

PESQUISA INTENÇÃO DE COMPRA DO CONSUMIDOR PARA O DIA DOS PAIS 2023

Instituto Fecomércio de Pesquisas Empresariais do Amazonas (IFPEAM)

Em um universo de 1714 consumidores entrevistados no período de 06, 07 e 09 de junho de 2023

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

A pesquisa mostra os itens mais procurados pelos consumidores entrevistados, no topo da lista estão os itens de **Vestuário** 27% **Calçados** 19% **Perfumes e Cosméticos** 17%. Aparece em quarta posição no ranking o item **Acessórios (carteiras, cintos, gravatas, entre outros)**, com 10% das pretensões de compra por parte dos entrevistados.

O comércio tradicional de Manaus é muito forte. Conforme demonstram os dados obtidos neste estudo, 49% dos entrevistados afirmaram que devem comprar nos Shopping Centers e 31% devem comprar no Centro Comercial de Manaus.

Quando indagados quanto aos principais fatores que os influenciam na hora da compra, o resultado demonstra que a qualidade dos produtos, com 26%, aparece no primeiro lugar.

Quanto à Intenção de Compra dos Consumidores para o Dia dos Pais deste ano, de cada 10 entrevistados, 8 responderam que pretendem presentear seus pais, 1 respondeu que está indeciso e decidirá de última hora e apenas 1 respondeu que não irá presentear.

Metodologia:

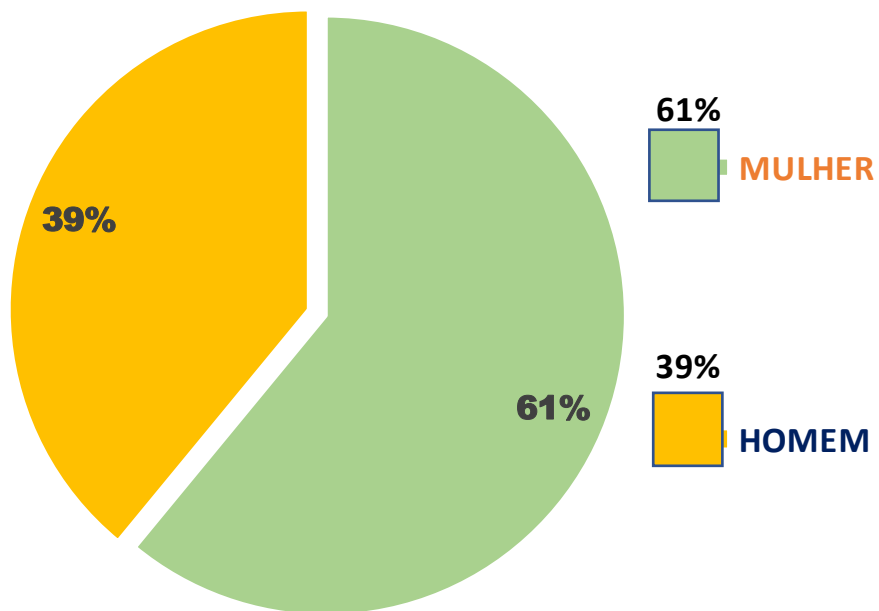
Público alvo: consumidores do comércio varejista, homens e mulheres com idade igual ou maior a 18 anos, de todas as classes econômicas, residentes em Manaus e que pretendem realizar compras para o dia dos Pais deste ano.

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

Tamanho amostral da Pesquisa: num universo de 1714 consumidores consultados, em todas as zonas da cidade.

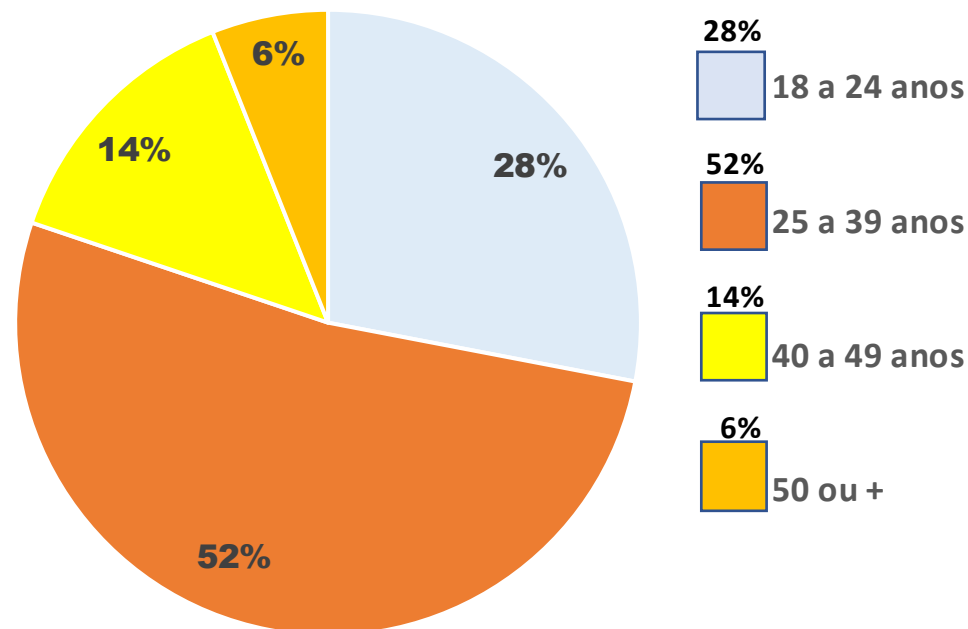
Gênero:

