



**PES  
QUI  
SA\_**



Intenção de Compra  
do Consumidor para o  
**Dia dos Namorados 2023**



Em um universo de  
**417 consumidores**  
entrevistados no período de  
01 a 08 de março de 2023

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Amazonas – Fecomércio AM, por meio do Instituto Fecomércio de Pesquisas Empresariais do Amazonas – Ifpeam, divulga o resultado da Pesquisa de Intenção de Compra do Consumidor do Comércio Varejista de Manaus para o Dia dos Namorados de 2023.

A pesquisa registrou queda em relação ao ano anterior, indicando que apenas 75% dos entrevistados irão comemorar a data e presentear a pessoa amada. Em 2022, esse índice chegou a 90%.

A pesquisa revelou também que o principal **motivo para não presentear** está relacionado a não estar em um relacionamento. Ademais, a restrição financeira e o desemprego também demonstram ser impeditivos para realizar novos gastos na data.

Acompanhando a tendência dos últimos anos, em 2023 os itens mais procurados para presentear devem ser Perfumes e/ou Cosméticos (19%), Calçados (17%), Vestuário (16%), Bolsas e Acessórios (15%), Celulares (9%), Cestas/Chocolates (7%) e Passeios (6%).

A pesquisa traz uma boa notícia também para o comércio presencial. Entre os consumidores entrevistados, 79% pretendem realizar suas compras em locais físicos, principalmente em shoppings (29%), seguido de centro da cidade (24%), por lojas de rua/bairro (19%), lojas de departamento (15%) e galeria popular (13%).

As compras ON-LINE é um modelo de negócio que vem ganhando espaço exponencialmente em todos os setores do comércio, por conta de sua praticidade, rapidez e possibilidade de eliminação de distâncias.

Com a pandemia, esse cenário se tornou ainda mais vantajoso, nesse levantamento realizado pelo Instituto Fecomércio de Pesquisas Empresariais do Amazonas – IFPEAM, 21% dos entrevistados afirmaram que irão fazer as compras via **Sites/lojas virtuais, Instagram e WhatsApp**.



# Metodologia

---

## Público alvo

Consumidores do comércio varejista, homens e mulheres, com idade igual ou maior a 18 anos, de todas as classes econômicas, residentes em Manaus, que pretendem realizar compras para o Dia dos Namorados deste ano.

## Método de coleta

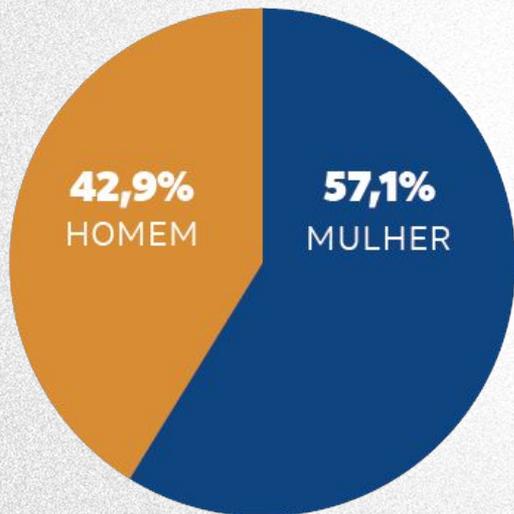
Pesquisa realizada pela web via Google Forms, aplicativo de mensagens instantâneas e entrevistas pessoais em locais de grande fluxo de consumidores e pós-ponderada por gênero, idade, zona da cidade e renda.

## Tamanho amostral

Dos 417 consumidores consultados, apenas 313 responderam que tinham intenção de compra para esta data.

