

Pesquisa Intenção de Compra do Consumidor – Black Friday e Compras de Natal 2022

Pesquisa ICC - 2022

Black Friday, 13º Salário e Natal

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas (Fecomércio AM), por meio do seu Instituto de Pesquisas Empresariais do Estado do Amazonas – Ifpeam, divulga pesquisa de Intenção de Compra do Consumidor do Comércio Varejista de Manaus para o principal evento do ano para o comércio.

O Natal é a principal data para o comércio brasileiro ao movimentar todos os setores indo do vestuário a brinquedos, passando por perfumes, cosméticos, eletrônicos e alimentos. Como demonstrou a última pesquisa do IBGE, o setor do comércio acumula três meses consecutivos de queda como reflexo do achatamento da renda e endividamento das famílias, que foram ocasionados pela crise econômica mundial, tendo em vista que os reflexos oriundos das medidas adotadas pelo governo vão surgindo lentamente. Os últimos dois meses do ano são aguardados com expectativa pelo comércio, porque os trabalhadores recebem o 13º salário e, geralmente, recursos de férias.

Esta pesquisa de intenção de compras tem como principal objetivo auxiliar os comerciantes na tomada de decisão para preparar seus estoques e contratações para este período de final de ano, quando se renovam as expectativas para o próximo ano.

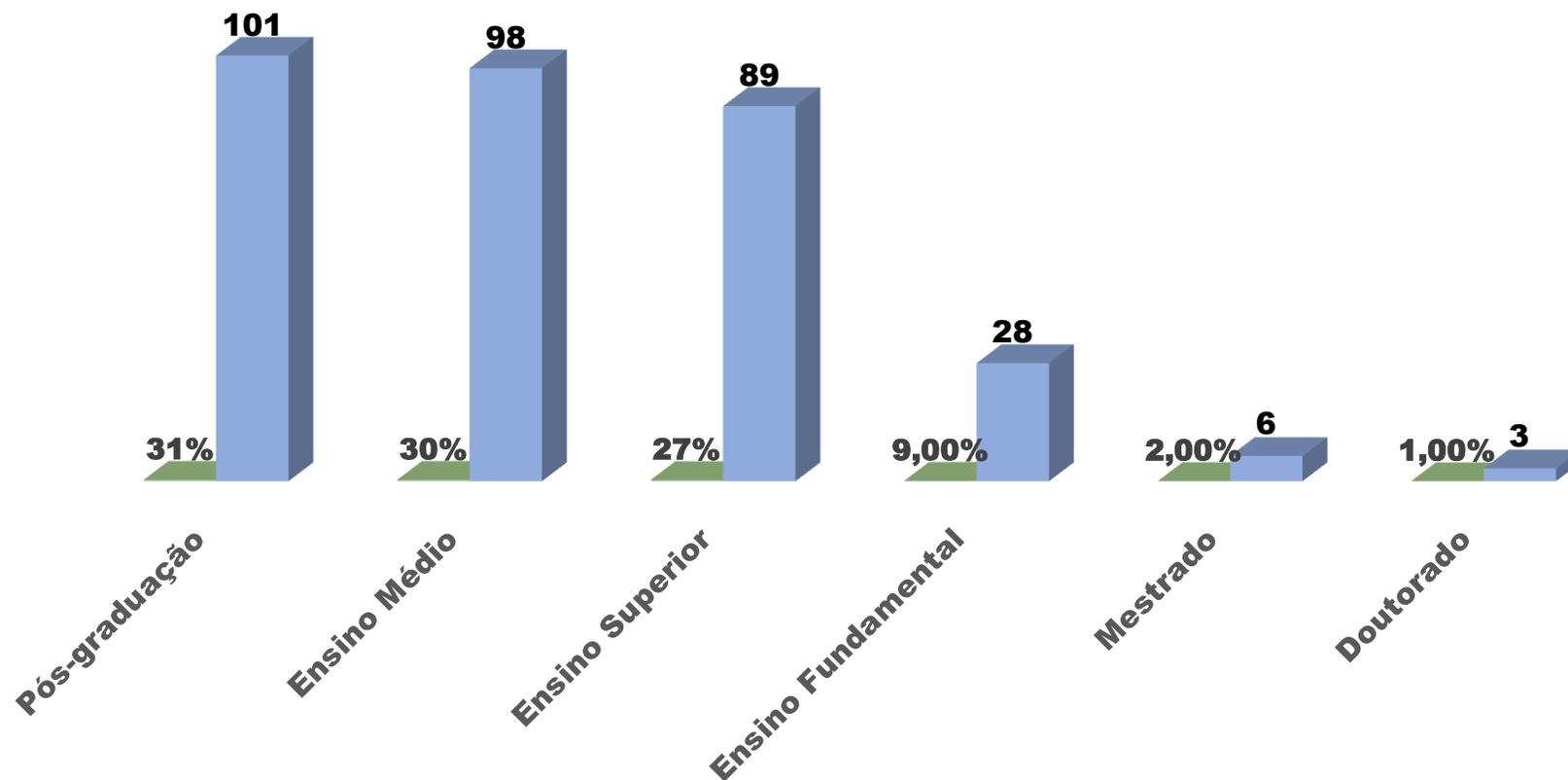
Contexto

- A pesquisa para intenção de compras para o Black Friday e Natal foi realizada para analisar os perfis de compradores, valor a ser gasto, forma de pagamento e preferências de local de compra.
- **Levantamento foi realizado no período de 28 de setembro de 2022 a 10 de outubro de 2022.**

Escolaridade dos entrevistados:

Este ano, expandimos as fronteiras da amostra para conhecer o grau de escolaridade de nossos entrevistados. De um total de 325 pessoas ouvidas, tivemos:

- 61% ensino superior, pós-graduado, mestrado e doutorado;
- 39% ensino médio e fundamental.

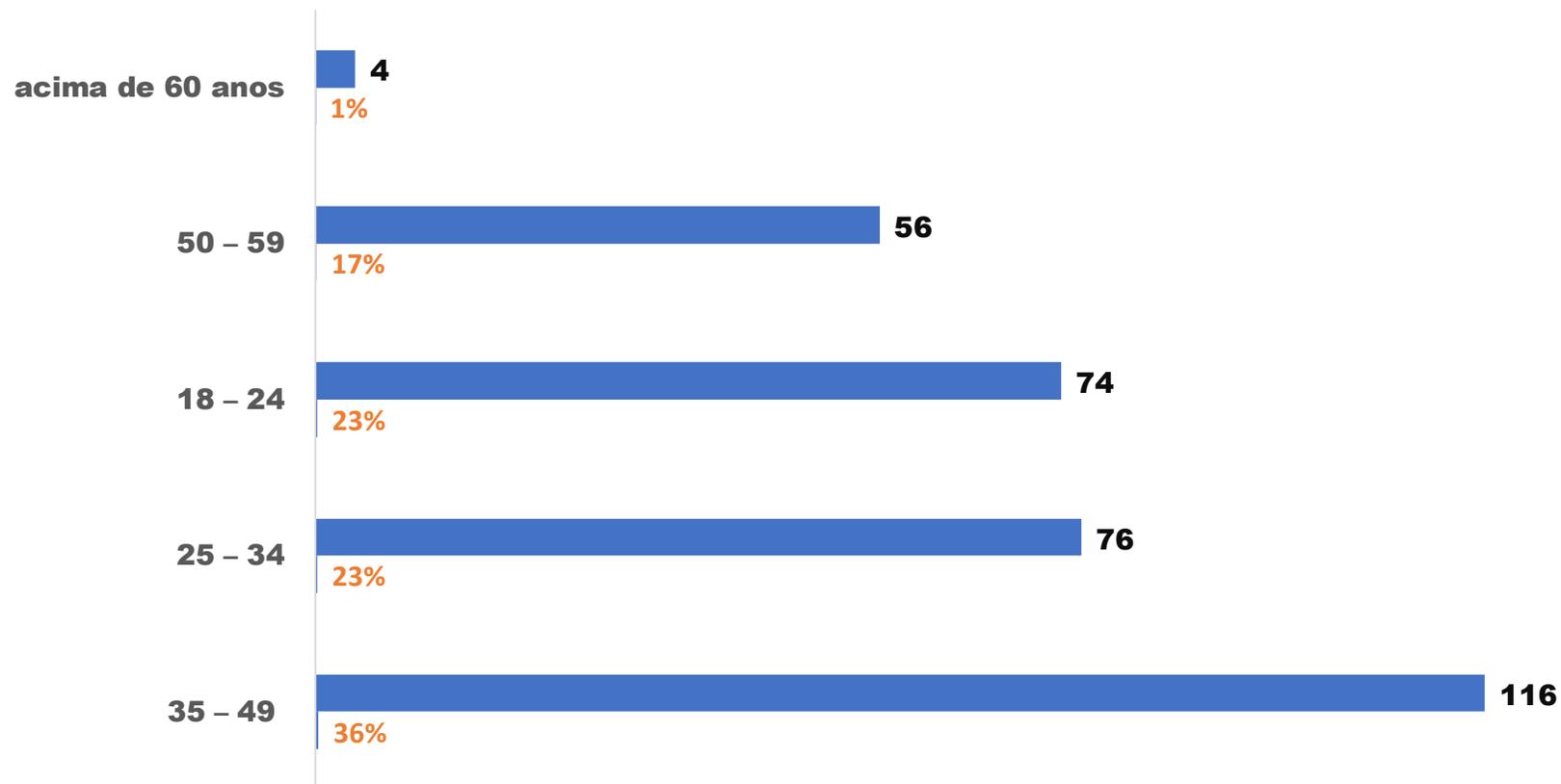


Idade dos respondentes

Do total da amostra, 82% está na faixa etária da população economicamente ativa, que vai dos 18 aos 50 anos.