De acordo com o levantamento, **61%** dos entrevistados representam o público **Feminino** e **39%** representam o público **Masculino**.



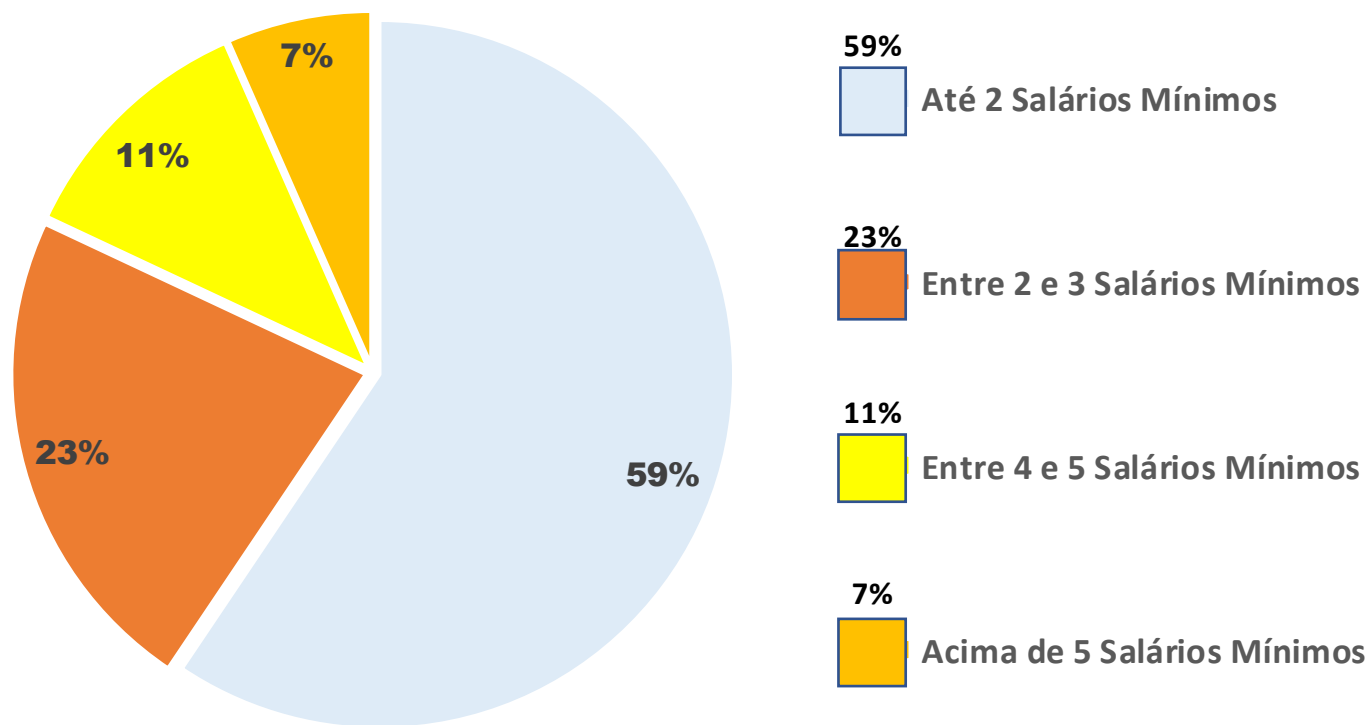
Faixa Etária:

Este gráfico demonstra que os consumidores estão divididos de acordo com as seguintes faixas etárias: entre 18 a 24 anos (**28%**), entre 25 a 39 anos de idade (**52%**), entre 40 a 49 anos (**14%**) e acima de 50 anos de idade (**6%**).



