

E-BOOK 2023

# BLACK FRIDAY

 **CDL**  
Caxias do Sul  
*apoiando seu negócio*

# PESQUISA BLACK FRIDAY 2023

Diante de uma data que tem ganhado cada vez mais adesão do público e de lojistas, foi realizada a sexta edição da Pesquisa de Intenção de Compras da CDL Caxias para a Black Friday 2023.

Os dados mostram que há projeção de aumento de 17,7% na intenção de compras dos caxienses e de 16,3% no tíquete médio, em comparação a data de 2022. Os consumidores devem adquirir R\$ 1.272,01 em produtos. Metade dos entrevistados já decidiu suas escolhas. Os produtos mais desejados são móveis e eletrodomésticos, eletroeletrônicos e vestuário. Do total de entrevistados, 65,6% estão com a expectativa definida como "média" por ofertas interessantes, enquanto 14,9% possuem um "alto" anseio pelas promoções.

816 moradores de diferentes pontos de Caxias do Sul responderam a pesquisa entre os dias 31 de outubro e 04 de novembro.

Veja os dados completos do estudo a seguir.

# PERFIL DOS ENTREVISTADOS

## GÊNERO

FEMININO	51,8%
MASCULINO	48,2%

## ESTADO CIVIL

SOLTEIRO(A) / SEPARADO(A) / VIÚVO(A)	56,2%
CASADO(A) / UNIÃO ESTÁVEL	43,8%

## IDADE

16-29	26,8%
30-39	33,2%
40-49	20,6%
50-59	12,6%
60-69	5,3%
70+	1,5%

## POSSUI FILHOS?

NÃO	54,4%
1	20,8%
2	17,9%
3	5,4%
4+	1,5%

## ESCOLARIDADE

FUNDAMENTAL INCOMPLETO	0,5%
FUNDAMENTAL COMPLETO	4,9%
MÉDIO INCOMPLETO	3,6%
MÉDIO COMPLETO	42,3%
SUPERIOR INCOMPLETO	15,6%
SUPERIOR COMPLETO	26,4%
PÓS-GRADUADO INCOMPLETO	3,9%
PÓS-GRADUADO COMPLETO	2,8%

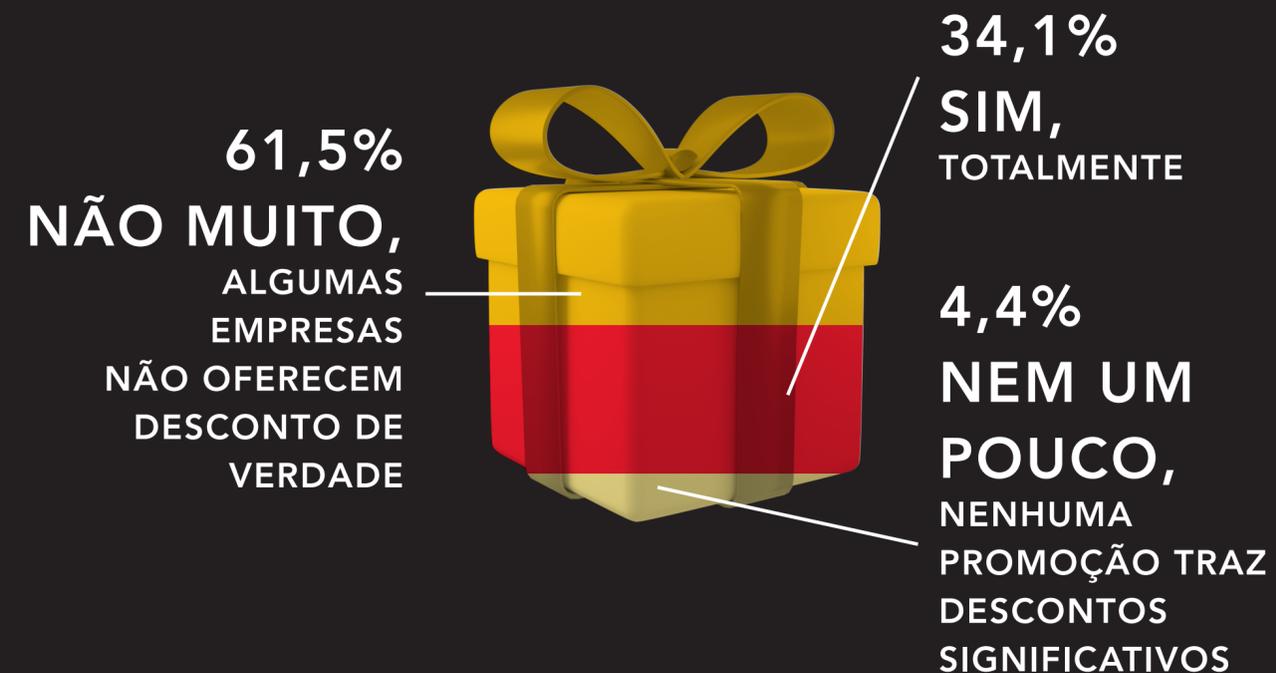
## SITUAÇÃO PROFISSIONAL

FUNCIONÁRIO EMPRESA PRIVADA	58,7%
PROFISSIONAL LIBERAL	16,7%
APOSENTADO/PENSIONISTA	6,7%
SÓCIO OU PROPRIETÁRIO DE EMPRESA	5,1%
ESTUDANTE/ESTAGIÁRIO	4,1%
FUNCIONÁRIO PÚBLICO	5,1%
DO LAR	1,3%
NO MOMENTO NÃO ESTÁ TRABALHANDO	2,3%