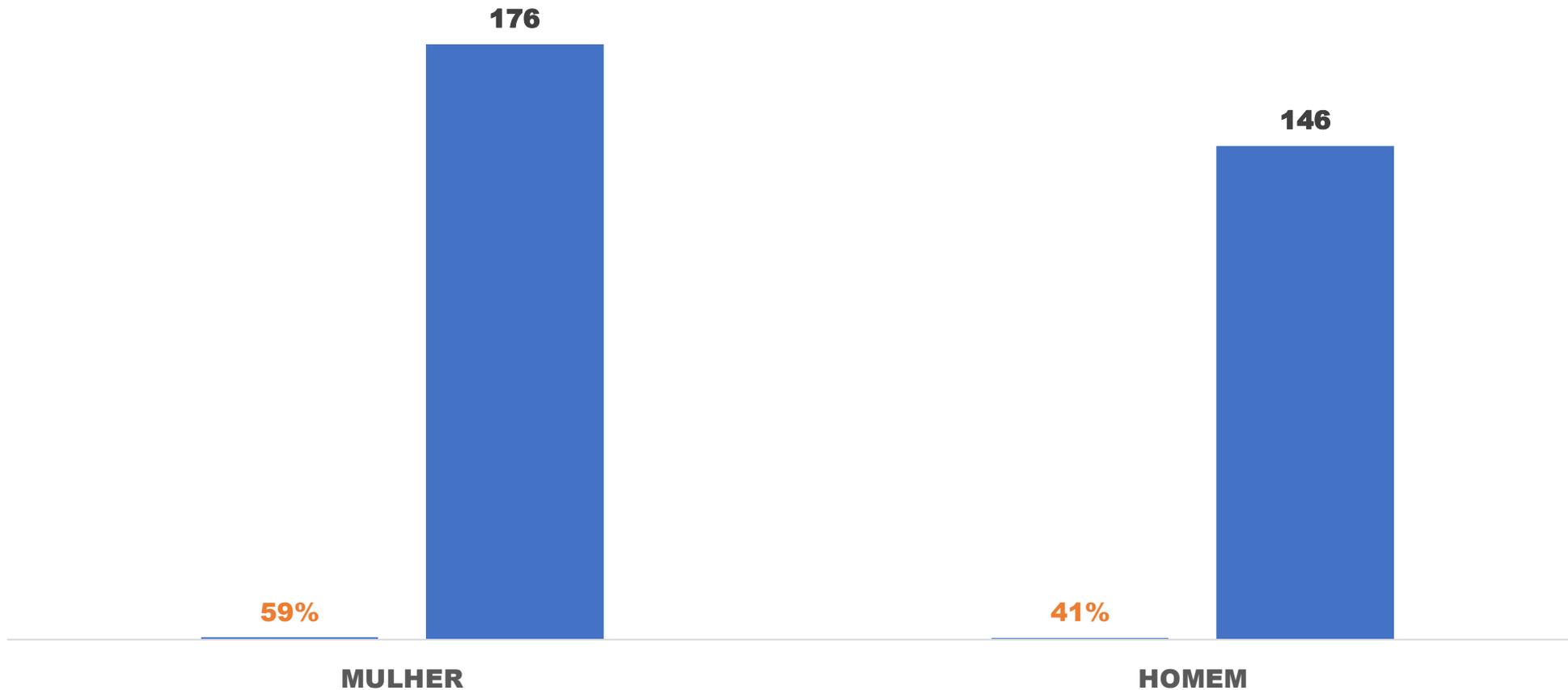
Os 18% representado pela faixa etária acima de 50 anos é composta em sua maioria por aposentados com situação financeira estável, potenciais consumidores e dão mais presentes por serem os patriarcas da família.

Nota: 326 respostas.



Gênero:

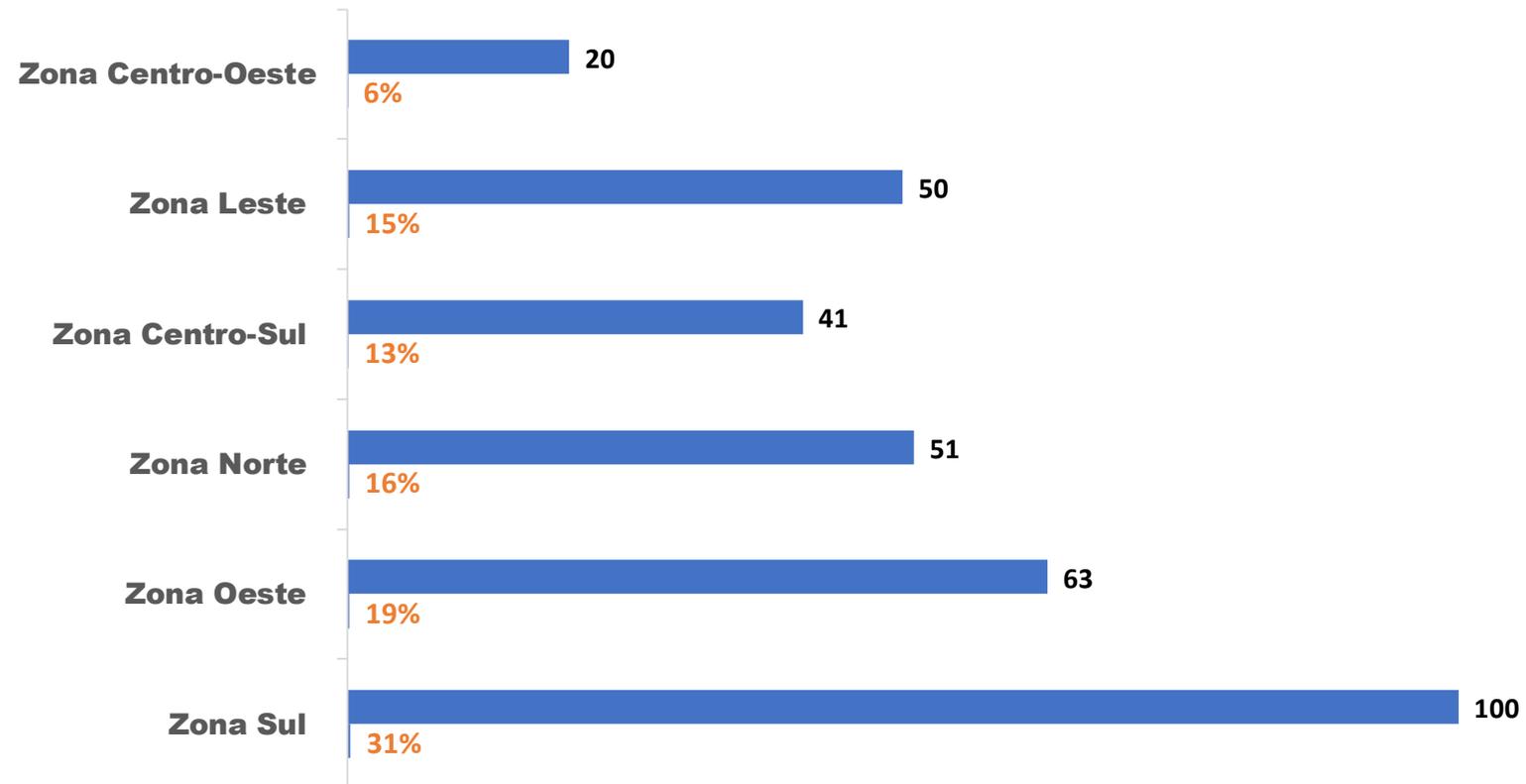
324 respondentes participaram deste item, sendo que, 176 participantes (**59%**) representam o público **Feminino**, contra 146 participantes (**41%**) representado pelo público **Masculino**.



Onde moram?