Renda familiar:

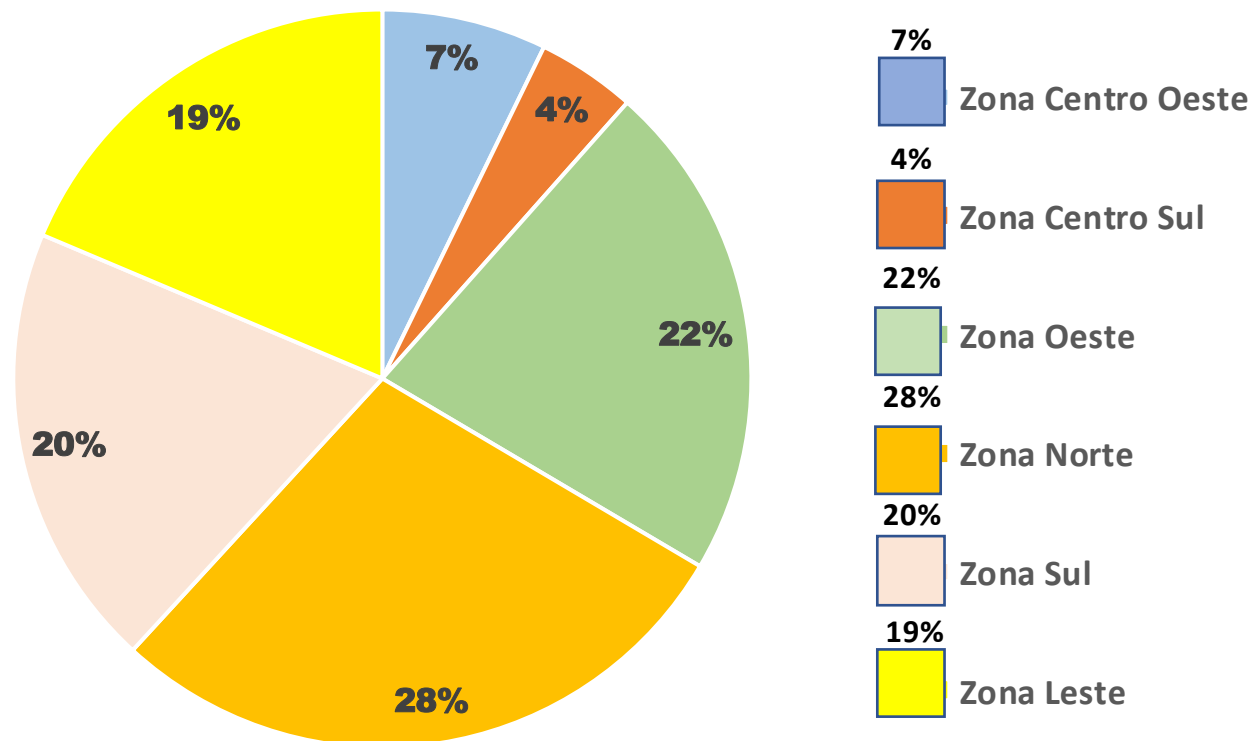
Quanto à renda familiar destes consumidores, a pesquisa da Fecomércio/AM apresenta que 59% tem renda familiar **até 2 salários mínimos**, 23% **entre 2 e 3 salários mínimos**, 11% **entre 4 e 5 salários mínimos**, enquanto que 7% dos entrevistados afirmaram ter **acima de 5 salários mínimos**.



Zonas da cidade:

ANÁLISE DESCRITIVA:

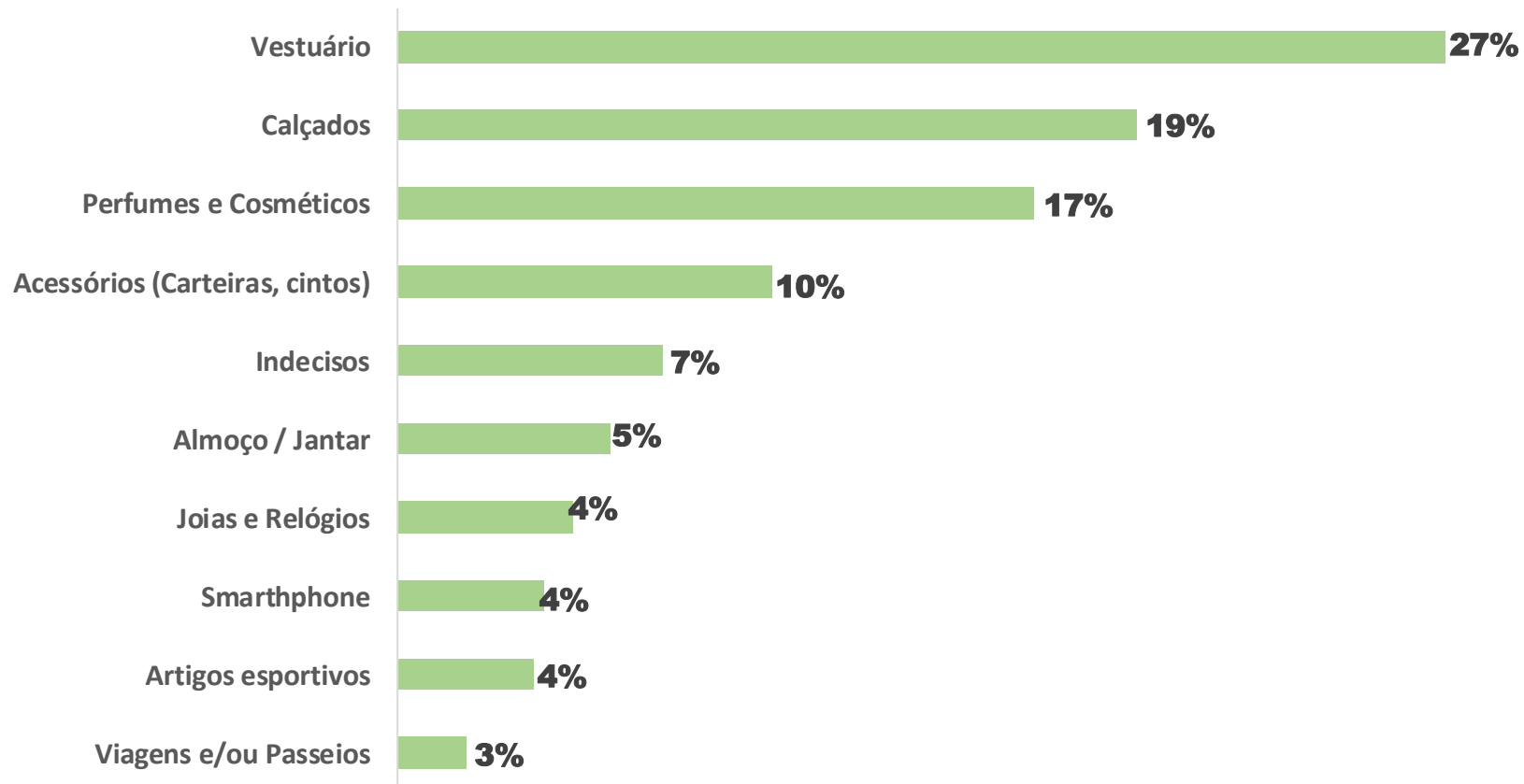
De acordo com o levantamento, 7% dos entrevistados residem na **Zona Centro Oeste**, 4% na **Zona Centro Sul**, os que moram na **Zona Oeste** representam 22%, enquanto 28% moram na **Zona Norte**, 20% dos entrevistados residem na **Zona Sul**, e 19% moram na **Leste**.



O que Comprar:

ANÁLISE DESCRITIVA:

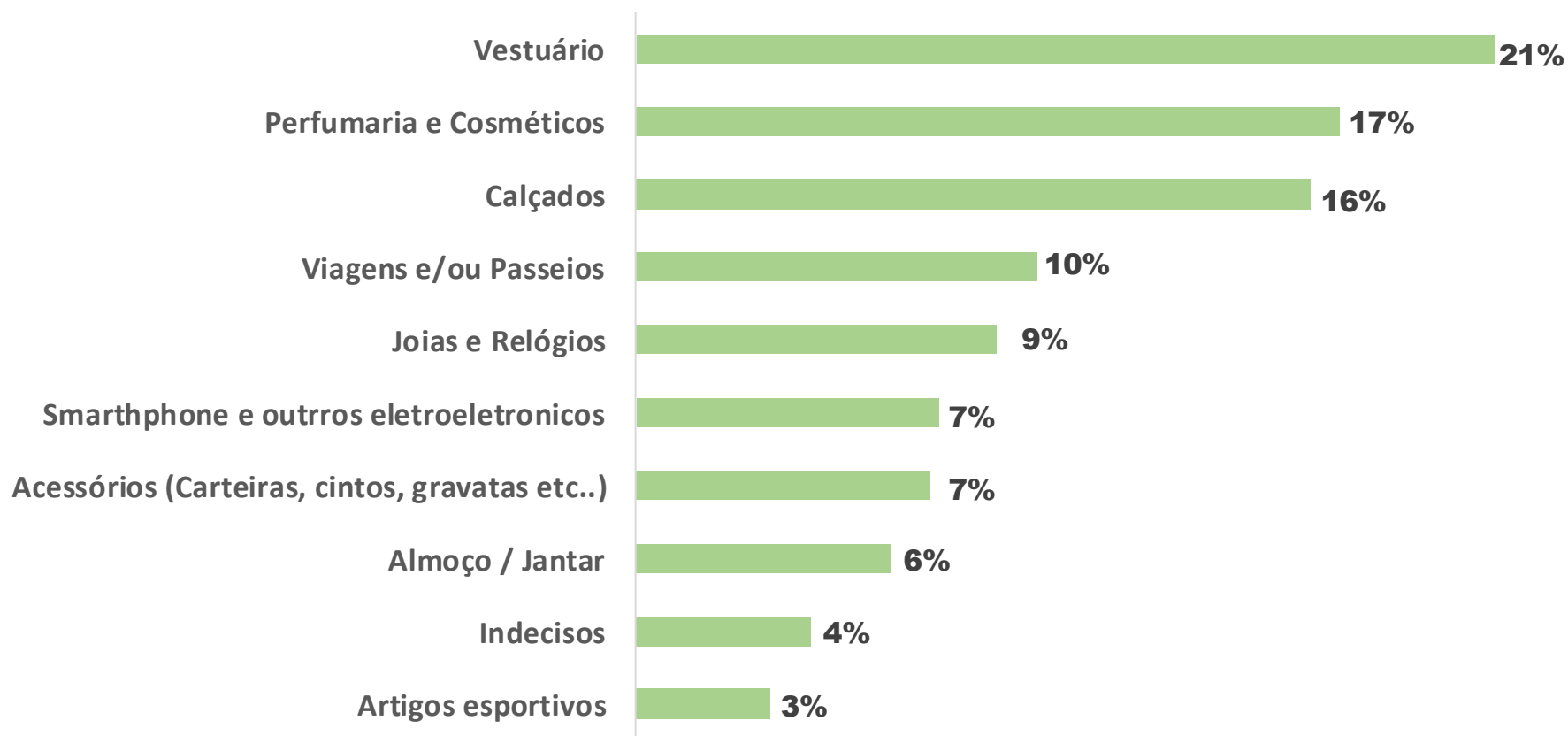
Em 2023 no topo da lista dos presentes preferidos estão os itens de **Vestuário** 27%, **Calçados** 19%, **Perfumes e Cosméticos** 17%, , confirmando uma tendência para os itens mais procurados para presentear. Cabe aqui informar que em 2022 os três itens mais procurados pelos clientes, foram exatamente os mesmos no ano de 2023. no entanto, o item **Perfumes e Cosméticos** ocupava o segundo lugar na lista de preferência dos consumidores em 2022. Nesse levantamento para o Dia dos Pais, o item **Acessórios** também subiu na tabela, pois no ano de 2022 estava muito abaixo na lista de presentes. Nesta pesquisa ocupa a quarta posição.



O que querem ganhar?

ANÁLISE DESCRITIVA:

Toda ocasião tem um motivo especial. Nesta pesquisa o IFPEAM apresenta o presente ideal que os Pais querem ganhar neste dia 13 de agosto. De acordo com o gráfico, os Pais querem renovar os Looks, pois o item **Vestuário** (21%) aparece em primeiro lugar na lista, seguido de **Perfumes e Cosméticos** (17%), **Calçados** (16%) e **Viagens e ou/ Passeios** são o que 10% dos entrevistados querem ganhar nesse Dia dos Pais. Outros presentes que vão fazer sucesso são as **semijoias e relógios** 9%, conforme gráfico abaixo:

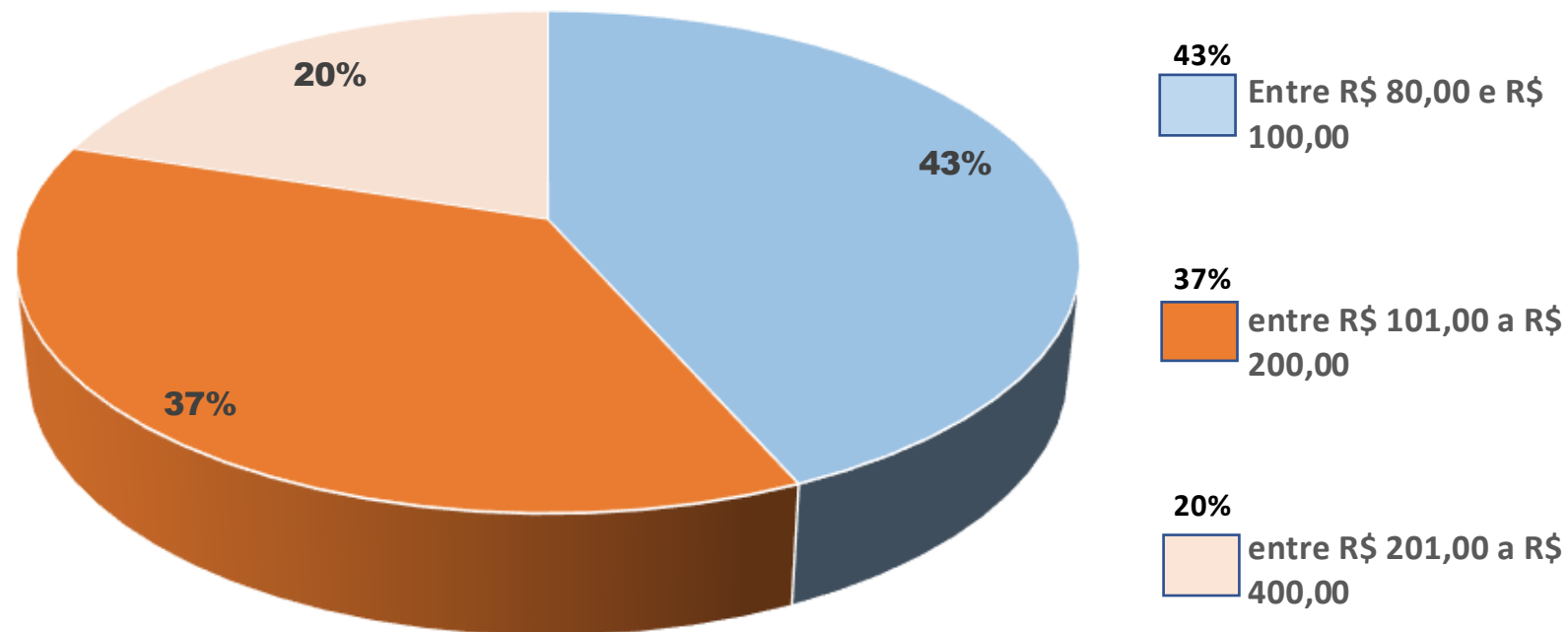


INTENÇÃO DE COMPRA DO CONSUMIDOR
PARA O DIA DOS PAIS 2023

Quanto pretendem gastar:

ANÁLISE DESCRITIVA:

Quando questionados sobre quanto pretendiam gastar com presentes este ano, 43% declararam que pretendem gastar **entre R\$ 80,00 e R\$ 100,00**, 37% afirmaram valores **entre R\$ 101,00 a R\$ 200,00** e 20% afirmaram valores **entre R\$ 201,00 e R\$ 400,00**.