# VOCÊ SABE O QUE É A BLACK FRIDAY E QUANDO OCORRE?



## VOCÊ ACREDITA NAS PROMOÇÕES DESTA DATA?

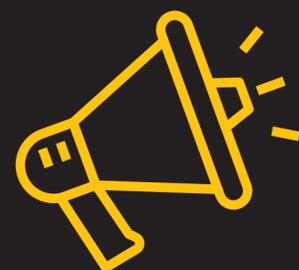


# O QUE TE AJUDA A LEMBRAR QUE A BLACK FRIDAY ESTÁ CHEGANDO?



ÉPOCA DO ANO

35%



ANÚNCIOS EM REVISTAS, JORNAIS, OUTDOORS E RÁDIO

19,9%



ANÚNCIOS ONLINE

16,4%



PESSOAS COMENTANDO

11,7%



PROMOÇÕES

9,4%



LOJAS DECORADAS

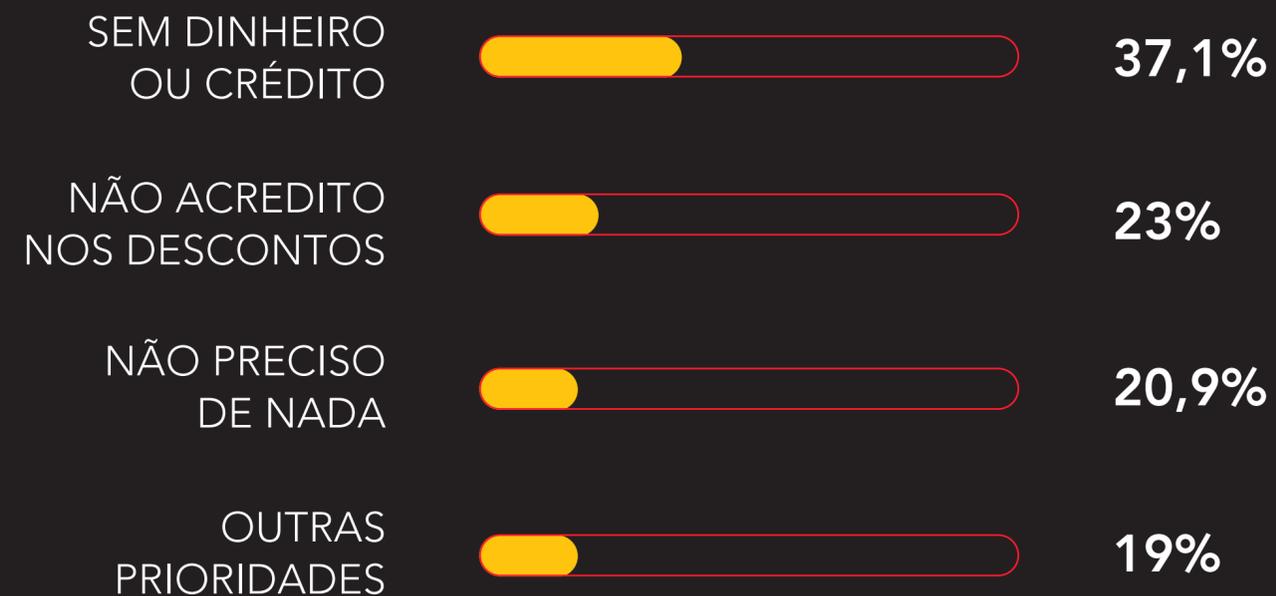
7,6%

# VOCÊ PRETENDE FAZER COMPRAS PARA A BLACK FRIDAY?

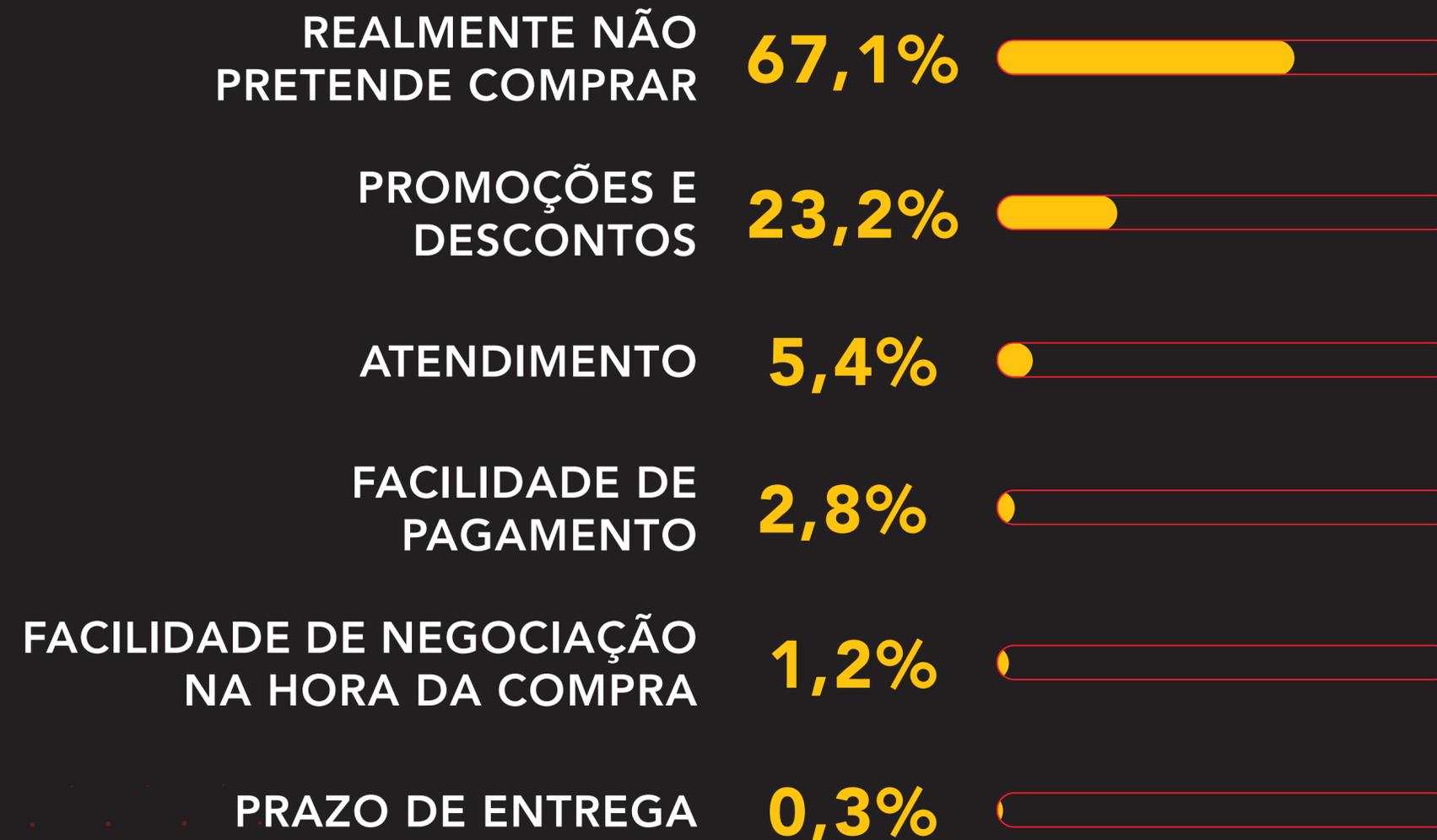