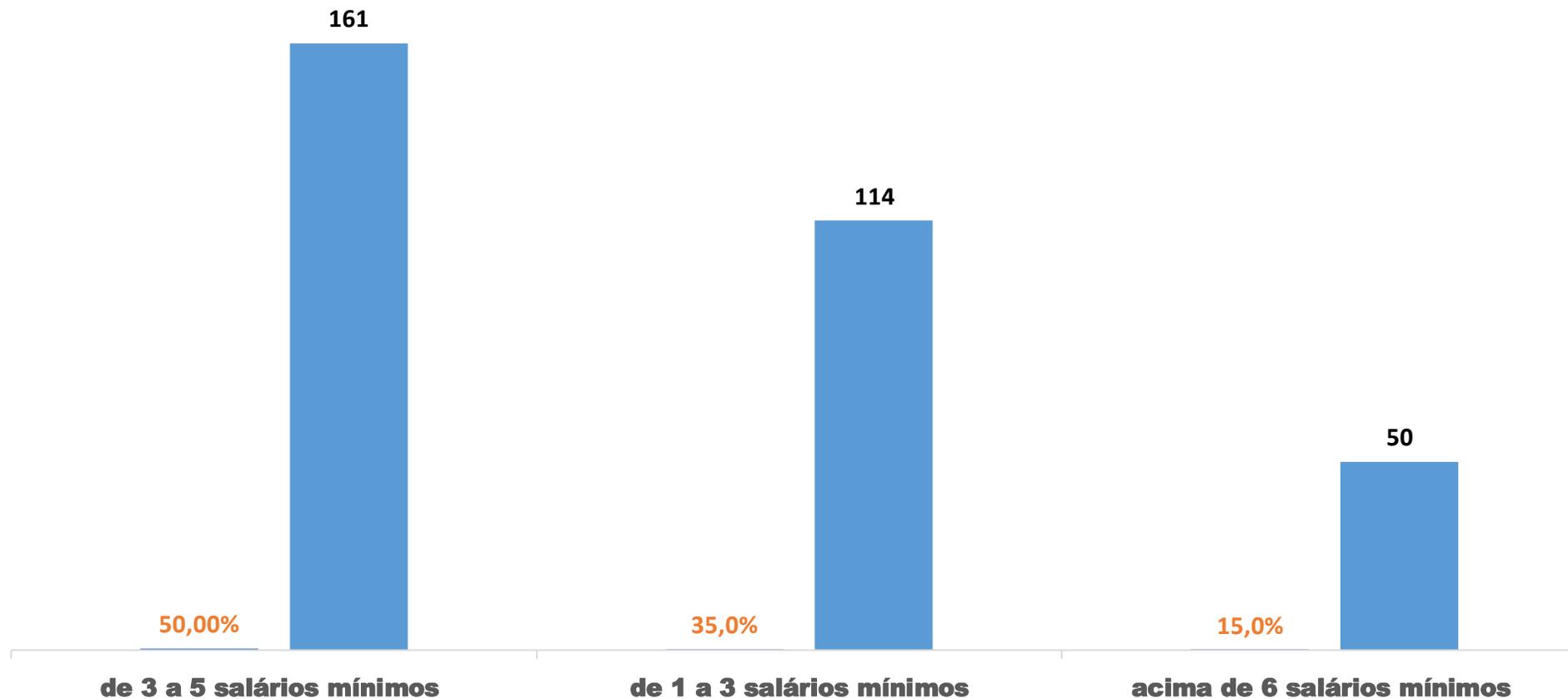
O levantamento ouviu consumidores de todas as zonas da cidade, mas houve uma concentração de 50% nas Zonas Sul e Oeste, onde predomina maior fluxo de pessoas como o centro da cidade.

Nesse item, responderam 325 participantes.



Renda familiar

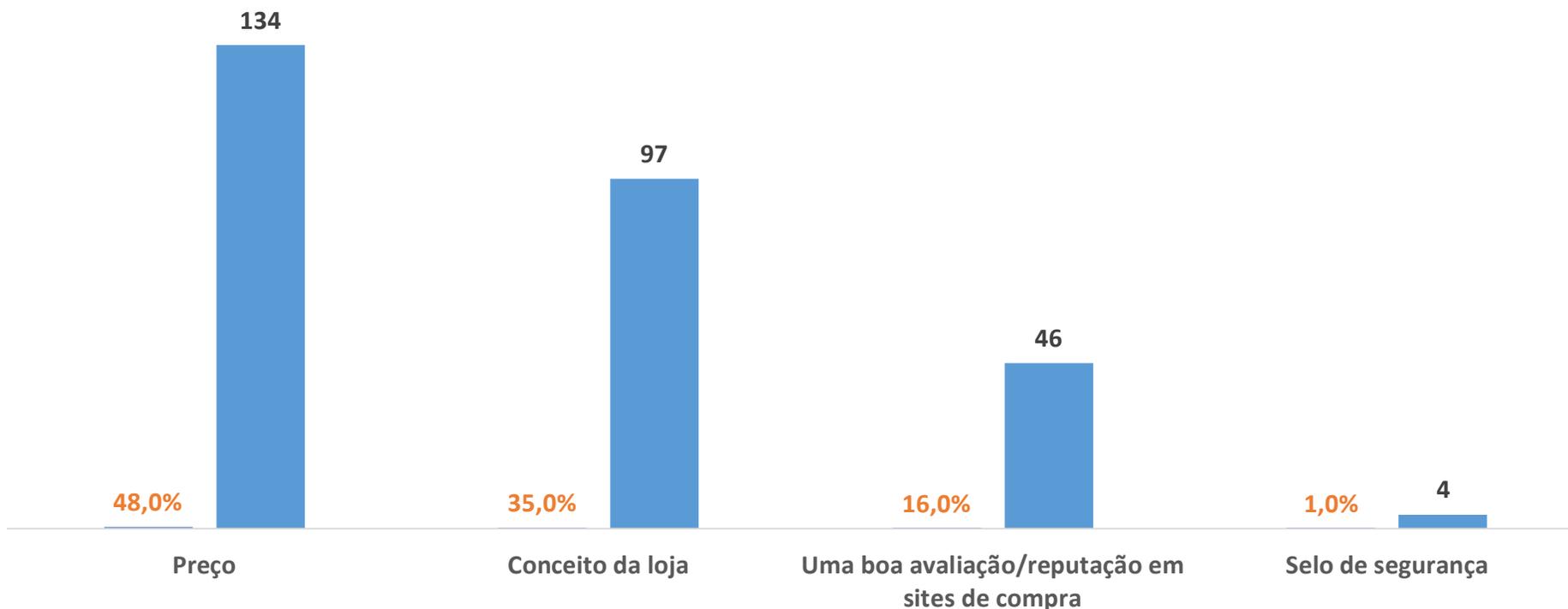
Na amostra coletada 85% dos entrevistados a renda familiar vai de 1 a 5 salários mínimos e apenas 15% acima de 6 salários.



O fator principal que você leva em conta na hora da compra?

A decisão da compra ainda está alicerçada no preço com 48% da amostra. Este percentual se justifica pela amostra da renda, onde 85% tem renda de até 6 salários mínimos.

Chama atenção os 35% de compradores que consideram o conceito da loja na hora da decisão. É a demonstração que o cliente valoriza a tradição e segurança para uma eventual necessidade de troca do produto.



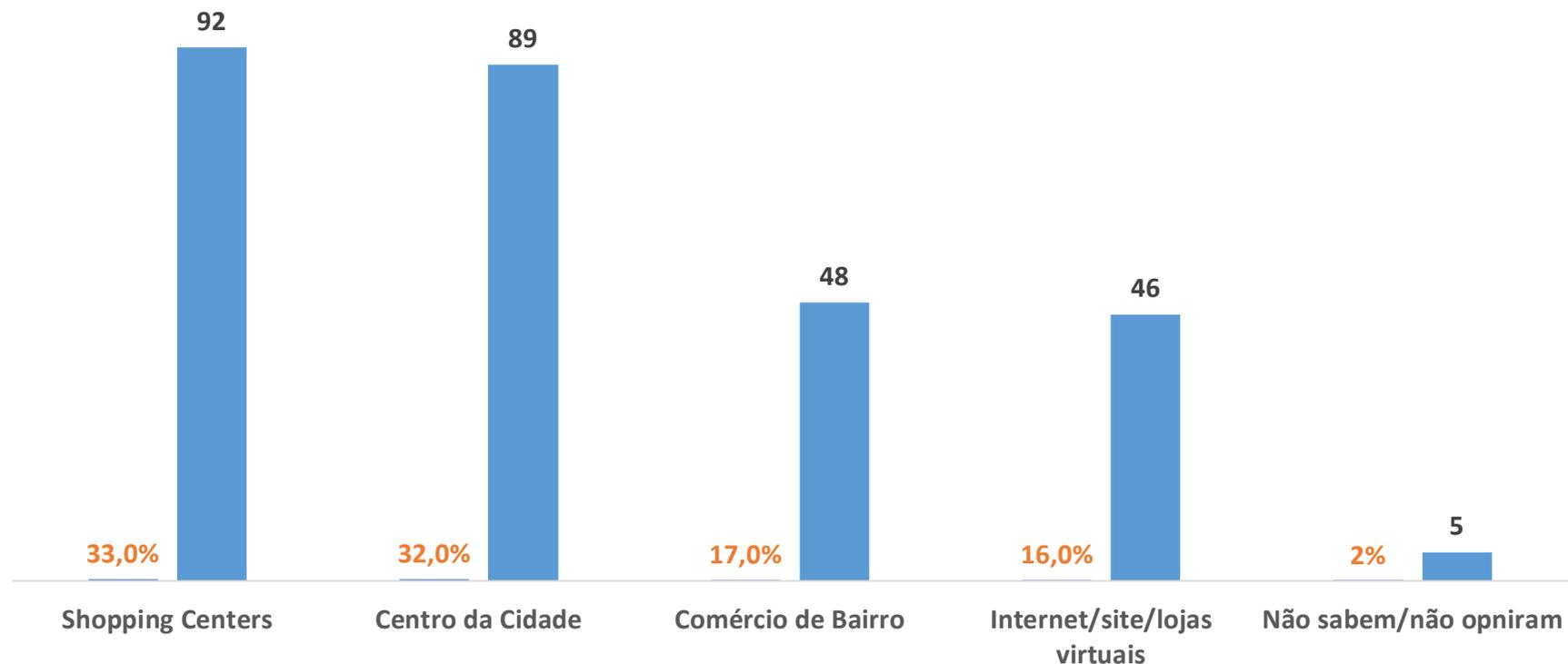
Quanto ao local para realizar as compras, você prefere?

