

PESQUISA EXPECTATIVA PARA O DIA DAS MÃES - 2012

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Norte	32,0%
Centro	30,7%
Sul	21,3%
Oeste	6,7%
Outros municípios	5,3%
Internet	4,0%

Qual sua expectativa de vendas para o Dia das Mães?

Aumentar	70,7%
Manter	22,7%
Diminuir	6,7%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

10%	20,8%
12%	43,4%
15%	15,1%
20%	9,4%
30%	5,7%
40%	3,8%
50%	1,9%

O que pretende fazer ou faz para aumentar as vendas?

Promoções	34,7%
Propaganda/Marketing	22,7%
Novos Produtos	13,3%
Facilitar o pagamento	8,0%
Vitrine	6,7%
Aumento de Estoque	5,3%
Kits	4,0%
Parcerias dentro do próprio shopping	2,7%
Ações com os fornecedores	1,3%
Nada	1,3%

Que valor o cliente costuma gastar nas compras para o Dia das Mães?

90,00	25,3%
110,00	30,7%
150,00	16,0%
250,00	13,3%
350,00	5,3%
450,00	4,0%
500,00	2,7%
750,00	1,3%
2000,00	1,3%

Qual o produto que deverá ser mais comprado?

Vestuário	28,0%
Calçados	17,3%
Bolsas e acessórios	12,0%
Jóias e bijuterias	9,3%
Perfumaria	6,7%
Cama/ mesa/ banho	6,7%
Decoração	5,3%
Beleza	4,0%
Óculos	2,7%
Levar p/ almoçar	1,3%
Celular	1,3%
Artigos Musicais	1,3%
Livros	1,3%
Móveis	1,3%
Eletrrodomésticos	1,3%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro	6,7%
Cartão de débito	12,0%
Cartão de crédito	73,3%
à vista	14,5%
Parcelado	85,5%
Cartão da loja	1,3%
à vista	0,0%
Parcelado	100,0%
Cheque	2,7%
à vista	0,0%
predatado	50,0%
parcelado	50,0%
Carnê	1,3%
Boleto bancário	2,7%

Quem costuma escolher os presentes na loja?

Os filhos	49,3%
O marido	25,3%
A mãe	17,3%
Os netos	8,0%