**2022** 59,3% NÃO 32,8% SIM 7,9% TALVEZ

## POR QUE NÃO IRÁ FAZER COMPRAS NA BLACK FRIDAY?



# SE ALGO FOSSE FEITO PELOS LOJISTAS, O QUE PODERIA TE MOTIVAR A COMPRAR NA BLACK FRIDAY?\*

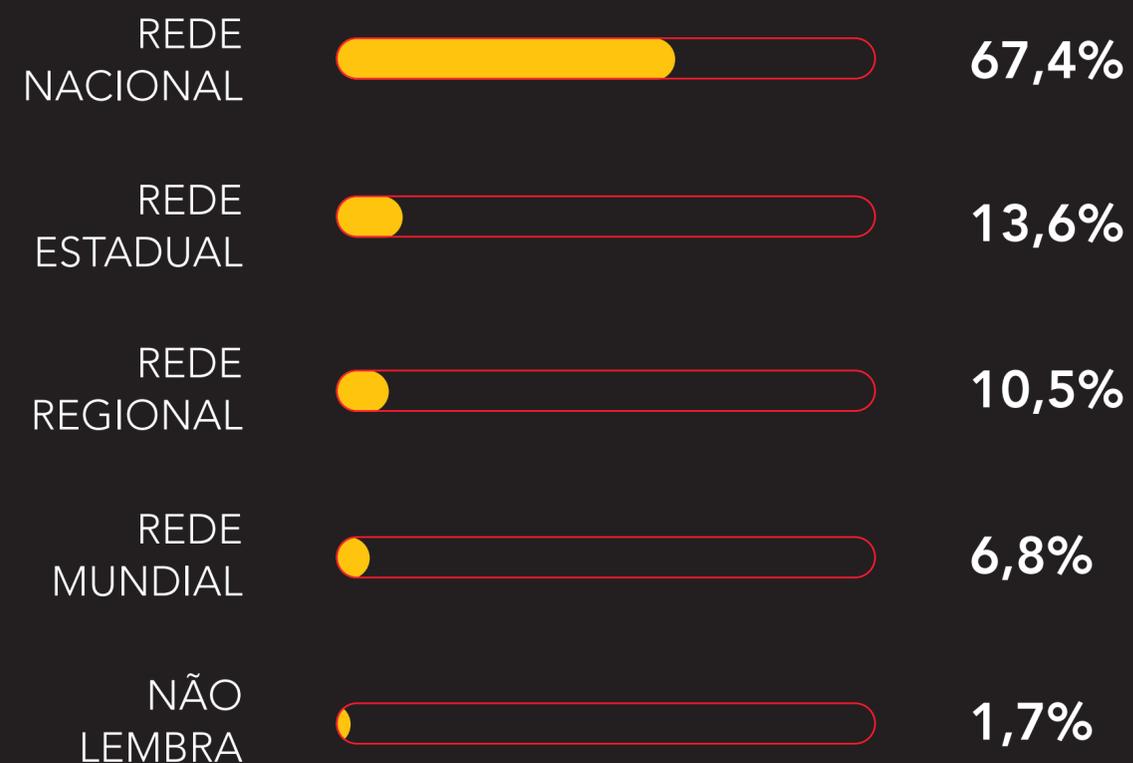


\* PERGUNTA FEITA PARA TODOS QUE DISSERAM NÃO PRETENDER COMPRAR NA BLACK FRIDAY DESTE ANO

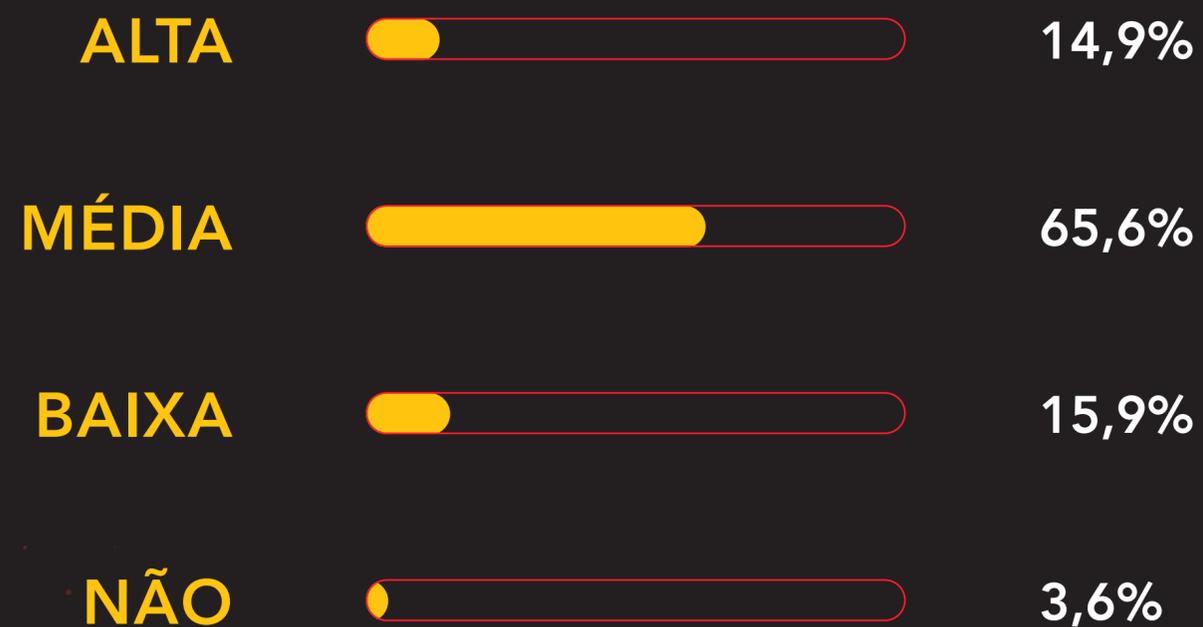
# VOCÊ LEMBRA DE ALGUMA EMPRESA QUE JÁ INICIOU AS OFERTA DE PRODUTOS PARA BLACK FRIDAY?