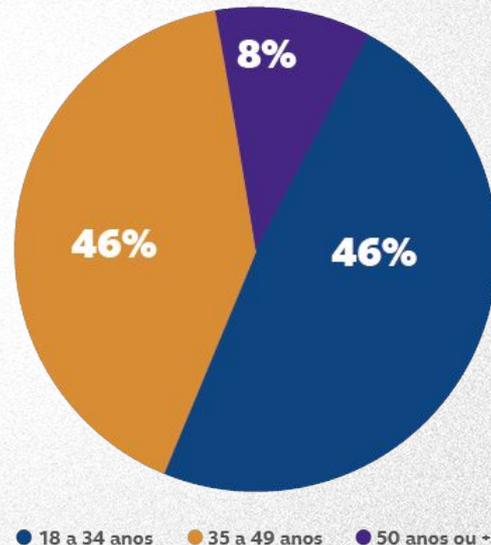
## Gênero

De acordo com o levantamento, **57,1%** dos entrevistados representam o público **Feminino** e **42,9%** representam o público **Masculino**.



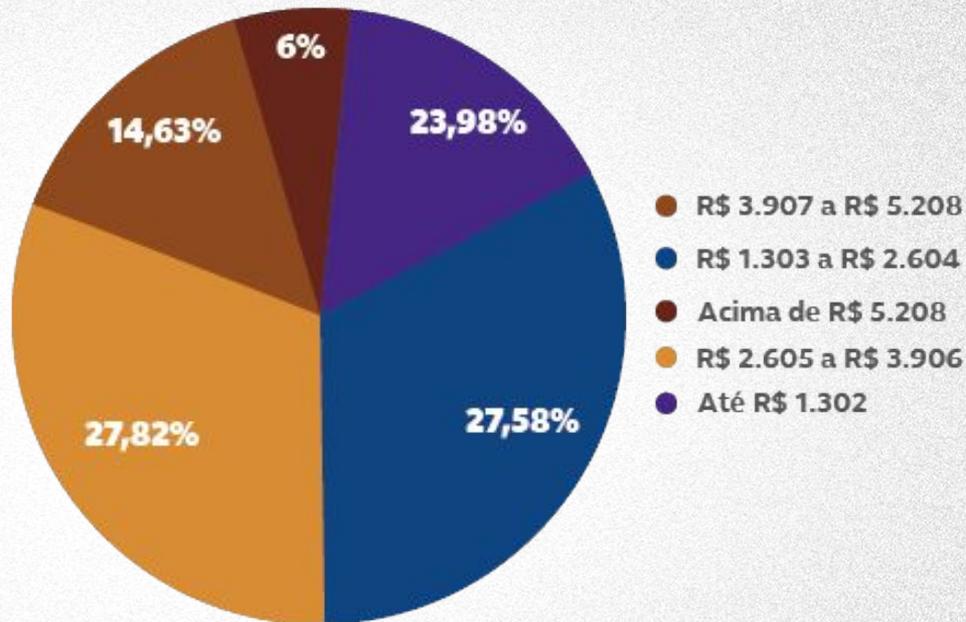
## Faixa Etária

Este gráfico demonstra que os consumidores estão divididos de acordo com as seguintes faixas etárias: entre 18 a 34 anos (**46%**), entre 35 a 49 anos de idade (**46%**), e acima de 50 anos de idade (**8%**).



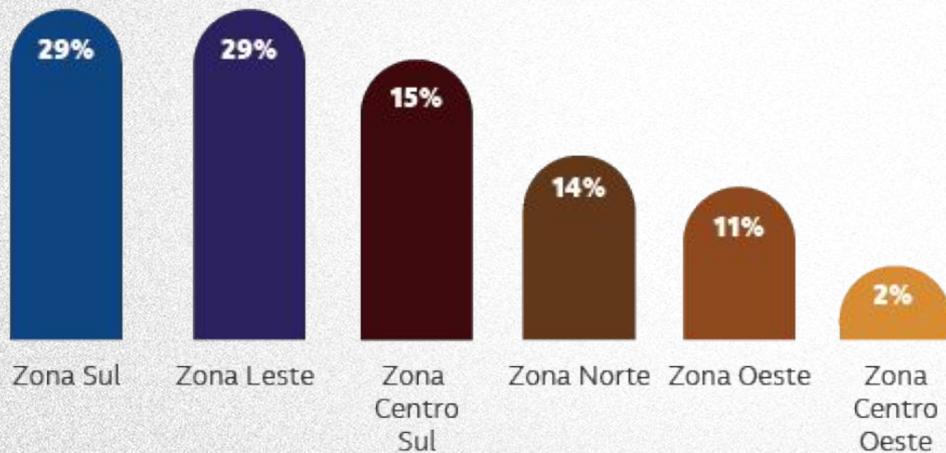
## Renda Familiar

O perfil dos consumidores manauaras para as compras do Dia dos Namorados deste ano está bem equilibrado, conforme demonstra o resultado da pesquisa no gráfico:



# Zonas da cidade

De acordo com o levantamento, **29%** dos entrevistados residem na **Zona Sul**, **29%** na **Zona Leste de Manaus**, os que moram na **Zona Centro Sul da cidade** representam **15%**, enquanto **14%** moram na **Zona Norte**, **11%** dos entrevistados residem na **Zona Oeste de Manaus** e apenas **2%** responderam que residem na **Zona Centro Oeste**.





Intenção de Compra para  
Dia Dos Namorados 2023

## Quantos entrevistados pretendem ir às compras?

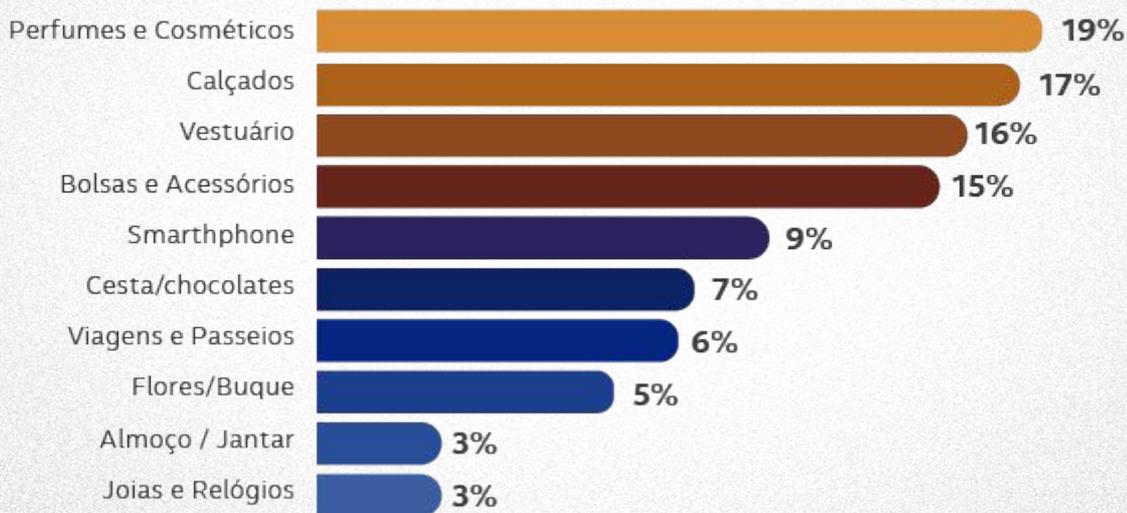
Ao serem indagados se pretendiam presentear no Dia dos Namorados, **75%** dos consumidores responderam **positivamente** e apenas **25%** responderam que **não** pretendem presentear.



As perguntas a seguir, levam em consideração apenas os **75%** que pretendem presentear neste Dia dos Namorados deste ano.