O shopping lidera com 33%, que pode se justificar pela variedade de opções, climatização do ambiente, segurança, estacionamento, consorciado com ambientes de convivência.

Com 32% vem o centro da cidade, que não perde sua tradição de atração do público pela grande variedade de produtos com boa qualidade, preços atrativos e populares.

Com 17%, o comércio de bairro ganha relevância pela facilidade, mobilidade urbana, custos do combustível e estacionamento.

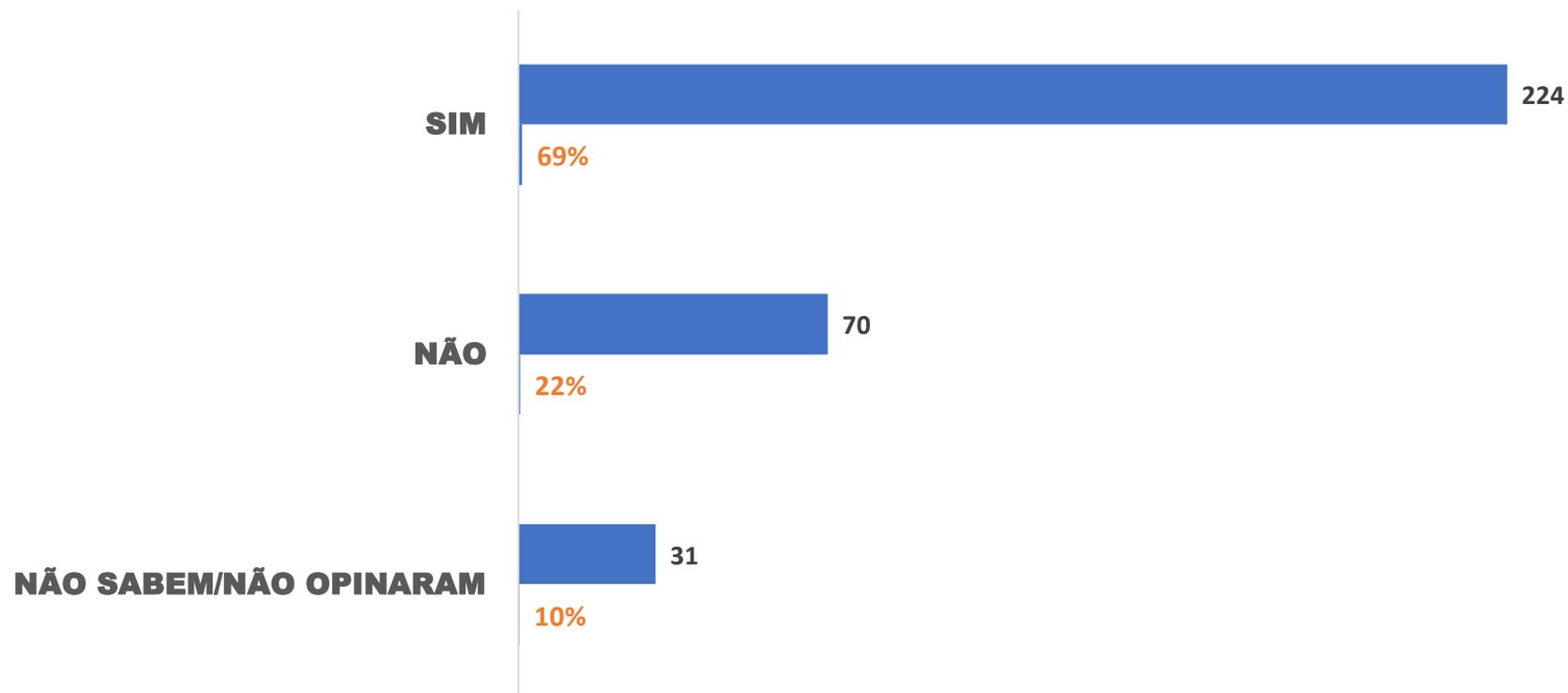
Com 16%, as vendas on-line vão, ano a ano, ganhando relevância.



Você vai às compras na Black Friday neste ano?

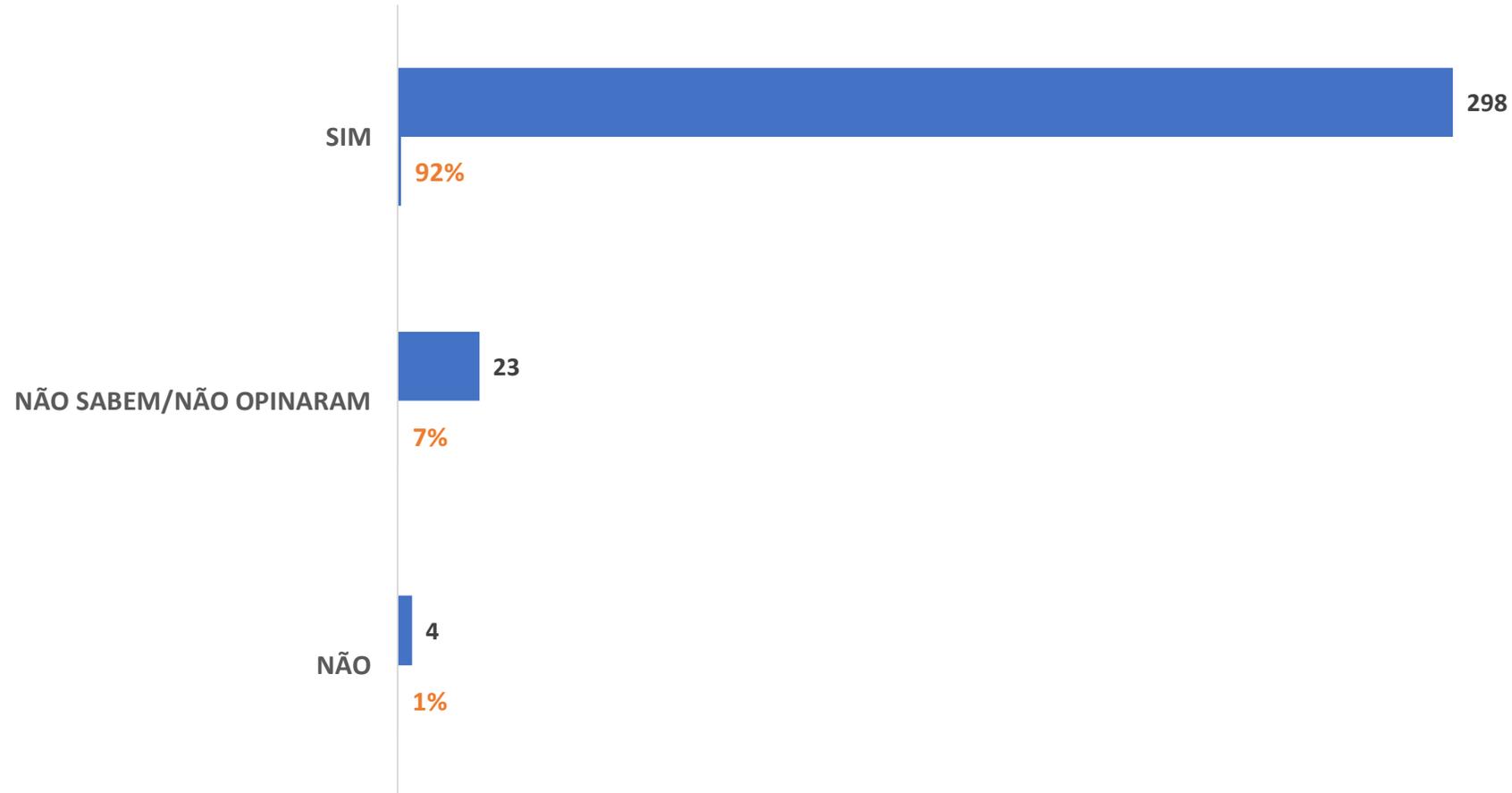
A Black Friday caiu no gosto do consumidor por ser uma boa oportunidade para comprar aquele produto que sempre esteve fora do alcance da renda.

