

PESQUISA DE EXPECTATIVA DE VENDAS - VOLTA ÀS AULAS 2012

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

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Centro	45,9%
Sul	15,3%
Oeste	14,1%
Norte	14,1%
Outros municípios	10,6%

Qual a expectativa de vendas?

Manter-se em relação ao Ano Passado	44,7%
Aumentar em relação ao Ano Passado	37,6%
Diminuir em relação ao Ano Passado	16,5%
Não Sabe	1,2%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

Até 11%	34,4%
Até 15%	15,6%
Até 20%	25,0%
Até 30%	6,3%
Até 40%	3,1%
Até 50%	9,4%
Até 70%	6,3%

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

Até R\$ 120,00	37,6%
Até R\$ 350,00	25,9%
Até R\$ 700,00	21,2%
Acima de R\$ 1.000,00	15,3%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro	8,2%
Cartão de débito	12,9%
Cartão de crédito	70,6%
À vista	35,0%
Parcelado	81,7%
Cartão da loja	2,4%
À vista	50,0%
Parcelado	50,0%
Cheque	2,4%
À vista	50,0%
Predatado	50,0%
Carnê	1,2%
Boleto bancário	2,4%

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

Roupas (uniformes)	17,6%
Livros	16,5%
Óculos	12,9%
Produtos de papelarias	12,9%
Calçados (escolares)	10,6%
Mochilas e acessórios	8,2%
Cadernos/fichários	7,1%
Lápis/borracha/canetas	7,1%
Tecidos	5,9%
Higiene pessoal	5,9%
Produtos escolares (mesa, carteira...)	3,5%
Eletrônicos (notebook, Ipad, tablet...)	2,4%
Perfumaria	2,4%
Agendas escolares	1,2%
Artigos esportivos	1,2%

Qual estratégia usada para melhorar as vendas nesse período?**MAIS DE UMA RESPOSTA**

Promoções	18,8%
Desconto	16,5%
Propaganda/Marketing	16,5%
Bom atendimento	9,4%
Estoque	8,2%
Parcelamento sem juros.	5,9%
Liquidação	4,7%
Vitrine	4,7%
Cartão fidelidade.	3,5%
Treinamento de vendedores	3,5%
Ofertas	3,5%
Não realiza nenhuma estratégia	15,3%
Não soube responder.	2,4%
Muito trabalho	1,2%