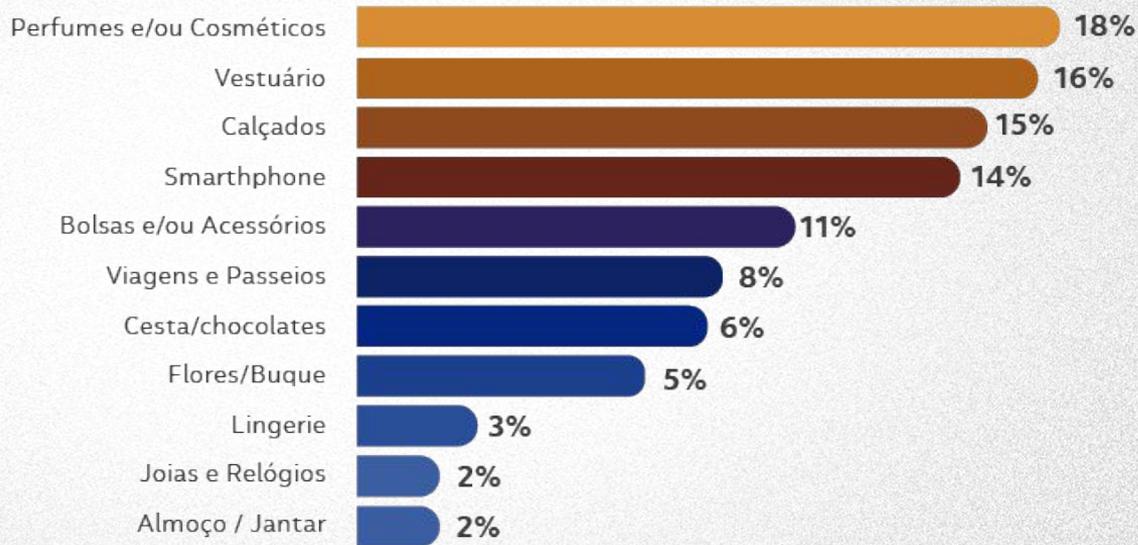
# O que comprar ?

Neste ano observou-se as intenções de compra para os bens de natureza pessoal, com destaque para os setores de Perfumaria e Cosméticos (19%), Calçados (17%), Vestuário (16%), Bolsas e Acessórios (15%), Smartphone (9%).



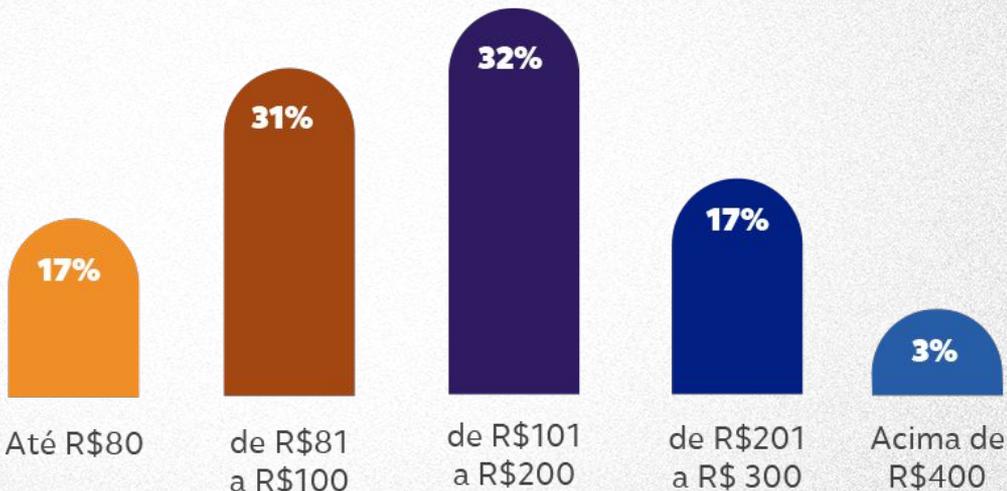
# O que querem ganhar?

Pesquisa realizada pelo IFPEAM mostra que o consumidor gosta de combinar presente com a ocasião, o levantamento mostra uma lista de presentes que os namorados gostariam de ganhar: Perfumes e Cosméticos (18%), Peças do Vestuário (16%), Calçados (15%), Smartphone (14%), Bolsas e Acessórios (11%), Viagens/Passeios, (8%), são os principais itens mencionados pelos consumidores.