## SE SIM, QUAL?



# VOCÊ TEM EXPECTATIVAS DE QUE O COMÉRCIO IRÁ FAZER OFERTAS INTERESSANTES?



## QUANTO ESPERA ENCONTRAR DE DESCONTOS NESTA BLACK FRIDAY?



# COMO É SEU PROCESSO DE COMPRA? JÁ DECIDIU O QUE VAI COMPRAR?

**SIM,  
PRIMEIRO DECIDO  
O PRODUTO E  
DEPOIS PROCURO  
A MELHOR OFERTA**

**50%**

**NÃO,  
MAS VOU DECIDIR  
E DEPOIS BUSCO A  
MELHOR OFERTA**

**30,5%**

**NÃO,  
FICO DE OLHO NAS  
OFERTAS E QUANDO  
ENCONTRO ALGO QUE  
POSSA INTERESSAR EU  
FAÇO A COMPRA**

**14,4%**

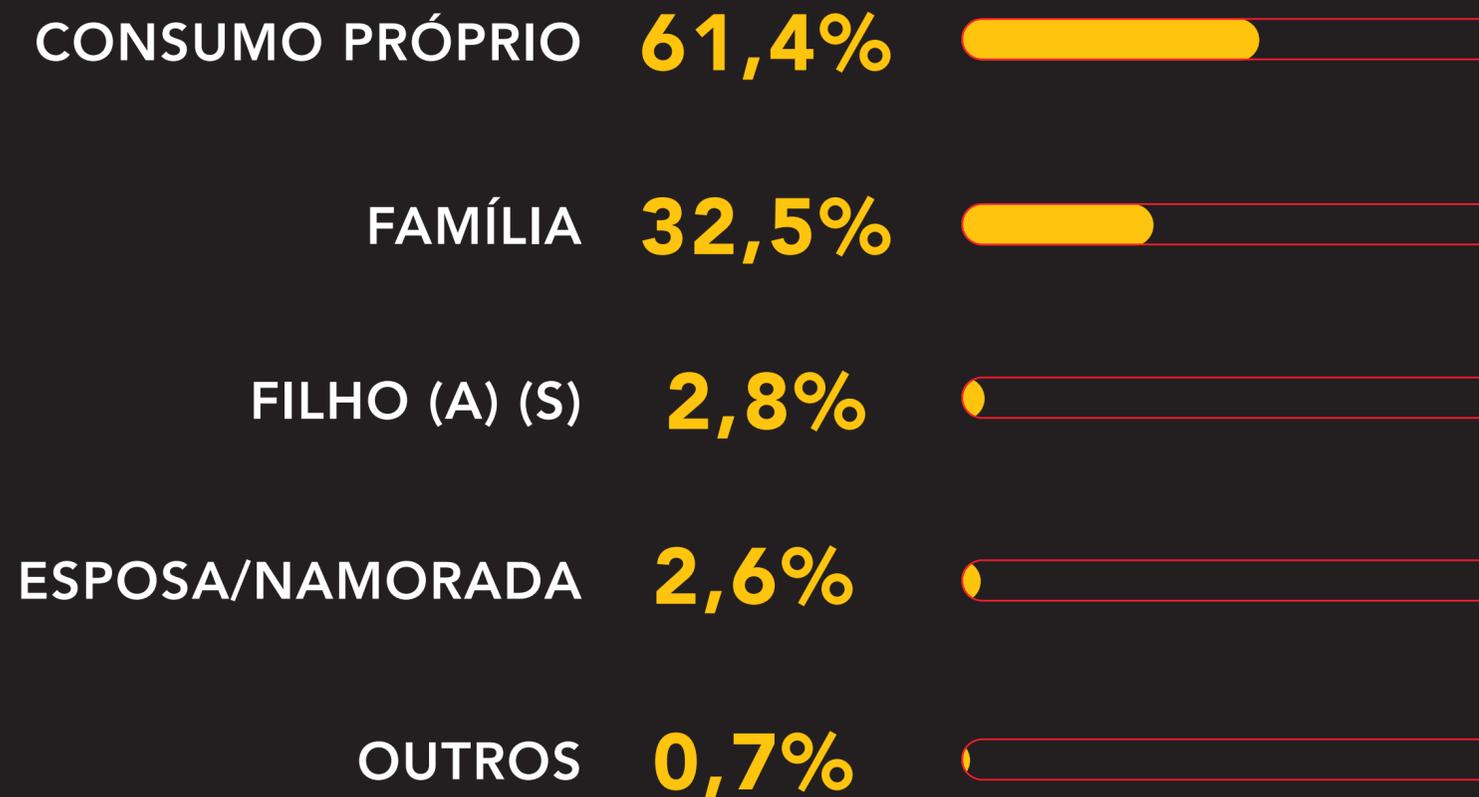
**SIM,  
MAS VOU FICAR DE  
OLHO EM OUTRAS  
OPORTUNIDADES**