A pesquisa apurou que 69% pretendem aderir e aproveitar a oportunidade, outros 32% não pretendem ou não opinaram o que ainda reflete ceticismo de alguns consumidores que acreditam haver manipulação de preços por alguns comerciantes, o que não passa de uma lenda urbana.



Você vai às compras neste Natal?

O Natal é a maior festa de confraternização entre famílias, amigos e até mesmo desconhecidas. A melhor forma de ler este gráfico é pelo lado inverso, no qual apenas 1% não vai às compras no Natal. Outros 92% vai às compras e 7% ainda não decidiu.



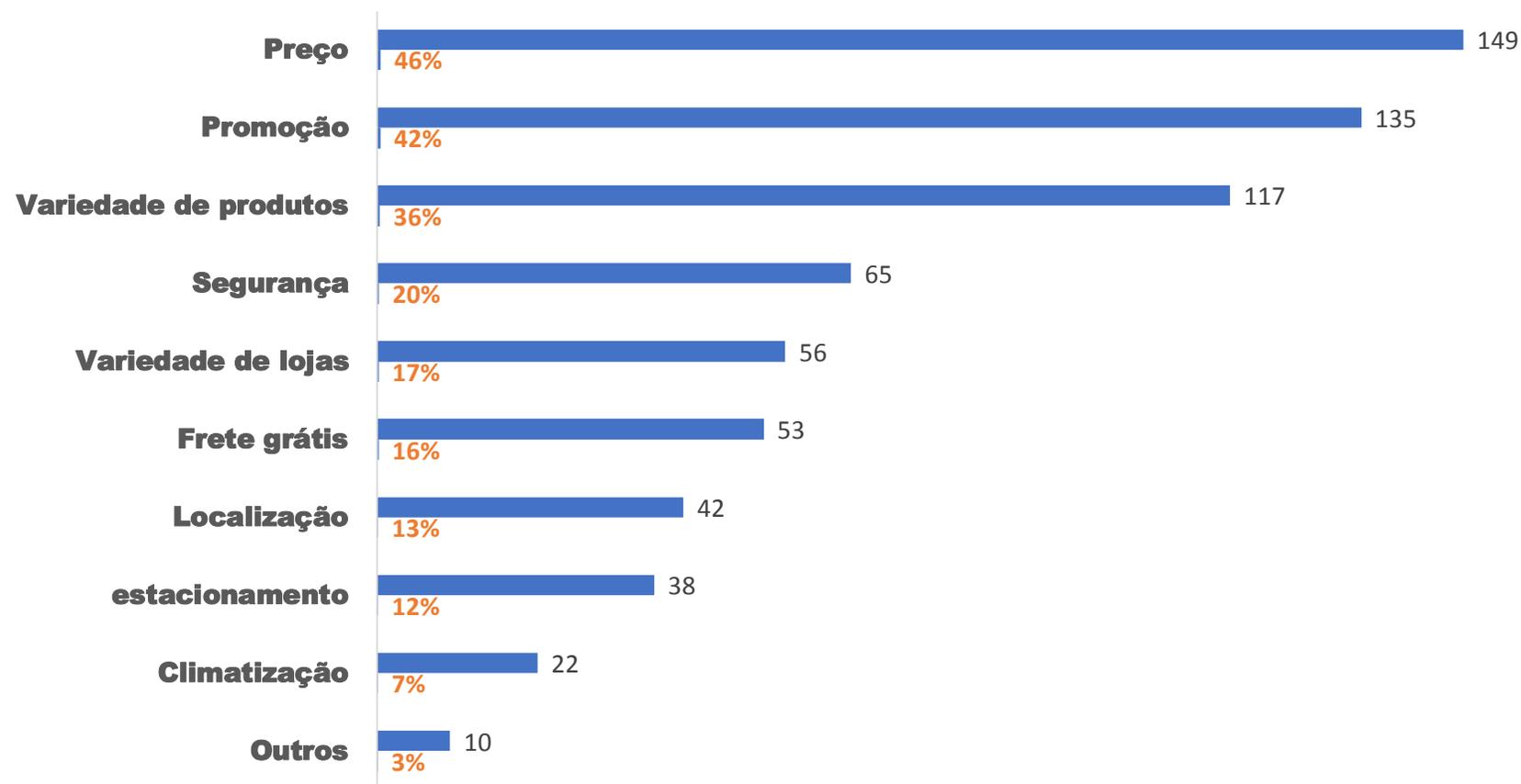
Para as compras de Natal, o que os consumidores levam em consideração ao adquirir um produto?

O preço sempre foi fator preponderante em pesquisas de intenção de compras e agora, em tempos de crise econômica ficou mais acentuado, o **preço** representou 88% quando somado a **promoções**.

Variedade e **segurança** também tiveram representatividade na decisão com 36% e 20% respectivamente.

Climatização e **estacionamento** tiveram menor relevância quando comparado aos demais fatores avaliados.

O total pode estar acima de 100%, pois o entrevistado pode escolher mais de uma opção.

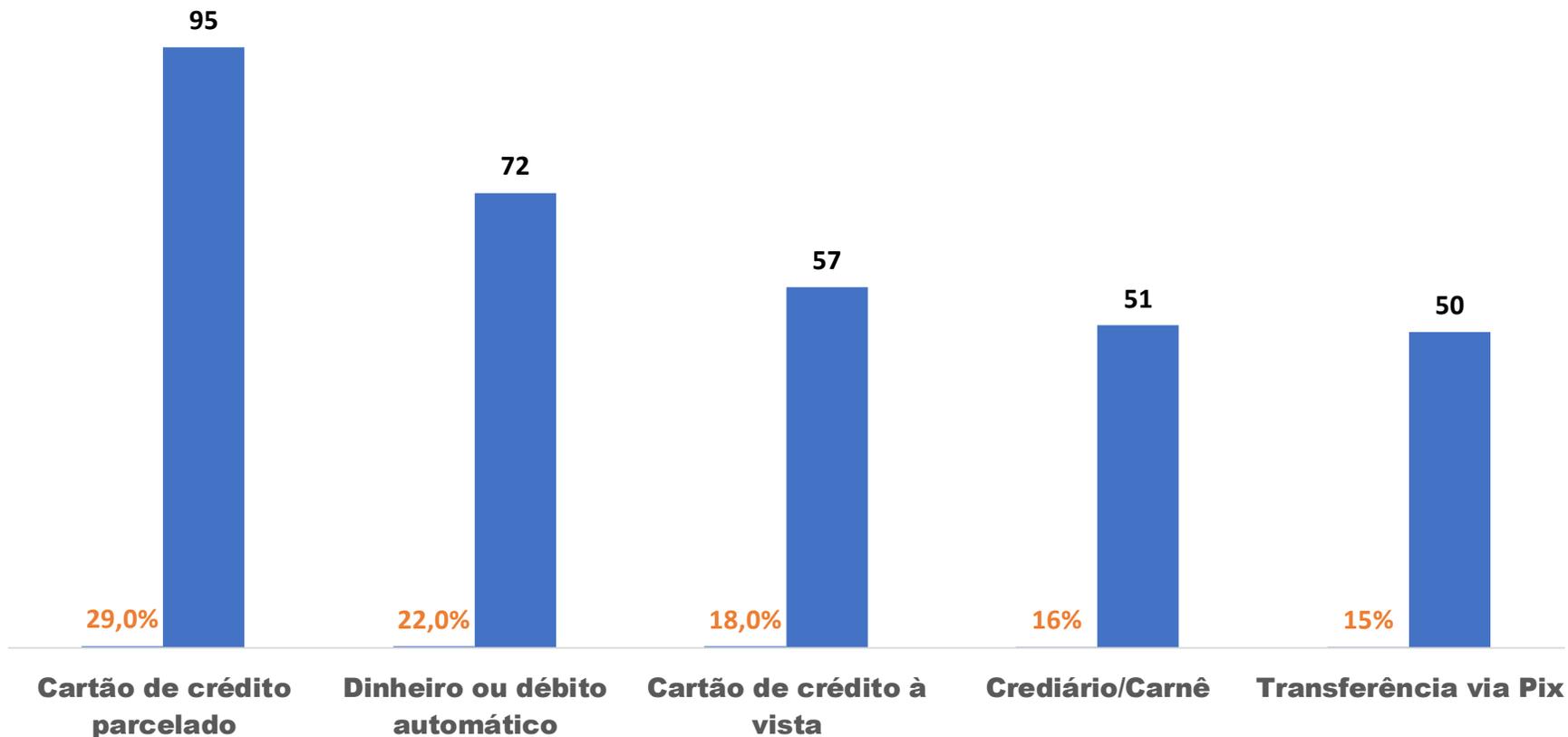


Como irão pagar as compras de Natal?