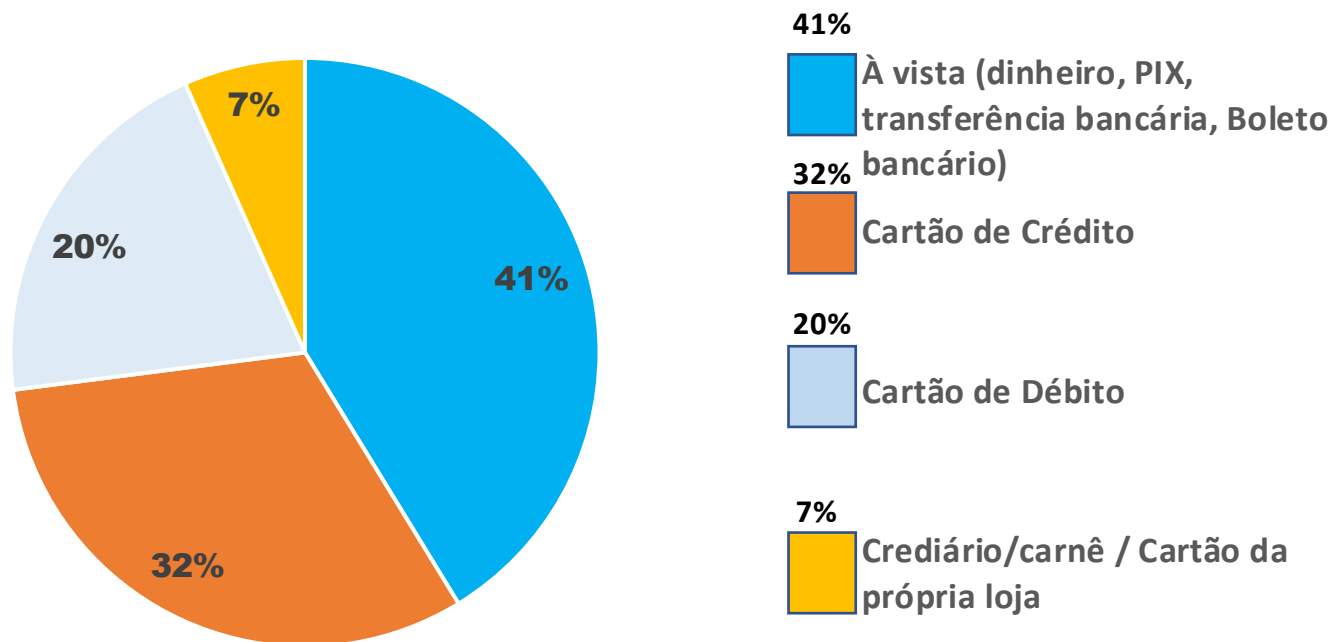


Principais formas de pagamento:

ANÁLISE DESCRITIVA:

Neste quesito, 41% dos consumidores estão dispostos a comprar o presente **à vista**, por meio de transferência via PIX, dinheiro, transferência bancária ou Boleto bancário. **Cartão de Crédito** 32%, **Cartão de Débito** 20%, **Crediário/carnê / Cartão da própria loja** 7%.

Fica evidente que a forma de pagar as compras vem sofrendo mudanças. Entre as modalidades mais utilizadas, de acordo com este estudo, o pagamento via Pix, dinheiro ou transferência bancária registrou um aumento na utilização, se tornando pela primeira vez o meio mais usado neste varejo, tendo em vista que em 2022 o Cartão de Crédito ocupava o primeiro lugar. Ainda nesse contexto, de acordo com os entrevistados, o pagamento por aproximação também começa a caminhar para se tornar mais comum nos estabelecimentos. Essa ampliação dos métodos de pagamentos oferece boas perspectivas, atendendo ao interesse dos consumidores que buscam por uma experiência com maior autonomia no comércio varejista em geral.

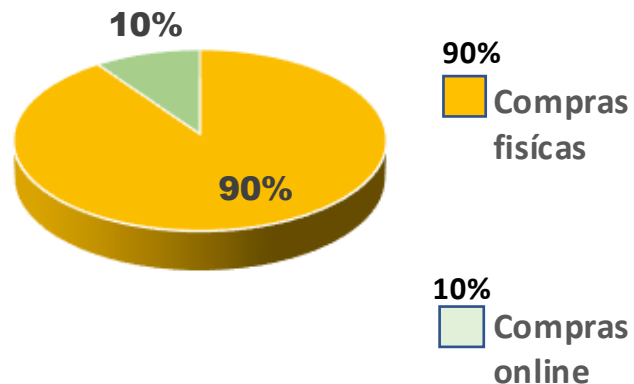


Onde pretendem comprar?:

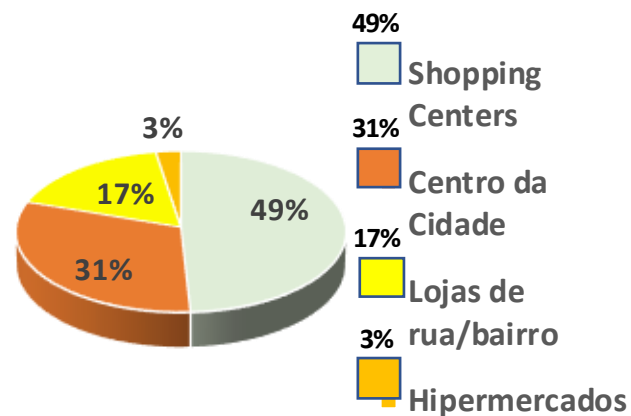
ANÁLISE DESCRITIVA:

Conforme demonstra os dados obtidos nesse estudo, 90% dos entrevistados afirmaram preferência pelo comércio presencial, contra 10% que preferem fazer suas compras pelo comércio online. Dentre os preferidos para realizar suas compras no **Comércio Presencial**, 49% preferem os **Shoppings**, 31% **Centro da Cidade**, 17% **Comércio de Bairro** e 3% **Hipermercados**. Já nas **compras online**, 55% optarão pelo **Site/lojas virtuais**, 32% **Instagram**, 13% **WhatsApp**, evidenciando as principais plataformas preferidas pelos clientes virtuais.

