

**PESQUISA EXPECTATIVA PARA O DIA DOS PAIS - 2012**

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio  
Pesquisado: Associados do CDLRio

**Qual a localização da loja?**

Norte	40,5%
Centro	28,6%
Sul	16,7%
Oeste	11,9%
Outros Municípios	2,3%

**Qual sua expectativa de vendas para o Dia dos Pais?**

<b>Aumentar</b>	<b>69,0%</b>
Manter	16,7%
Diminuir	14,3%

**A expectativa é de aumentar em quantos %?**

<b>5%</b>	<b>40,5%</b>
10%	21,4%
15%	9,5%
20%	9,5%
30%	9,5%
Acima de 40%	4,8%
Vendas negativas	4,8%

**O que pretende fazer para aumentar as vendas?**

<b>Promoção</b>	<b>50,0%</b>
Facilitar o pagamento	14,3%
Propaganda	9,5%
Aumento de Estoque	7,1%
Aumentar Variedade	7,1%
Modificação das vitrines	4,8%
Treinamento	4,8%
Não Sabe	2,4%

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

<b>110,00</b>	<b>42,8%</b>
Menos de 100,00	19,0%
200,00	14,3%
300,00	4,8%
350,00	2,4%
500,00	4,8%
600,00	2,4%
Acima de 700,00	9,5%

**Qual o produto que deverá ser mais comprado?**

<b>Calçados</b>	<b>26,2%</b>
Vestuário	23,8%
Ótica	14,3%
Acessórios	9,5%
Perfumes	7,1%
Equipamentos Eletrônicos	7,1%
Móveis	4,8%
Entretenimento	2,4%
Livraria	2,4%
Roupas esportivas	2,4%

**Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?**

Dinheiro	21,4%
Cartão de débito	4,8%
<b>Cartão de crédito</b>	<b>57,1%</b>
À vista	33,3%
<b>Parcelado</b>	<b>66,7%</b>
Cartão da loja	7,1%
À vista	33,3%
Parcelado	66,7%
Cheque	4,8%
À vista	0,0%
Predatado	100,0%
Parcelado	0,0%
Carnê	2,4%
Boleto bancário	2,4%

**Quem costuma comprar os presentes na loja?**

<b>A Esposa</b>	<b>71,4%</b>
Os Filhos	21,4%
Os Netos	7,2%

**Onde pretende comprar?**

<b>Loja de Rua</b>	<b>69,0%</b>
Shopping	19,0%
Ambas	12,0%