



# INTENÇÃO DE VENDAS PARA O DIA DOS PAIS

- EXPECTATIVA DOS EMPRESÁRIOS -

2022

# PRINCIPAIS INFORMAÇÕES TÉCNICAS

## OBJETIVO:

Sondagem dos setores característicos da data para sondar a expectativa dos lojistas de Belo Horizonte em relação às vendas para o **DIA DOS PAIS**.

## INFORMAÇÕES TÉCNICAS:



**Pesquisa quantitativa:**  
Pesquisa via telemarketing.



**Público alvo:**  
Empresários de Belo Horizonte dos setores característicos da data.



**Amostra:**  
Total de 297 empresários entrevistados dos setores característicos da data. Supondo aleatoriedade da amostra, obtém-se um intervalo de confiança de 95% e erro amostral de 5,7%.



**Período:**  
Pesquisa entre os dias 10 a 13 de julho de 2022.



# PREVISÃO DE FATURAMENTO DO MÊS DE AGOSTO

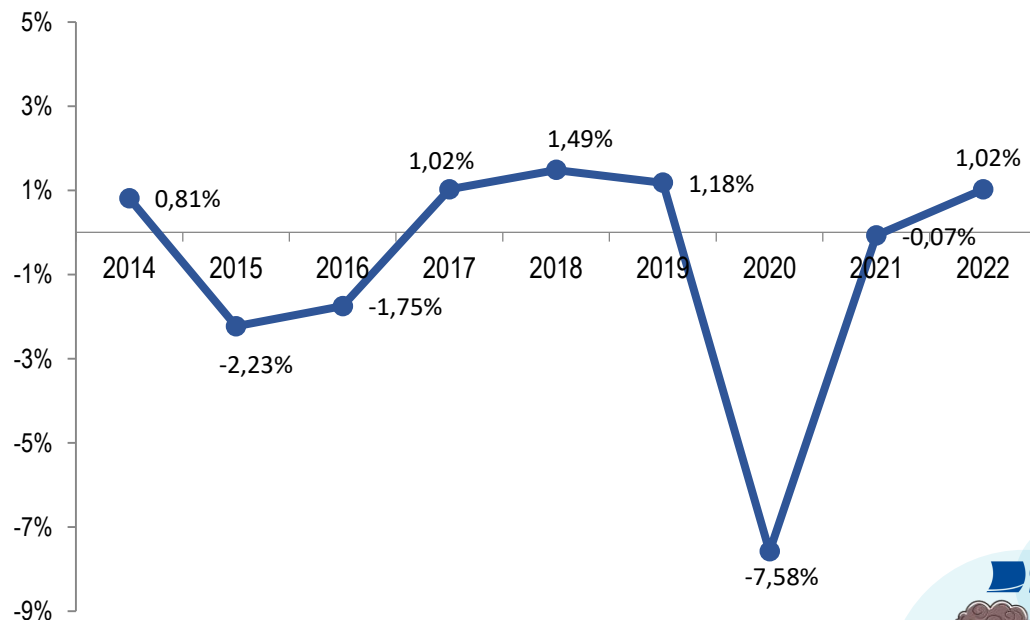
Segundo a previsão da CDL/BH o mês de agosto deverá movimentar em torno de