A compra dos presentes para eventos como o Natal, geralmente, não está contemplada no orçamento das famílias, o que justifica a maior adesão ao parcelamento no cartão de crédito, para diluir a despesa em vários meses.

O PIX foi outra opção que chama atenção por ser uma modalidade nova e já representar 15%. É uma maneira de não correr riscos com dinheiro no bolso sem perder o poder de negociação à vista na hora da compra.

Neste item, 325 entrevistados responderam a esta pergunta.

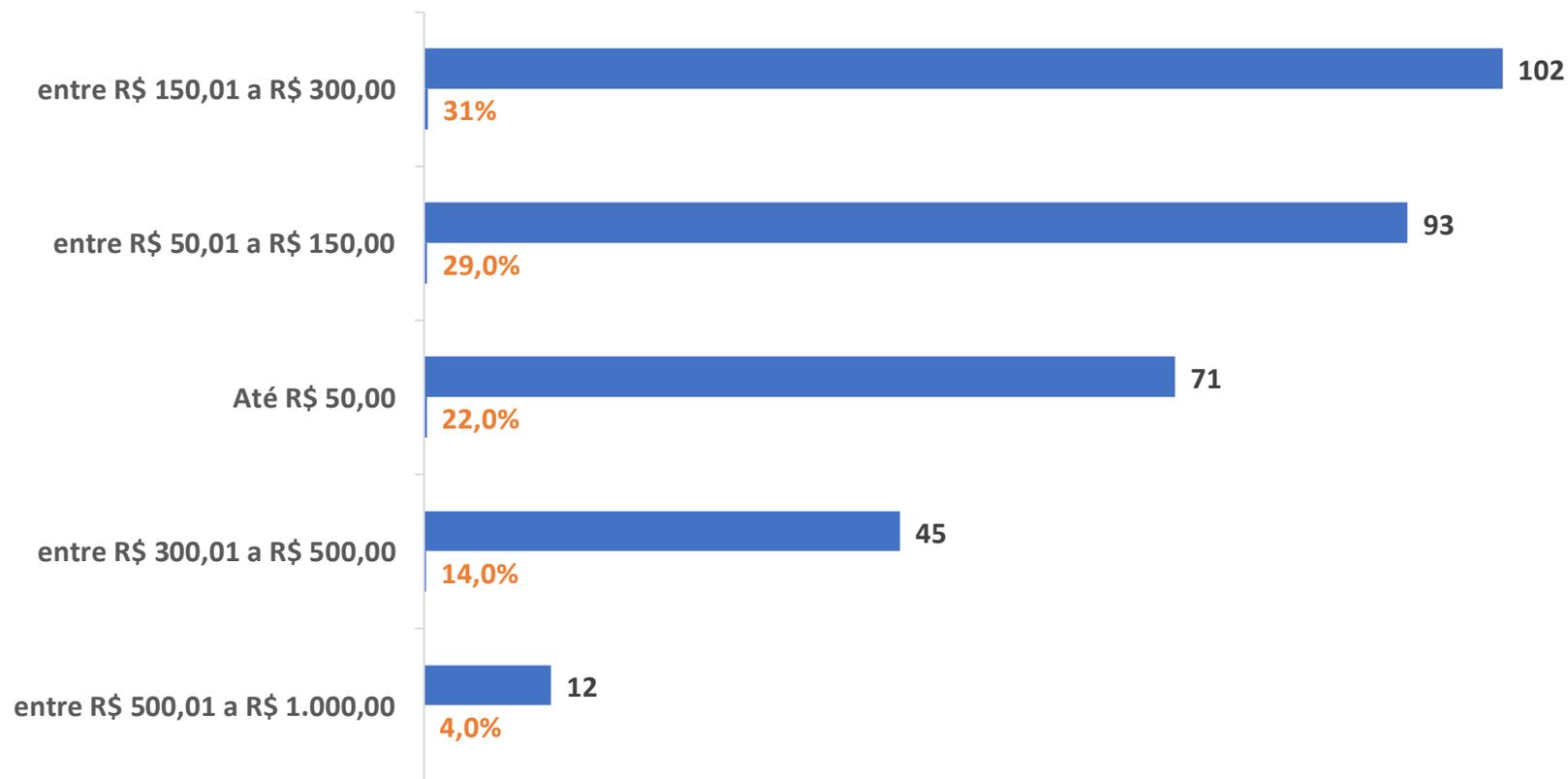


Quanto irão gastar nas compras de Natal?

A faixa de valores a ser gasto com presentes demonstra como a renda familiar foi impactada pela crise econômica desde de 2020, início da crise sanitária da Covid-19, escalada mundial dos preços e restrições ao funcionamento do comércio.

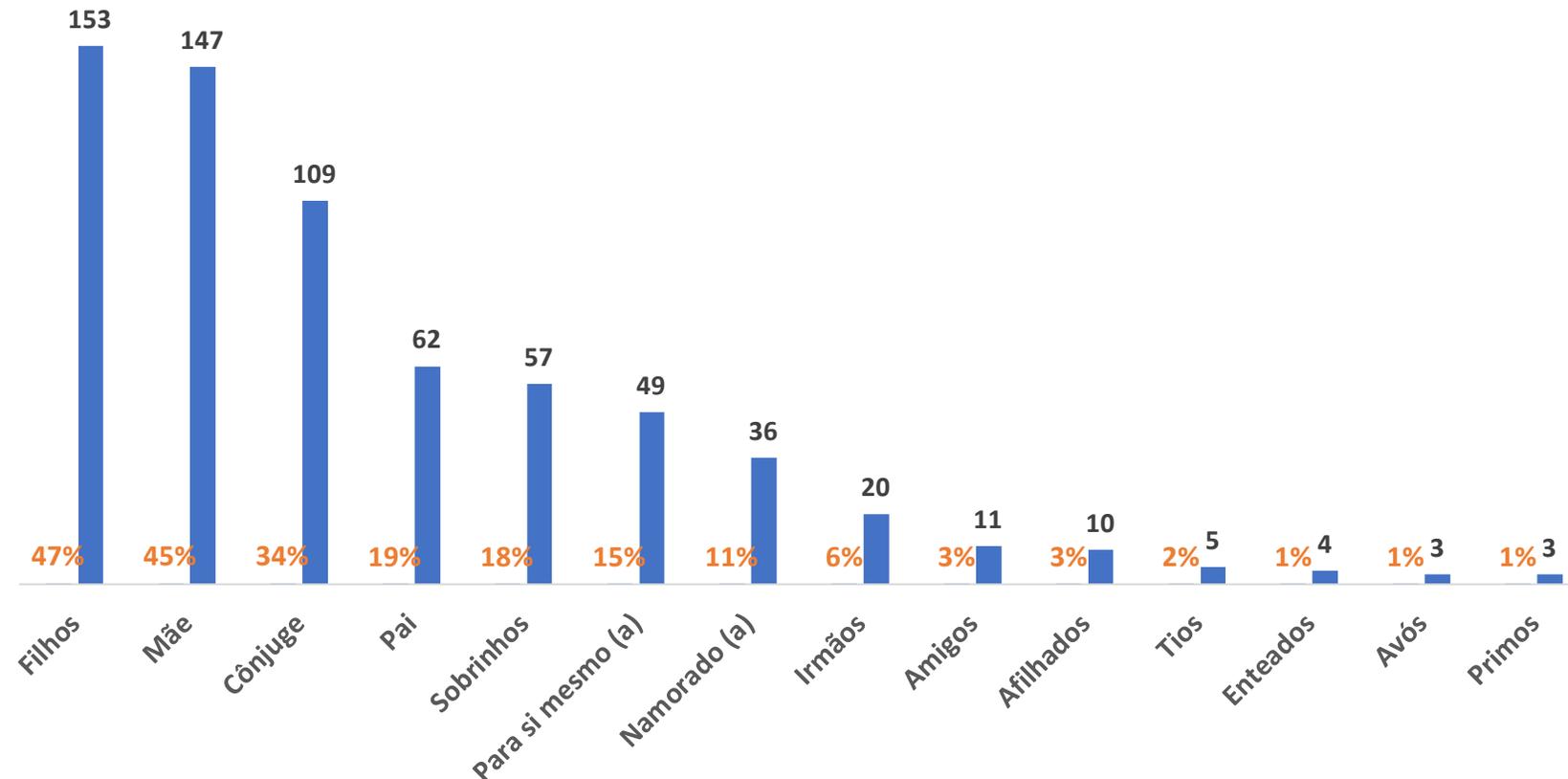
Quanto a pretensão de gasto com presentes, a pesquisa apurou:

- **60%** pretende gastar até R\$ 300,00;
- **22%** pretende gastar até R\$ 50,00;
- **18%** pretende gastar acima de R\$ 300,00.