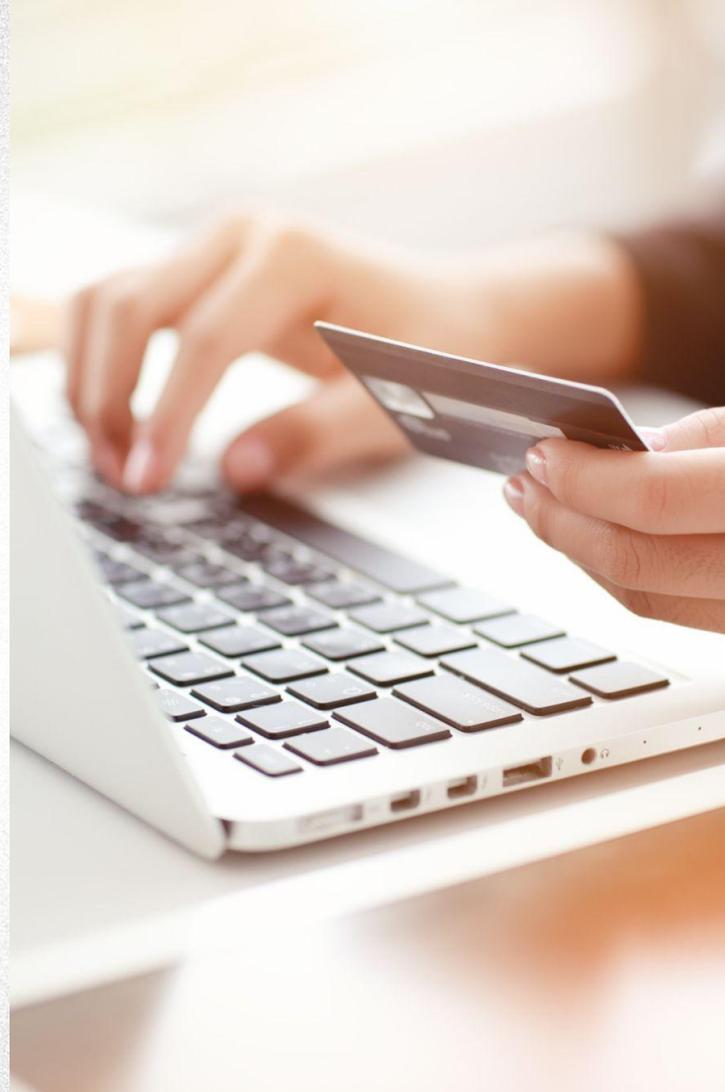
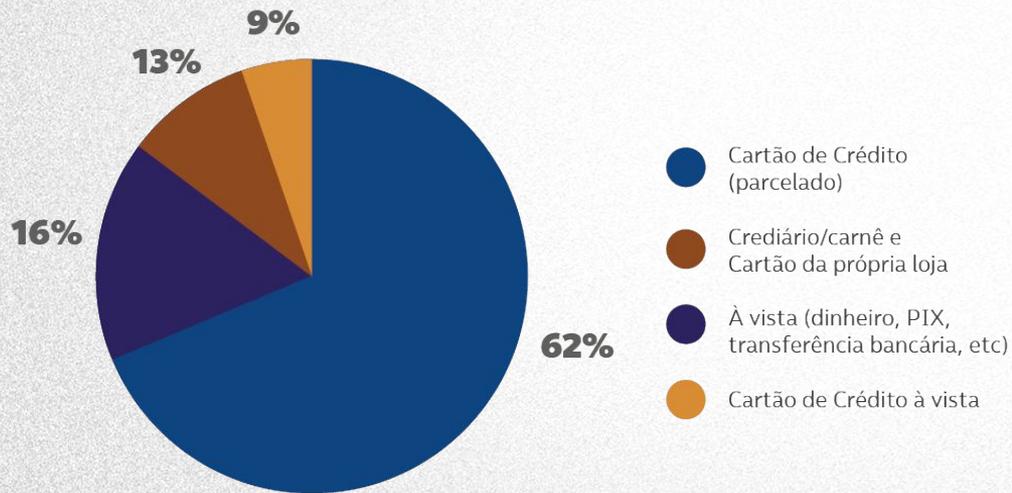
# Quanto pretendem gastar ?

