

Centro de Estudos – Divulgação

Expectativa do comércio para as vendas de Natal e Final de Ano 2012Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio
Pesquisado: Associados do CDLRio**Qual a localização da loja?**

Centro	52,2%
Sul	23,9%
Norte	13,0%
Oeste	8,7%
Outros municípios	2,2%

Qual a expectativa de vendas para o Natal e final do ano?

Aumentar as vendas em relação ao ano passado	71,7%
Manter as vendas do ano passado	21,7%
Diminuir as vendas em relação ao ano passado	4,3%
Não sabe	2,2%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

Até 7%	13,0%
9%	32,6%
15%	13,0%
20%	17,4%
30%	8,7%
40%	6,5%
Acima de 50%	8,7%

Como está se preparando ou como vai se preparar?

Aumento no estoque	30,4%
Aumento no efetivo de trabalho	17,4%
Propaganda	15,2%
Treinamento	10,9%
Lançamento de Produtos	8,7%
Organização Interna	6,5%
Reforma na Loja	4,3%
Aumento na Produção	4,3%
Nenhuma ação	2,2%

O que pretende fazer para alavancar as vendas?

Promoção	32,6%
Propaganda	17,4%
Pagamento Facilitado	17,4%
Decoração da Loja	13,0%
Kits promocionais	10,9%
Atendimento	6,5%
Nenhuma ação	2,2%

Que valor em Real o cliente costuma gastar para o Natal?

130,00	30,4%
100,00	17,4%
150,00	13,0%
180,00	8,7%
250,00	10,9%
300,00	4,3%
400,00	6,5%
Acima de 500,00	8,7%

Qual o produto que deverá ser mais comprado?**MAIS DE UMA RESPOSTA**

Vestuário	23,9%
Calçados	17,4%
Brinquedos variados	15,2%
Televisão	13,0%
Bolsas e acessórios	10,9%
Móveis	8,7%
Decoração do Lar	8,7%
Ar/ventiladores	8,7%
Perfumaria	6,5%
Moda Praia	6,5%
Jóias/bijuterias	6,5%
Celular	6,5%
Cama/mesa e banho	4,3%
Utensílios para Cozinha	4,3%
Óticas	4,3%
Esporte e Lazer	4,3%
Entretenimento	4,3%
Tecidos	2,2%
Música	2,2%
Livros	2,2%
Lembrancinhas	2,2%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro	6,5%
Cartão de débito	8,7%
Cartão de crédito	71,7%
à vista	15,2%
Parcelado	84,8%
Cartão da loja	4,3%
à vista	0,0%
Parcelado	100,0%
Cheque	4,3%
predatado	50,0%
parcelado	50,0%
Carnê	2,2%
Boleto bancário	2,2%

Pretende abrir a loja aos domingos no mês de dezembro?**Lojas de Rua**

Sim 78,3%

Não 21,7%

Costuma deixar a loja aberta até mais tarde nessa época de final de ano?**Lojas de Rua**

Sim 69,6%

Não 30,4%

Lojas de Shopping p/ viradão

Sim 56,5%

Não 43,5%

Pretende investir em segurança?**Lojas de Rua**

Sim 63,0%

Não 37,0%

Lojas de Shopping

Sim 15,2%

Não 84,8%

Se respondeu sim, como fará?**Lojas de Rua**

Aumentar equipe de Apoio 51,7%

Monitoramento com câmeras 37,9%

Aparelhos eletrônicos de segurança 10,3%

Lojas de Shopping

Aumentar a Equipe de Apoio

100,0%

O horário de verão ajuda nas vendas? Porque?**Lojas de Rua**

Sim 80,4%

Não 19,6%

Lojas de Shopping

Não 54,3%

Sim 45,7%

EXPLICAÇÃO**Sim** Claridade atrai mais clientes 76,5%

Por causa do maior movimento 17,6%

Propicia mais oportunidade de vendas 5,9%

Não Indiferente 12,5%

Não ajuda 12,5%

Não influencia 12,5%

Não interfere 62,5%

Qual a expectativa para as vendas em 2013?

Melhor que 2012 71,7%

Igual a 2012 19,6%

Pior que 2012 8,7%