**R\$ 1,68 bilhão** na economia belo-

horizontina, o que representa um

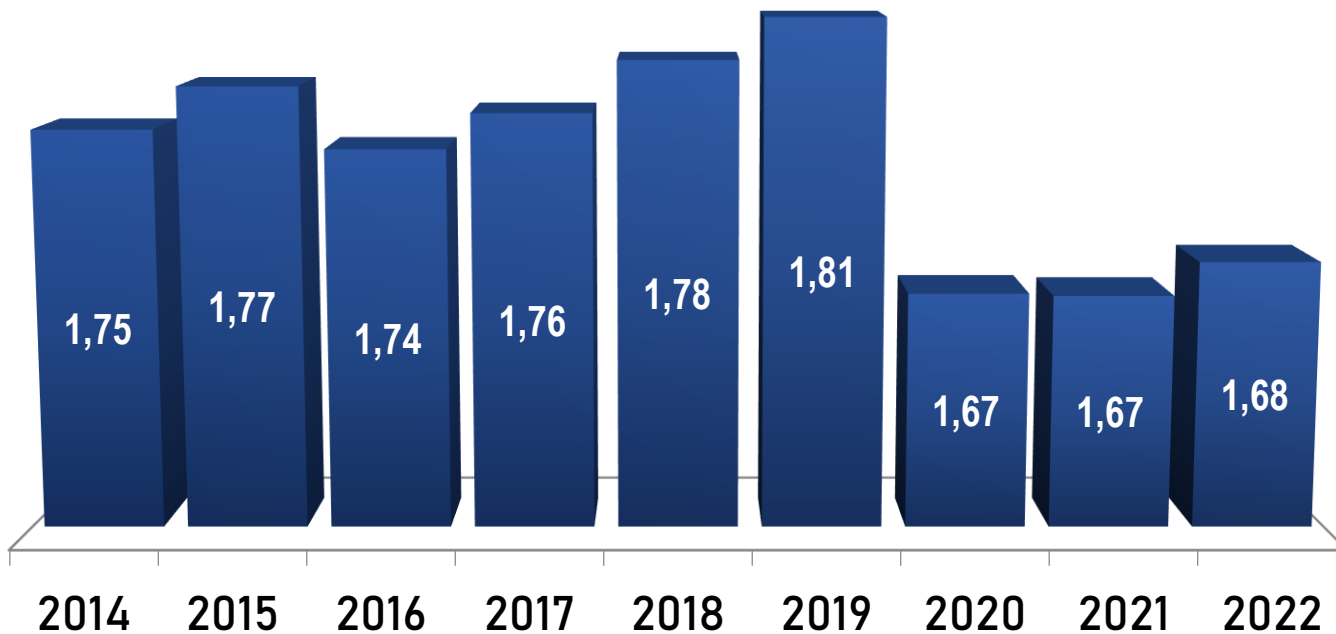
**crescimento** de 1,02% em relação

ao mesmo período que 2021.

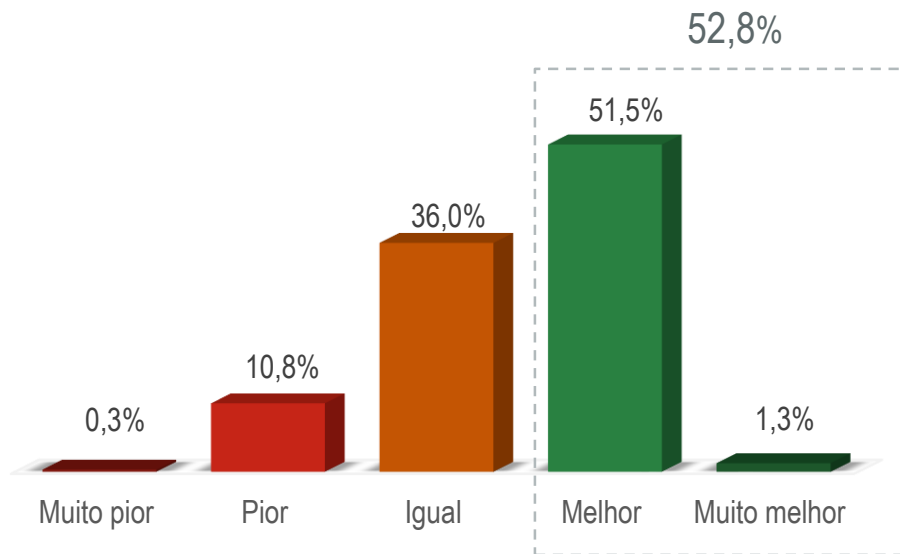


# Montante vendas

(em R\$ bilhões)



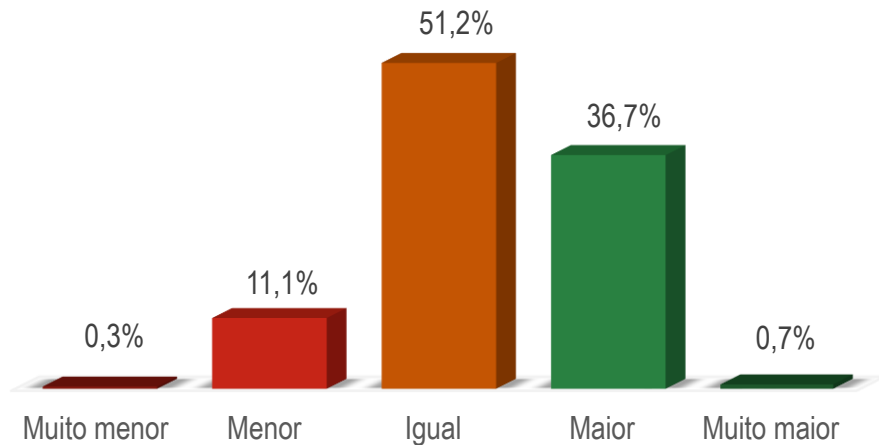
## COM RELAÇÃO AO ANO PASSADO, QUAL A EXPECTATIVA PARA AS VENDAS NO DIA DOS PAIS?



