

Expectativa do Comércio para as vendas do Dia dos Namorados 2012

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Centro	42,2%
Sul	28,9%
Norte	17,8%
Oeste	8,9%
Outros municípios	2,2%

Qual sua expectativa de vendas para o Dia dos Namorados?

Aumentar	68,9%
Manter	20,0%
Diminuir	6,7%
Não Sabe	4,4%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

9,5%	38,7%
10%	6,5%
15%	9,7%
20%	12,9%
30%	3,2%
40%	3,2%
50%	16,1%
60%	3,2%
80%	3,2%
100%	3,2%

O que pretende fazer ou faz para aumentar as vendas?

Promoção	26,7%
Marketing	20,0%
Novos Produtos	15,6%
Desconto	11,1%
Qualificar Equipe	4,4%
Facilitar o pagamento	4,4%
Vitrine	6,7%
Aumento de Estoque	8,9%
Kits	2,2%

Que produto deverá ser mais comprado?**Mais de uma resposta**

Vestuário	33,3%
Calçado	24,4%
Bolsas e Acessórios	17,8%
Jóias/Bijuteria	15,6%
Perfumaria	11,1%
Lingerie	6,7%
Livro	4,4%
Cama/ mesa/ banho	2,2%
Decoração	2,2%
Celular	4,4%
Jantar	4,4%
Beleza	2,2%
Flores	2,2%
Pelúcia	2,2%

Que valor em Real o cliente costuma gastar nas compras para o Dia dos Namorados?

100,00	35,6%
120,00	13,3%
150,00	20,0%
190,00	2,2%
220,00	15,6%
250,00	4,4%
350,00	4,4%
400,00	2,2%
500,00	2,2%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro	4,4%
Cartão de débito	11,1%
Cartão de crédito	66,7%
À vista	36,7%
Parcelado	63,3%
Cartão da loja	4,4%
À vista	50,0%
Parcelado	50,0%
Cheque	8,9%
À vista	25,0%
Predatado	25,0%
Parcelado	50,0%
Carnê	2,2%
Boleto bancário	2,2%



CENTRO DE ESTUDOS DO CDL-RIO

E-mail: estudos@cldrrio.com.br

Quem presenteia mais no Dia dos Namorados?

Os dois	37,8%
Mulher	33,3%
Homem	28,9%

Qual a preferência de loja para compra nessa época?

Loja física	97,8%
Loja virtual	2,2%