A pesquisa indica que esse ano os consumidores estão dispostos a gastar, mas com cautela. Em Manaus, 17% dos consumidores pretendem gastar até R\$ 80 com o presente. Para esse índice, conforme análise qualitativa, apesar da intenção de compra, o aumento do custo de vida pode ter influenciado na queda do valor médio dos presentes e da faixa de gastos. Então, para as pessoas não deixarem de presentear, preferem diminuir o valor do bem comprado.



# Formas de pagamento

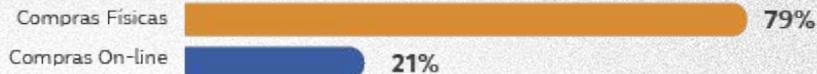
Para ir às compras, a principal forma de pagamento que os consumidores manauaras preferem é o Cartão de Crédito - Parcelado (62%). Em seguida aparece o pagamento à vista (dinheiro, Pix), com 16%. Ainda aparece como forma de pagamento das compras, Crediário/Carnê e Cartão da própria loja (13%) e por meio do Cartão de Crédito à Vista que representou 9%.



# Onde pretendem comprar?

A pesquisa traz uma boa notícia também para o comércio presencial. Entre os consumidores entrevistados, (79%) pretendem realizar suas compras em locais físicos, contra (21%) que preferem compras on-line. No comércio presencial a preferência é os shoppings centers (29%), seguido do centro da cidade (24%), lojas de rua/bairro (19%), lojas de departamento (15%) e galeria popular (13%).

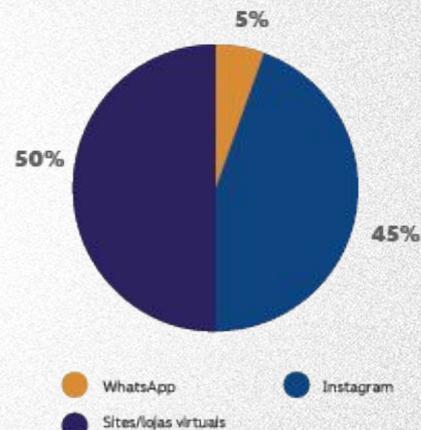
## COMPRAS FÍSICAS X COMPRAS ON-LINE



## COMPRAS COMÉRCIO PRESENCIAL

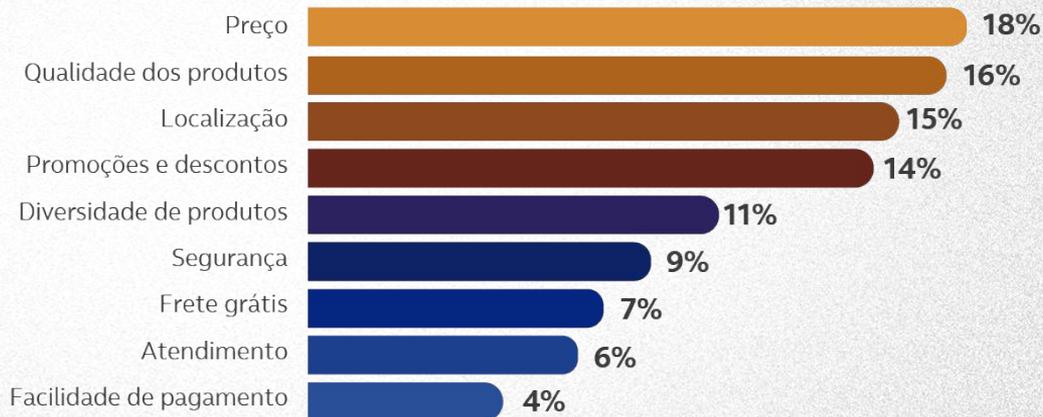


## COMPRAS ON-LINE



# O que levar em consideração na hora da compra?

Os principais fatores que influenciam e interferem no comportamento dos consumidores são: Preço (18%), Qualidade dos Produtos (16%), Localização (15%), Promoções e Descontos (14%), Diversidade de Produtos (11%), Segurança (9%), Frete Grátis (7%), Qualidade no Atendimento (6%) e Facilidade de Pagamento (4%). Essas são estratégias para conquistar os clientes, deixá-los satisfeitos e felizes com o produto ou serviço.



**Obrigado!**

---