**5,1%**

**ESTÁ MONITORANDO OS  
PREÇOS PARA SABER SE O  
DESCONTO É REAL?**



# PARA QUEM VOCÊ VAI FAZER COMPRAS NESTA BLACK FRIDAY?



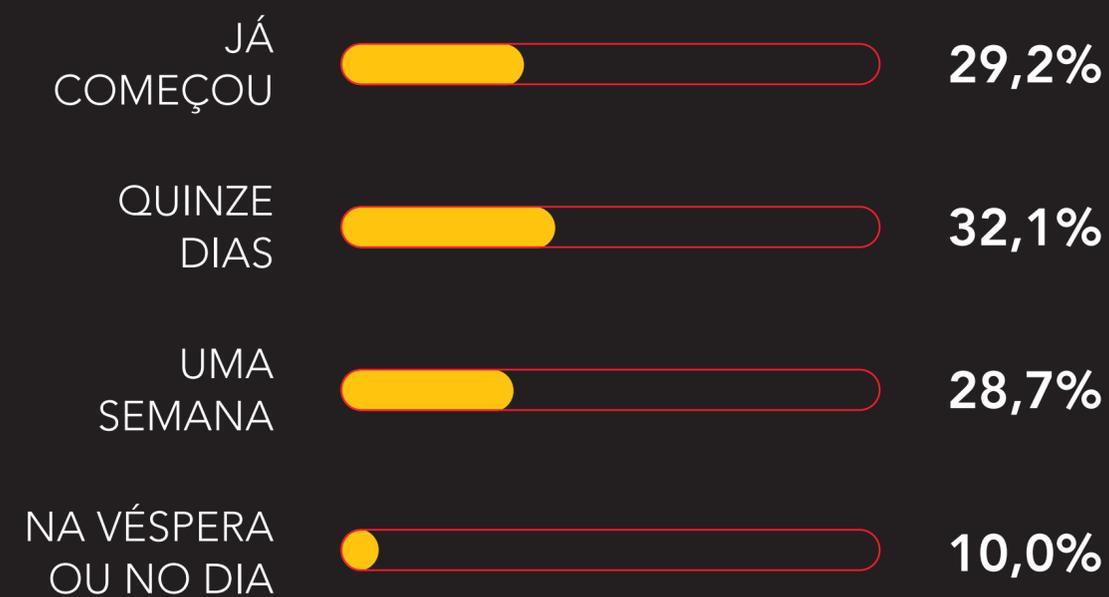
# QUAIS OS PRINCIPAIS MOTIVOS PARA COMPRAS NA BLACK FRIDAY?