Percentual de entrevistados, quanto a quem pretendem presentear no Natal em 2022

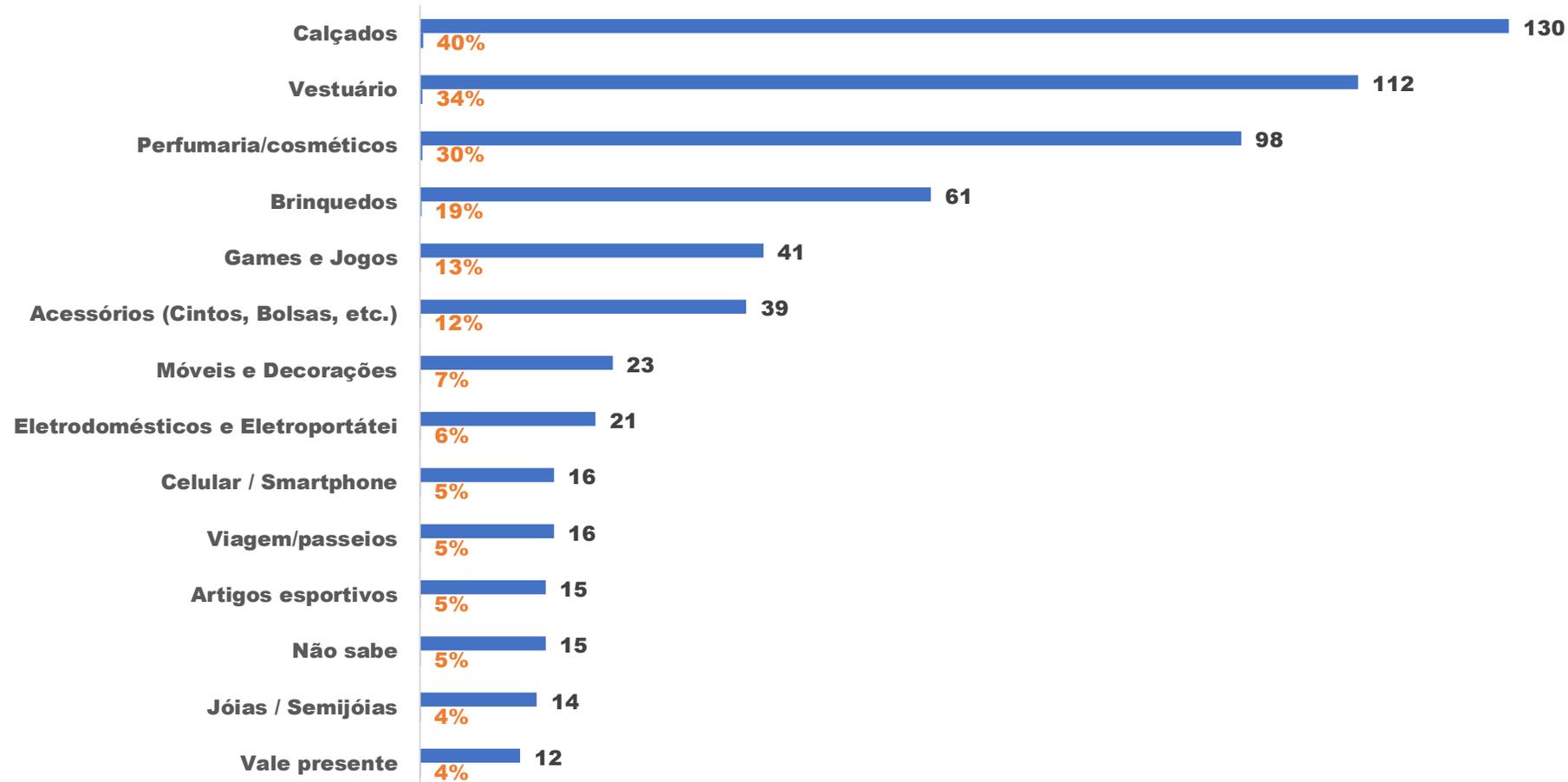
Aqui temos outra demonstração da grandiosidade do Natal. Filhos, mães e cônjuges são a preferência na prioridade dos presentes, mas ficou demonstrado na pesquisa que a lista de intenções de presentes é grande.



O que vão presentear?

Como a resposta contemplava mais de uma opção, a soma dos percentuais ultrapassa o 100%, mas a preferência continua sendo por produtos essenciais ao dia a dia das pessoas como calçado 40%, vestuário 34%, perfumes e cosméticos 30%.

Aqueles produtos não essenciais tiveram baixo nível de preferência, também justificado pelo aperto orçamentário das famílias.

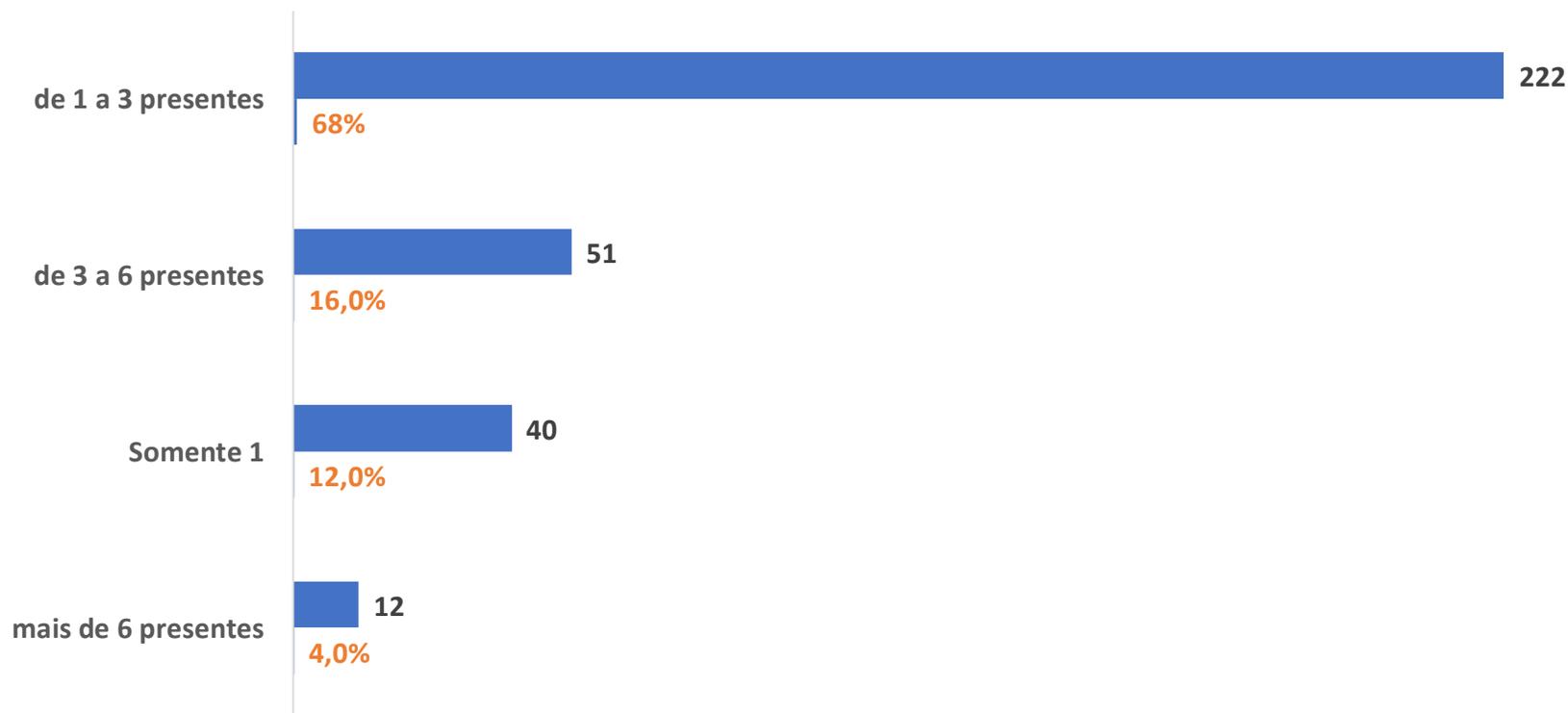


Quantos presentes pretendem comprar?

O presente é uma manifestação de gratidão, carinho ou amizade, mas como a disponibilidade é menor que a vontade, as pessoas precisam fazer escolhas.

