E-mail: estudos@cdlrio.com.br

Expectativa do comércio para as vendas do Dia dos Pais 2011

Elaboração e apuração: Centro de Estudos do CDL-Rio

Pesquisado: Associados do CDLRio

Qual a localização da loja?

Centro	47,7%
Sul	20,5%
Norte	17,0%
Oeste	11,4%
Outros municípios	3,4%

Qual sua expectativa de vendas para o Dia dos Pais?

Aumentar	77,3%
Manter	20,5%
Diminuir	2,3%

A expectativa é de aumentar em quantos %?

5%	8,8%
6%	2,9%
10%	14,7%
11%	32,4%
14%	1,5%
15%	11,8%
20%	8,9%
Acima de 30%	17,6%
NR	1,5%

O que pretende fazer para aumentar as vendas?

Mais de uma resposta

mais ac ama resposia	
Promoções	33,0%
Vitrine	15,9%
Propaganda	14,8%
Novos produtos	13,6%
Treinamento para um bom atendimento	10,2%
Liquidação	4,5%
Divulgação através de catálogo	3,4%
Divulgação através do site	2,3%
Telemarketing	2,3%
Aumentar estoque	2,3%
Nada	4,5%

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

Até 50,00	14,8%
Até 100,00	17,0%
R\$ 130,00	27,5%
R\$ 250,00	12,1%
R\$ 400,00	10,3%
R\$ 500,00	8,1%
Acima de 600,00	10,2%



CENTRO DE ESTUDOS DO CDL-RIO

E-mail: estudos@cdlrio.com.br

Qual o produto que deverá ser mais comprado?

Mais de uma resposta

Roupas	37,5%
Óculos	15,9%
Calçados	12,5%
Carteiras e acessórios	11,4%
Celulares	9,1%
Perfumes	6,8%
Vinhos e chocolates	5,7%
Produtos elétricos/eletrônicos	5,7%
Livros	4,5%
Artigos esportivos	4,5%
Material Escritório	3,4%
Jóias/relógios	2,3%
Tecidos	2,3%
Móveis	2,3%
Aparelhos musicais	2,3%
Máquinas fotográficas	1,1%
Produtos de informática	1,1%
CD's e DVD's	1,1%
Jogos	1,1%

Qual modalidade de pagamento deverá será mais usada?

Dinheiro 9,1%
Cartão de débito 9,1%
Cartão de crédito 71,6%

À vista 17,5% Parcelado 82,5%

Cartão da loja 1,1%

À vista 0,0%
Parcelado 100,0%
Cheque 6,8%
À vista 16,7%
Predatado 33,3%
Parcelado 50,0%

Quem costuma comprar os presentes na loja?

2,3%

 A Esposa
 55,7%

 Os Filhos
 31,8%

 Os Netos
 10,2%

 As Mães
 1,1%

 NR
 1,1%

Carnê

Qual a preferência de loja?

Loja de Shopping43,2%Loja de Rua33,0%Ambas23,9%