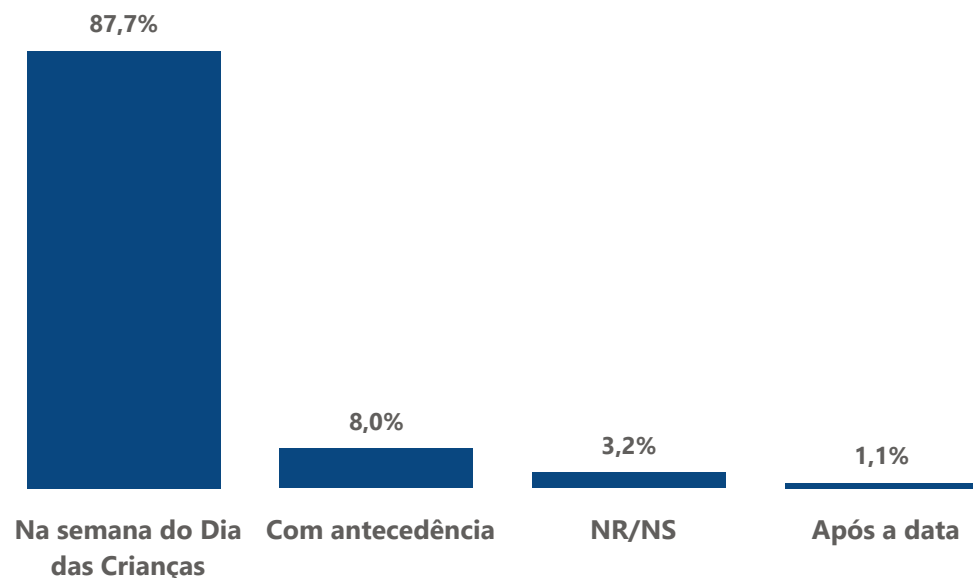
33,7% das empresas impactadas pela data realizam vendas on-line, em que o WhatsApp é o meio de vendas digital mais utilizado, seguido das redes sociais e site próprio.

As vendas on-line chegam a representar de 10,01% a 20% do faturamento para 27,0% desses estabelecimentos.

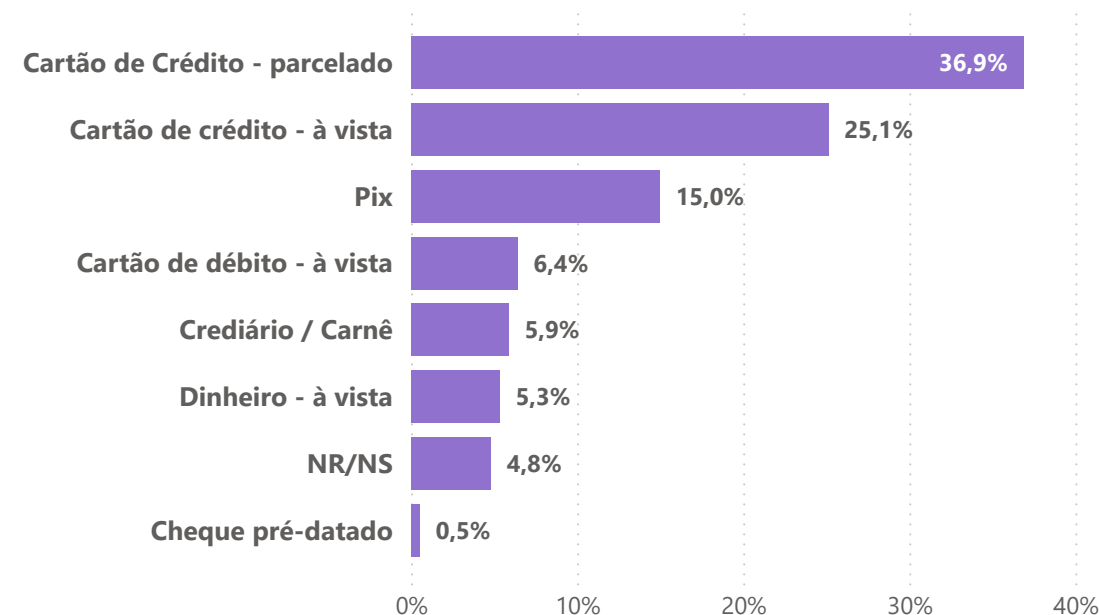
Perfil das compras

2024

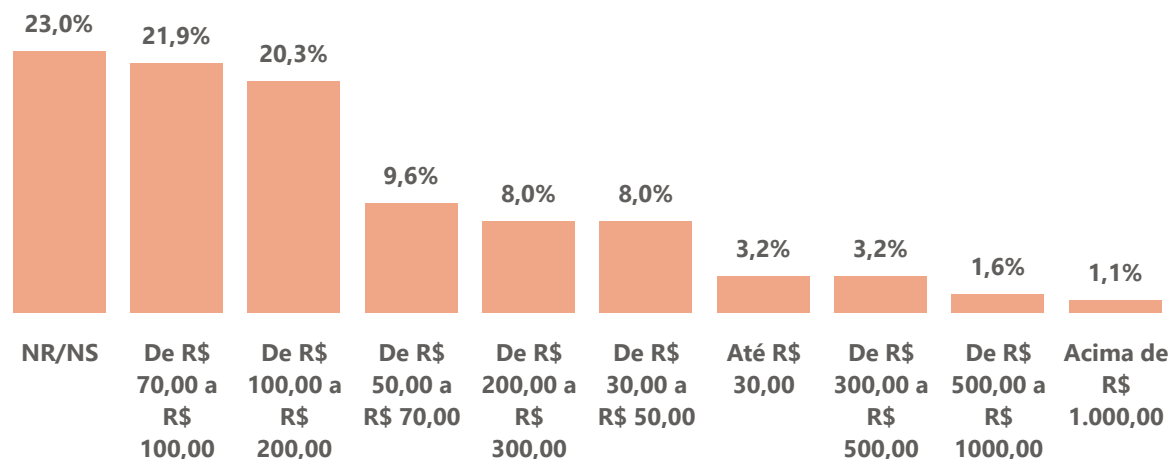
Quando o Sr(a) acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



Qual a principal forma de pagamento utilizada pelos consumidores?



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



A maioria dos empresários (87,7%) acreditam que o consumidor deixará para realizar as compras na semana do dia das crianças, enquanto 8,0% acreditam que o consumidor fará suas compras com antecedência.

Ainda, o pagamento com cartão de crédito parcelado será a principal forma de pagamento, de acordo com 36,9% dos empresários. Em relação aos presentes, 21,9% acreditam que o consumidor investirá, em média, em presentes com preços que variam de R\$70,00 a R\$100,00.

Metodologia

2024

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

Núcleo Estudos Econômicos e de Inteligência & Pesquisa

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

Coordenadora de Estudos Econômicos: Gabriela Filipe Martins

Analista de economia: Fernanda Caroline Gonçalves

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

Fecomércio MG
CNC Sesc Senac
e Sindicatos Empresariais