Em relação à expectativa de vendas para o Dia dos Pais, 11,1% dos lojistas entrevistados esperam uma queda nas vendas, 36% esperam manter o mesmo patamar e 52,8% acreditam que terão **um crescimento**.



## NESTE ANO, O VOLUME DE ESTOQUE, EM COMPARAÇÃO AO ANO PASSADO, SERÁ:



Em relação ao estoque para as vendas no Dia dos Pais, 11,4% dos empresários entrevistados afirmaram que irão reduzir o estoque, 51,2% manterão o mesmo do ano anterior e 37,4% aumentarão.

Os principais fatores determinantes para essa **perspectiva negativa** foram: os preços elevados dos produtos e a renda mensal não acompanhou esse aumento (55,9%), os consumidores receosos (32,4%) e 11,7% acreditam que os consumidores irão comprar menor quantidade de produtos esse ano.

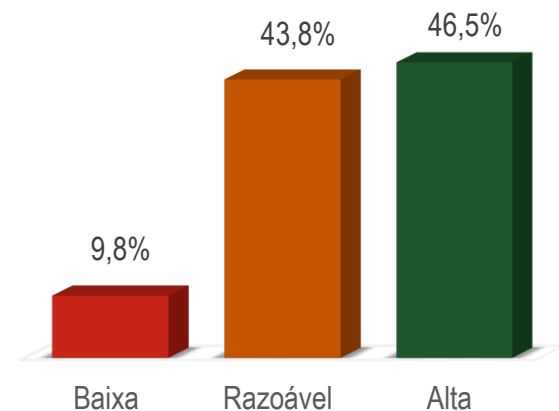


## EM RELAÇÃO AOS PREÇOS PRATICADOS PELOS FORNECEDORES, VOCÊ DIRIA QUE OS PREÇOS:



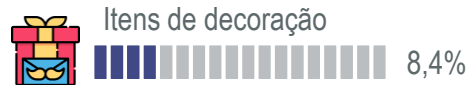
Em relação aos preços cobrados pelos fornecedores, oito em cada 10 entrevistados sentiram **aumento nos preços** das mercadorias comercializadas.

## QUAL FOI A FREQUÊNCIA DE CLIENTES REALIZANDO PESQUISA DE PREÇO NO SEU ESTABELECIMENTO?



# QUAIS OS PRODUTOS QUE TEM MAIOR SAÍDA NO DIA DOS PAIS NO SEU ESTABELECIMENTO?

- RESPOSTA MÚLTIPLA -

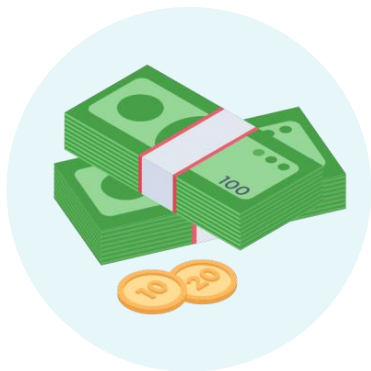


Os empresários estão apostando nas **roupas**, nos **utensílios domésticos** e nos **acessórios** como sendo os presentes mais procurados para o Dia dos Pais.





Segundo as perspectivas dos empresários,  
o **tíquete médio** para o Dia dos  
Pais este ano será de aproximadamente



**R\$ 170,93.**





# Tíquete médio dos top 4 dos presentes para o dia dos pais.

R\$ 151,94



Roupas

R\$ 82,95



Utensílios  
domésticos

R\$ 177,54



Acessórios

R\$232,73



Calçados



Sobre o número de itens que serão comprados, os empresários esperam que os consumidores que desejam homenagear alguém na data, em média, adquiram

**um presente.**





**O valor gasto** no presente para os pais deste ano, para a grande maioria, irá se **manter** em relação ao do ano anterior.



