

Expectativa do comércio para as vendas de Páscoa 2011

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Centro	43,1%
Norte	22,0%
Sul	16,5%
Oeste	13,8%
Outros	4,6%

Expectativa de vendas para a Páscoa 2011

Aumentar as vendas	50,5%
Manter as vendas	38,5%
Diminuir as vendas	2,8%
Não sabe	8,3%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

10%	37,5%
Entre 12% e 15%	9,1%
20%	16,4%
Entre 30% e 35%	10,9%
Entre 40% e 50%	7,3%
70%	13,4%
NR	5,5%

O que pretende fazer para aumentar as vendas

MAIS DE UMA RESPOSTA

Fazendo promoção	39,4%
Lançando novos produtos	26,6%
Aumentando o estoque	11,0%
Melhorando a variedade de mercadorias	6,4%
Realizando campanha publicitária	6,4%
Decorando a loja e a vitrine	6,4%
Fazendo liquidação	4,6%
Melhorando o atendimento	4,6%
Sorteando brindes	3,7%
Facilitando a forma de pagamento	2,8%
Dando desconto no total das compras	1,8%
Criando kits promocionais	0,9%
Ainda não sabe	5,5%

Que valor em Real o cliente costuma gastar nas compras para a Páscoa?

Até 100,00	45,0%
Até 150,00	14,7%
Até 200,00	13,8%
Até 400,00	12,8%
Acima de 500,00	10,1%
NR	3,7%

Quais produtos serão mais procurados?**MAIS DE UMA RESPOSTA**

Roupas infantis	27,6%
Chocolates, doces, bombom, caixa de biscoitos finos, etc.	18,8%
Calçados infantis	13,3%
Pelúcias/Lembrancinhas com motivo de páscoa	11,9%
Brinquedos variados	10,1%
Jóias e bijuterias infantis	5,5%
Material e produtos esportivos e praia	4,6%
Perfumaria	4,6%
Mochilas e acessórios	3,7%
Óculos	3,7%
Livros	2,8%
Cama, mesa e banho	2,8%
Celular	2,8%
Produtos de informática	2,8%
Decoração páscoa	1,8%
Tecidos	1,8%
Outros	2,8%
NR	0,9%

Qual modalidade de pagamento deverá ser mais usada?

Dinheiro	6,4%
Cartão de débito	5,5%
Cartão de crédito	75,2%
À vista	13,4%
Parcelado	86,6%
Cartão da loja	2,8%
À vista	33,3%
Parcelado	66,7%
Cheque	8,3%
À vista	11,1%
Predatado	33,3%
Parcelado	55,6%
Carnê	0,9%
Boleto bancário	0,9%