

PESQUISA DE EXPECTATIVA DE VENDAS - VOLTA ÀS AULAS 2013

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio – estudos@cdlrio.com.br

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Norte	52,4%
Centro	28,6%
Sul	14,3%
Oeste	4,8%

Qual a expectativa de vendas?

Aumentar	66,7%
Manter-se	19,0%
Diminuir	14,3%

Aumentar em quantos %

7%	57,1%
30%	14,3%
5%	7,1%
20%	7,1%
80%	7,1%
100%	7,1%

Em sua loja que valor o cliente costuma gastar com as voltas às aulas?

130,00	52,4%
Até 100,00	19,0%
200,00	14,3%
150,00	9,5%
300,00	4,8%

Qual o produto que deverá ser mais comprado?**Mais de uma opção**

Mochilas e acessórios	33,3%
Roupas (uniformes)	28,6%
Calçados (escolares)	23,8%
Cadernos	19,0%
Livros	14,3%
Lápis/borracha/canetas	14,3%
Tecidos	9,5%
Fichários	9,5%
Agendas escolares	4,8%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro 19,0%

Cartão de crédito**76,2%**

À vista 43,8%

Parcelado 56,3%

Boleto bancário 4,8%

Qual estratégia usada para melhorar as vendas nesse período?**Promoção 38,1%**

Divulgação 14,3%

Exposição dos Produtos 14,3%

Exclusividade de
Produtos 9,5%

Atendimento 4,8%

Variedade de Produtos 4,8%

Motivação da Equipe 4,8%

Descontos 4,8%

Nenhuma 4,8%