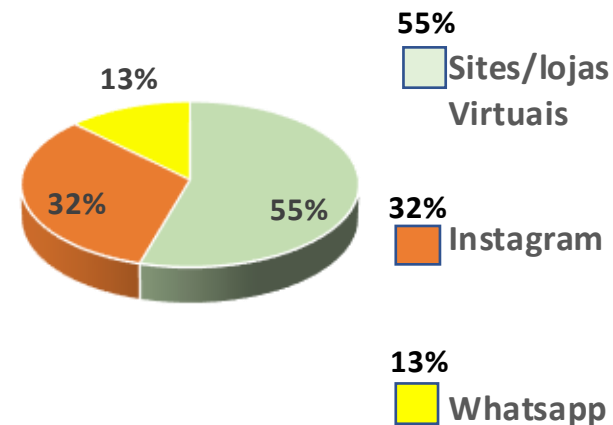
COMPRA PRESENCIAL X COMPRA ONLINE



COMÉRCIO PRESENCIAL



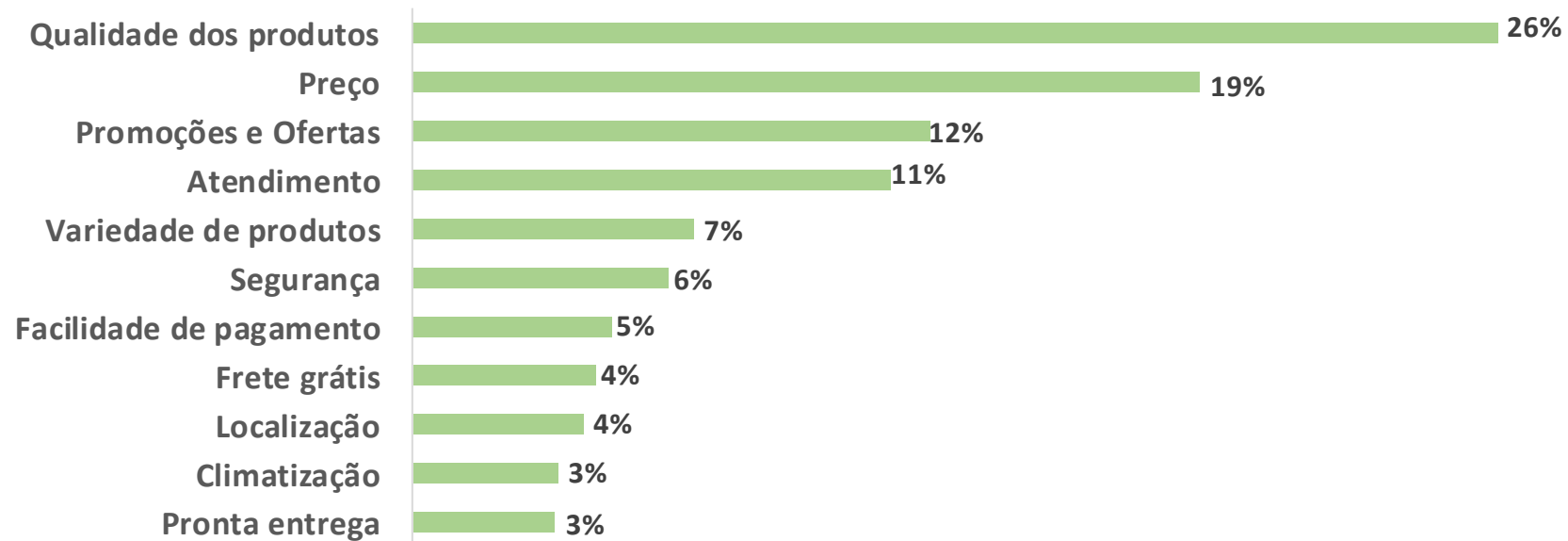
COMPRAS ONLINE



Principais fatores que influenciam na escolha de onde comprar:

ANÁLISE DESCRITIVA:

O resultado demonstra que a **qualidade dos produtos**, com 26%, aparece no primeiro lugar deste ano. Em 2022, o **preço** ocupava o primeiro entre os fatores determinante para fechar uma compra. No entanto, de acordo com a pesquisa deste ano, os consumidores buscam encontrar no produto/serviço adquirido alguns fatores, como por exemplo boa aparência, confiança, e durabilidade. Portanto, a qualidade no produto, como o nome mesmo diz, é a forma como o cliente enxerga seu produto. Segundo os consumidores entrevistados, via de regra **preço** é sempre bom, o que pode ser confirmado abaixo:



Principais fatores que influenciam o consumidor desistir de uma compra:

ANÁLISE DESCRITIVA:

Quando questionados sobre o que os influenciaram a desistir de uma compra, de acordo com o gráfico, **Má qualidade de relacionamento com o cliente** apareceu com 27%, **Taxas de frete elevadas** (16%), **Lojas ou Sites não confiáveis** e **a falta de informações dos produtos**, ambos com 13%, são os os principais motivos que levam um cliente desistir de uma compra.