E quais os motivos  
para **diminuir** os  
gastos com o presente?

↘ **20,2%**

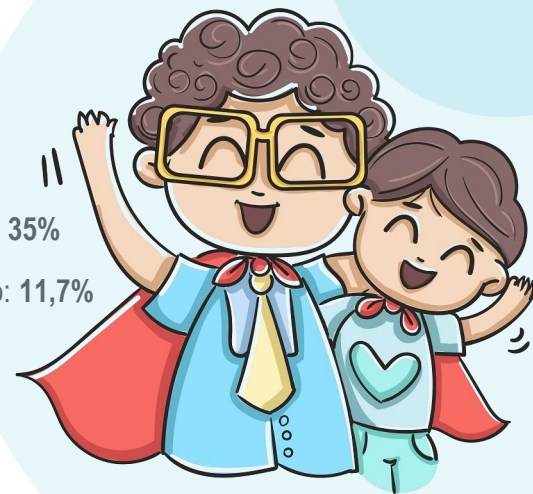
**Motivos:**

Os consumidores estão receosos/ pretendem economizar: **51,7%**

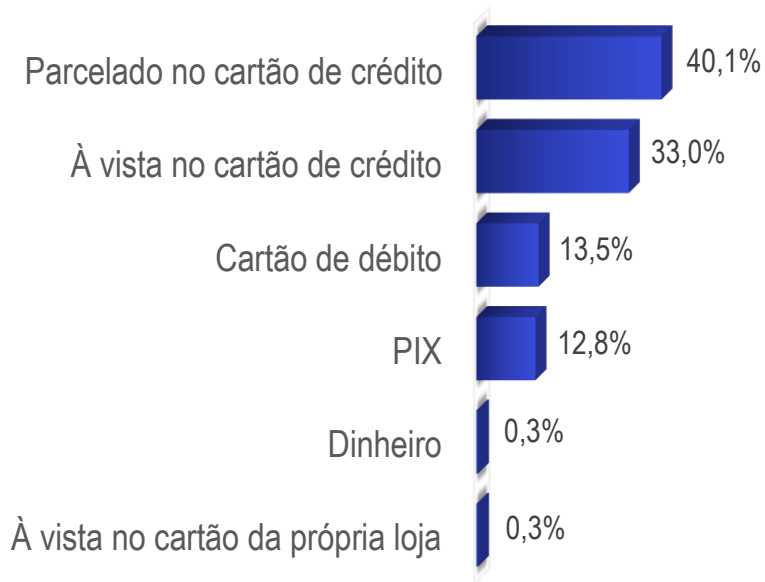
Preços subiram demais e a renda mensal não acompanhou o aumento: **35%**

Os consumidores irão comprar menor quantidade de produtos esse ano: **11,7%**

Desemprego entre os consumidores está em alta: **1,6%**



## QUAL A FORMA DE PAGAMENTO QUE SERÁ MAIS UTILIZADA NO DIA DOS PAIS?



A maior parte dos lojistas entrevistados acredita que a principal forma de pagamento será à vista (59,9%). Em relação aos consumidores que irão adotar os pagamentos via cartão de crédito parcelado (40,1%), em média, os empresários acreditam que irão optar por parcelamento em até 5 vezes.



Ao se preparar para vender mais no Dia dos Pais, 62,3% dos empresários irão apostar em alguma **ação publicitária** para elevar as vendas.



## PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS QUE IRÁ FAZER PARA CHAMAR A ATENÇÃO DOS CONSUMIDORES NO DIA DOS PAIS?

- RESPOSTA MÚLTIPLA -



## COMO VOCÊ IRÁ DIVULGAR OS SEUS PRODUTOS NO DIA DOS PAIS?

- RESPOSTA MÚLTIPLA -





# RESPONSÁVEIS PELA ELABORAÇÃO DA PESQUISA:

**Ana Paula Bastos**

Coordenadora Setor de Economia e Pesquisa

**Silma Evangelista**

Estatística

**Virgínia Mesquita**

Analista de Economia

**Aline Costa**

Técnico de Pesquisa

**Júlia Santarelli**

Técnico de Pesquisa

**Luciana Marques**

Técnico de Pesquisa

RESPONSÁVEL PELA RELATÓRIO:

**Silma Evangelista**