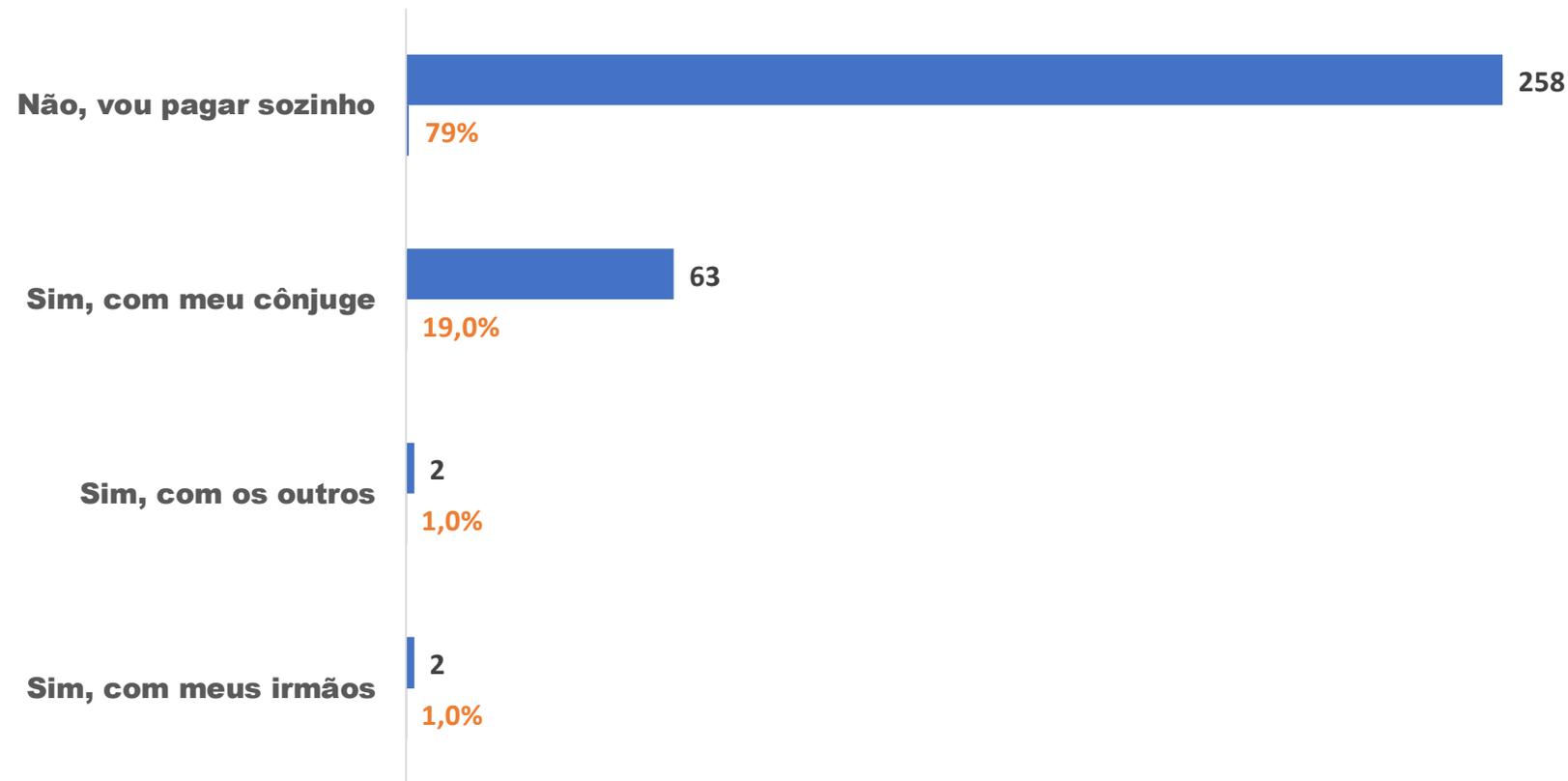
Pelas limitações orçamentárias da amostra, temos:

- 12% apenas 1 presente;
- 68% até 3 presentes;
- 4% acima de 6 presentes.



Pretende dividir o valor com alguém?

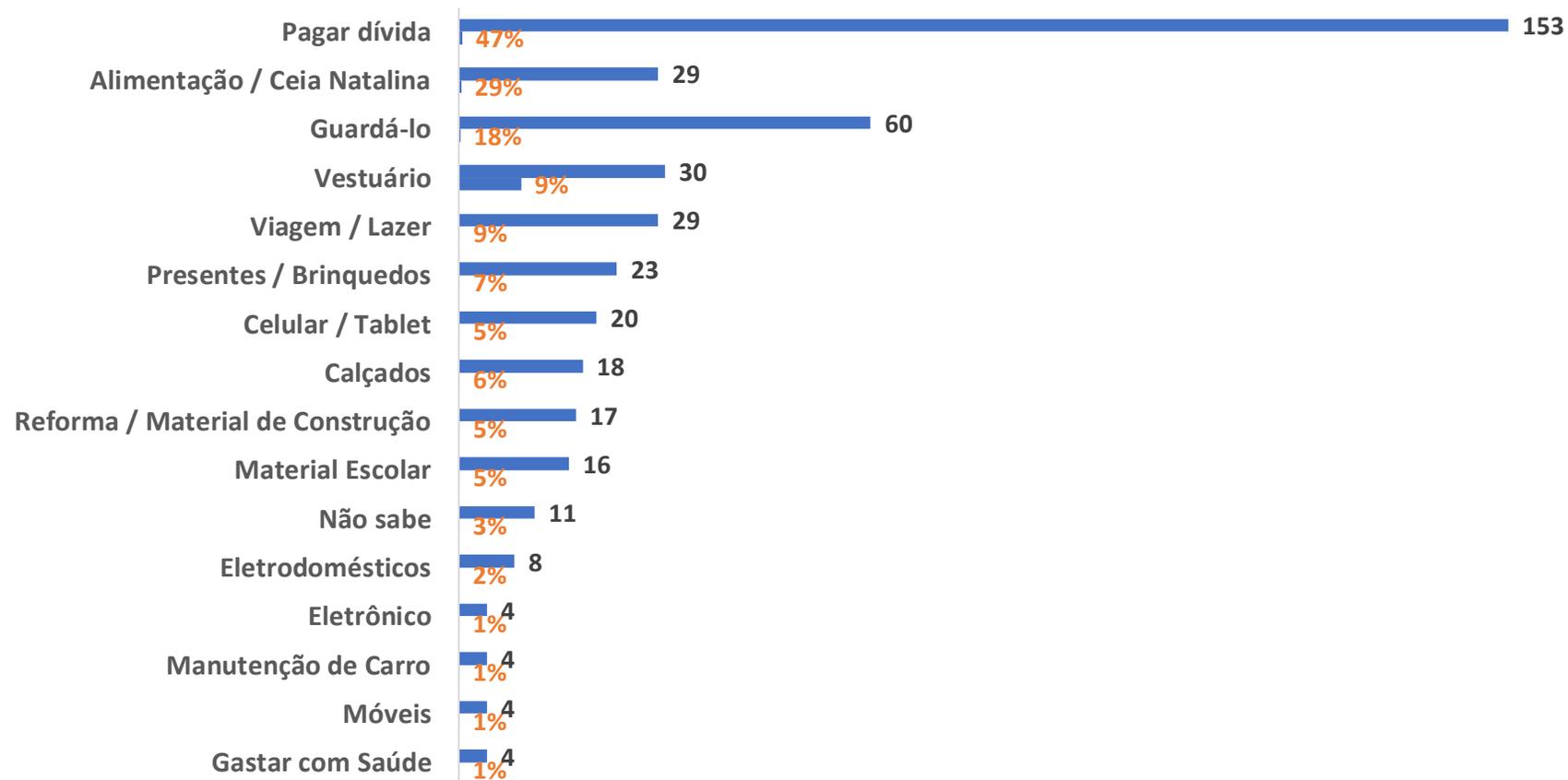
- 79% é se considera independente e pretende pagar sozinho pelos presentes;
- 19% pretende dividir o valor com o cônjuge;
- 2% com amigos e outros.



Como irá utilizar os recursos do 13º salário?

O recebimento do 13º é aguardado com expectativa pelos trabalhadores por representar uma oportunidade de renda extra. Mas, dois anos de crise econômica invertem prioridades e como demonstra a pesquisa, 47% vai para pagamento de dívidas. Outros 29% para alimentação e Ceia de Natal. Aqui, há um contraste com o vestuário de apenas 9%.

O total está acima de 100%, pois os entrevistados puderam escolher mais de uma opção.



Você contraiu dívidas nos últimos 6 meses?

Este quadro revela baixo endividamento da ordem de 40% somando-se as dívidas com mais de 4 parcelas, mas se justifica por estar avaliando os últimos 6 meses, período em que a crise já estava instalada, as famílias já estavam endividadas e com receio de contrair novas dívidas.