# VOCÊ SEMPRE PESQUISA PRODUTOS E PREÇOS ANTES DE COMPRAR?



## COM QUE ANTECEDÊNCIA VOCÊ COMEÇA A INICIAR A PESQUISA SOBRE PRODUTOS OU SERVIÇOS?



# QUE CANAIS UTILIZA PARA RECEBER OU PESQUISAR INFORMAÇÕES?



DIRETO NAS  
LOJAS

**32,5%**



SITES DE  
BUSCA

**24,2%**



SITES DAS  
LOJAS

**18,8%**



INSTAGRAM

**10,5%**



WHATSAPP

**5,6%**



CARTAZES  
E FOLHETOS

**3,6%**



FACEBOOK

**1,7%**



REVISTAS E  
JORNAL

**1,3%**



TV

**1%**



OUTROS

**0,8%**

# JÁ SABE O QUE VAI COMPRAR?

80%  
SIM



20%  
NÃO



**22,9%**  
MÓVEIS OU  
ELETRODOMÉSTICOS



**22,1%**  
ELETROELETÔNICOS



**15,2%**  
VESTUÁRIO



**9,1%**  
CALÇADOS



**7,4%**  
BEBIDAS E  
ALIMENTOS



**6,4%**  
BRINQUEDOS  
E JOGOS



**4,4%**  
BELEZA E  
CUIDADOS  
PESSOAIS



**2,5%**  
FERRAMENTAS



**2,2%**  
SERVIÇOS



**7,8%**  
OUTROS

# QUANTIDADE DE PRODUTOS

2,3

MÉDIA DE PRODUTOS

UM	DOIS	TRÊS	QUATRO	CINCO	SEIS OU +
47,9%	21,3%	10,5%	8,7%	5,7%	5,9%

# INVESTIMENTO

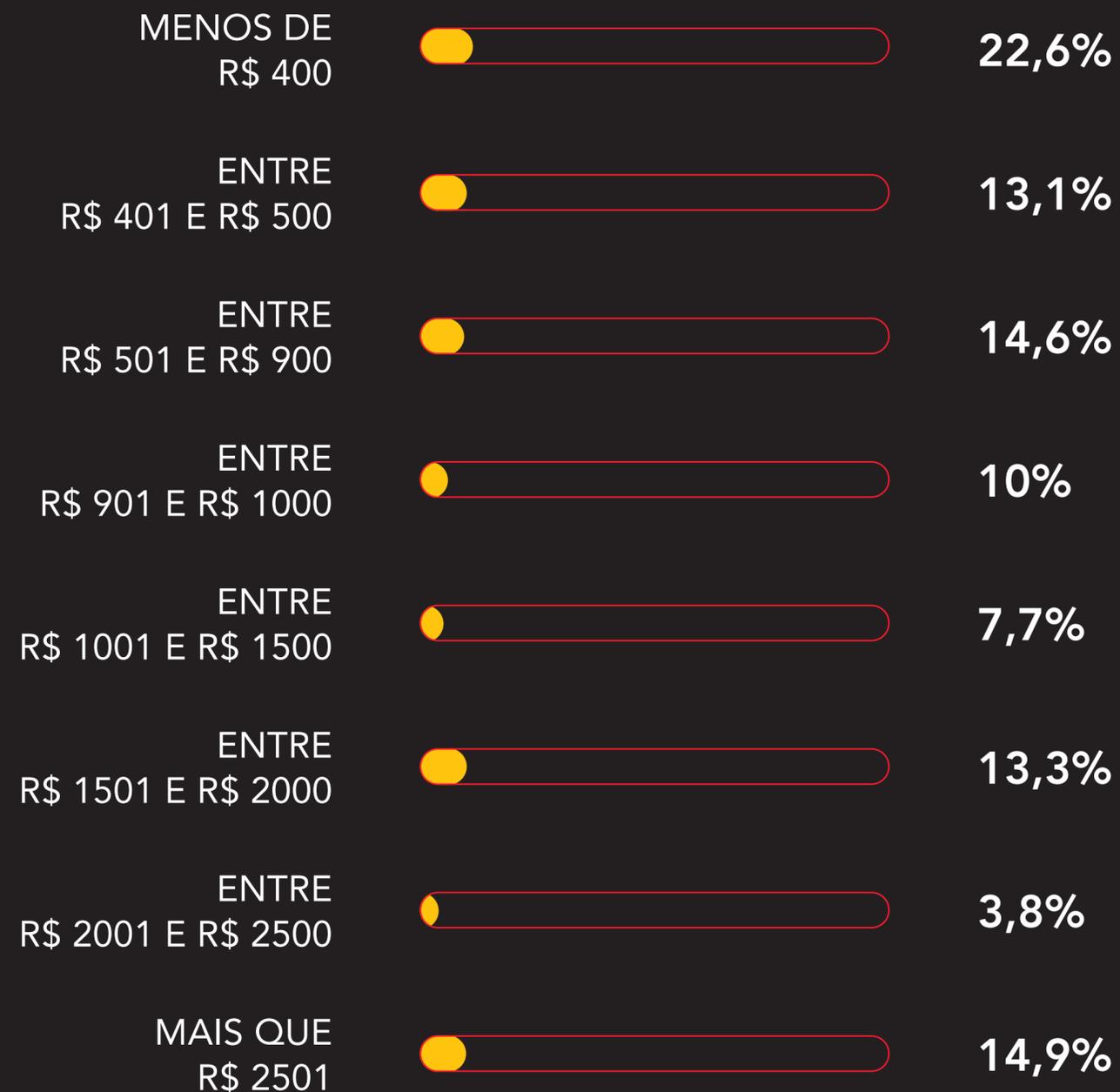
**TICKET MÉDIO**  
**R\$1.272,01**

EM RELAÇÃO AO ANO  
PASSADO, ESSE VALOR É:

**↑**  
**MAIOR**  
**50,5%**

**=**  
**IGUAL**  
**35,6%**

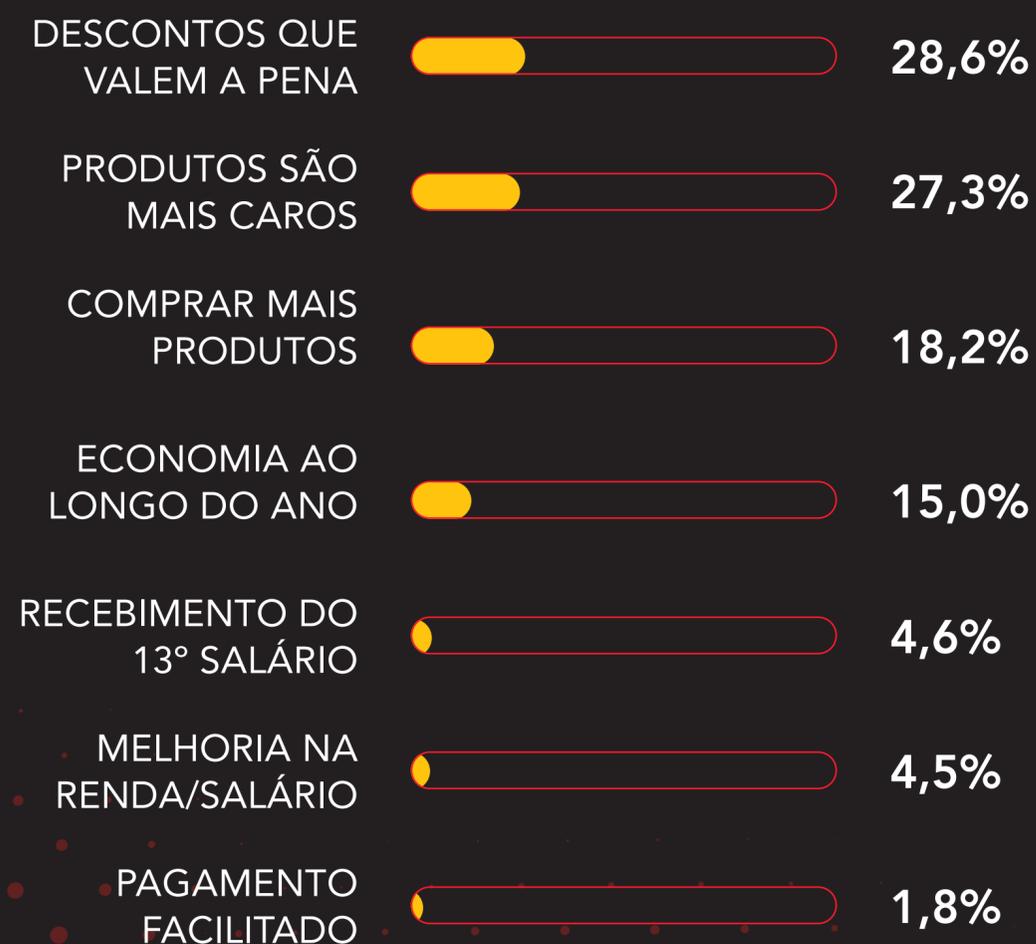
**↓**  
**MENOR**  
**13,9%**



# INVESTIMENTO

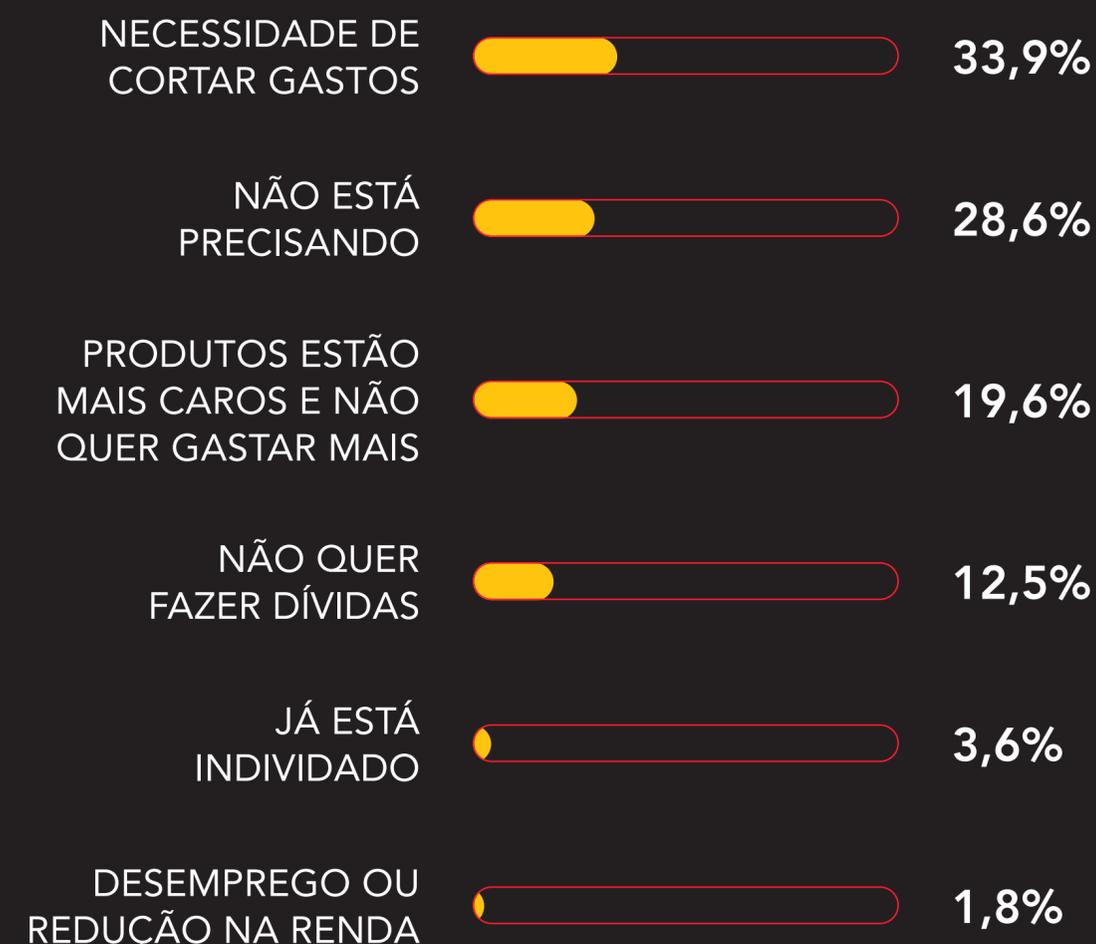
PARA OS 50,5% QUE DISSERAM GASTAR MAIS:

## PORQUE PRETENDE GASTAR MAIS?

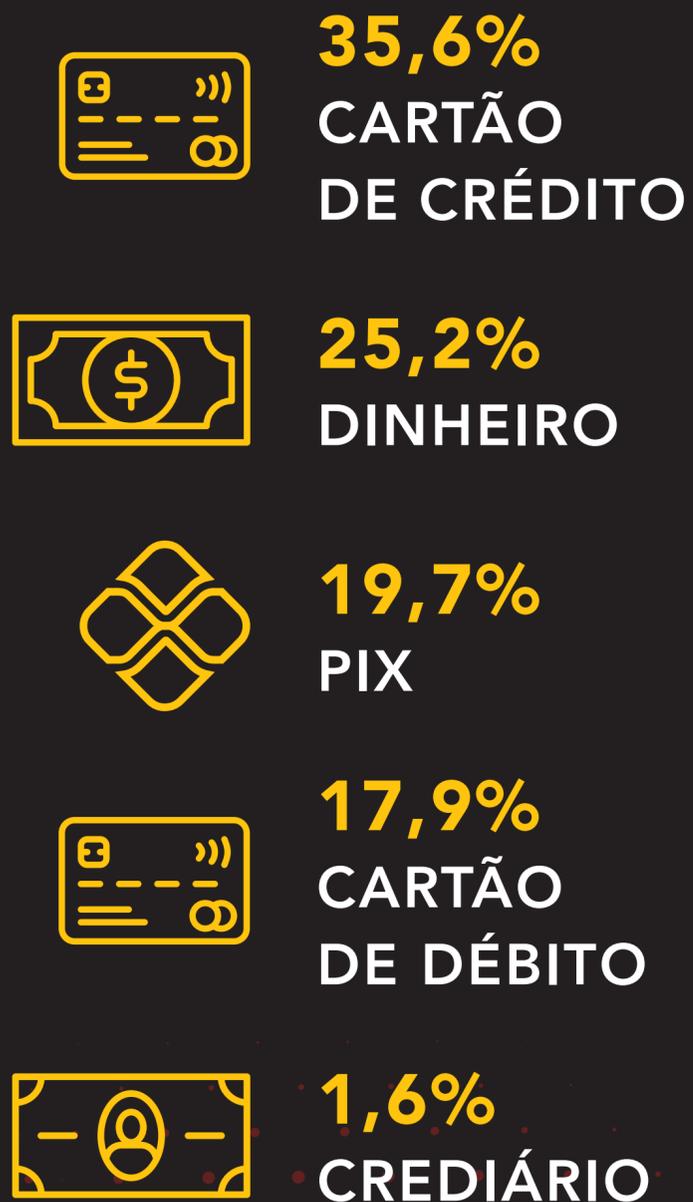


PARA OS 13,9% QUE DISSERAM GASTAR MENOS:

## PORQUE PRETENDE GASTAR MENOS?

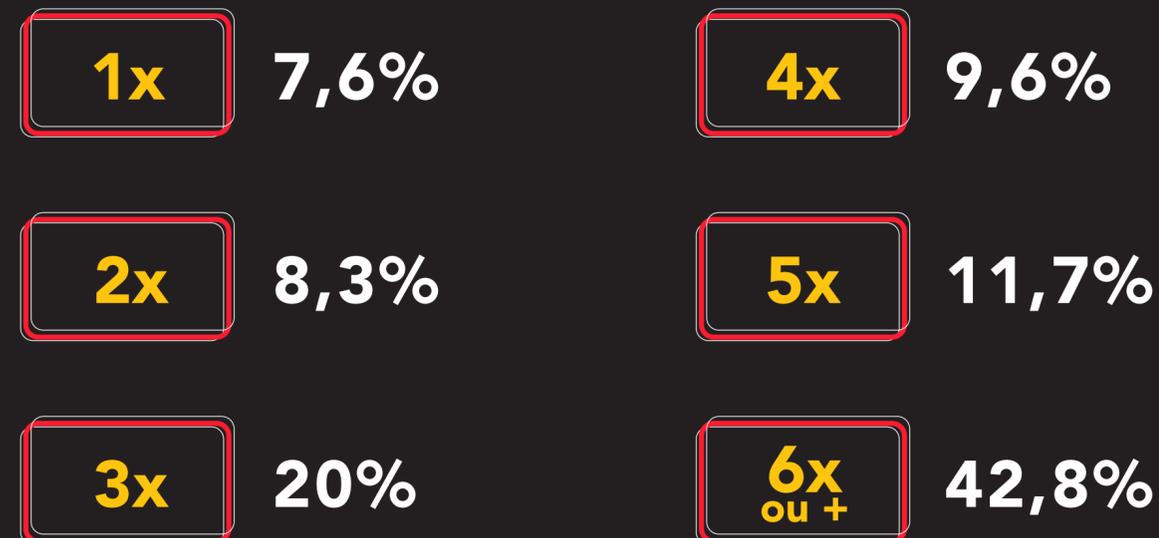


# MEIO DE PAGAMENTO PREFERIDO

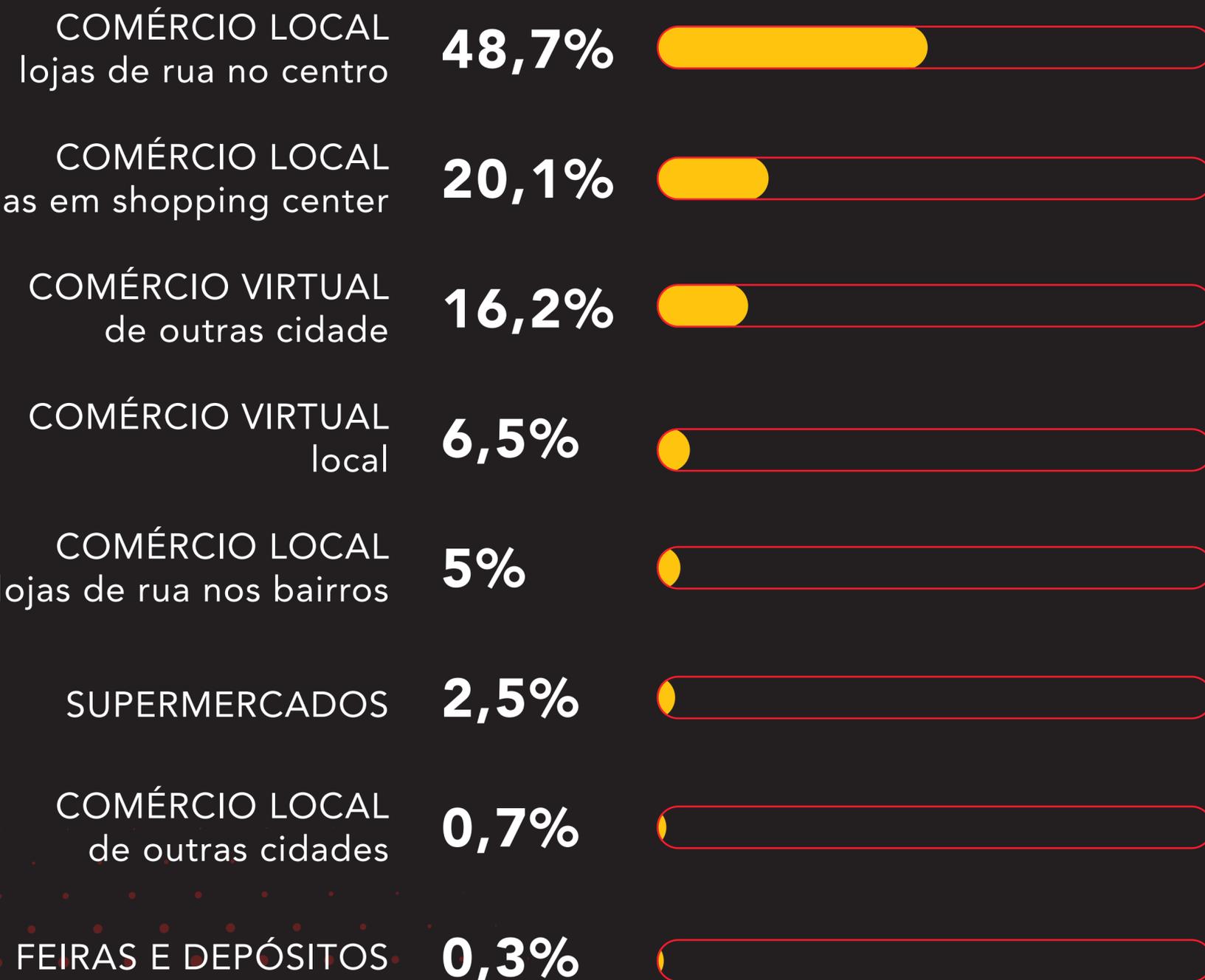


## QUAL O NÚMERO DE PARCELAS?

PARA QUEM RESPONDEU CARTÃO DE CRÉDITO E CREDIÁRIO



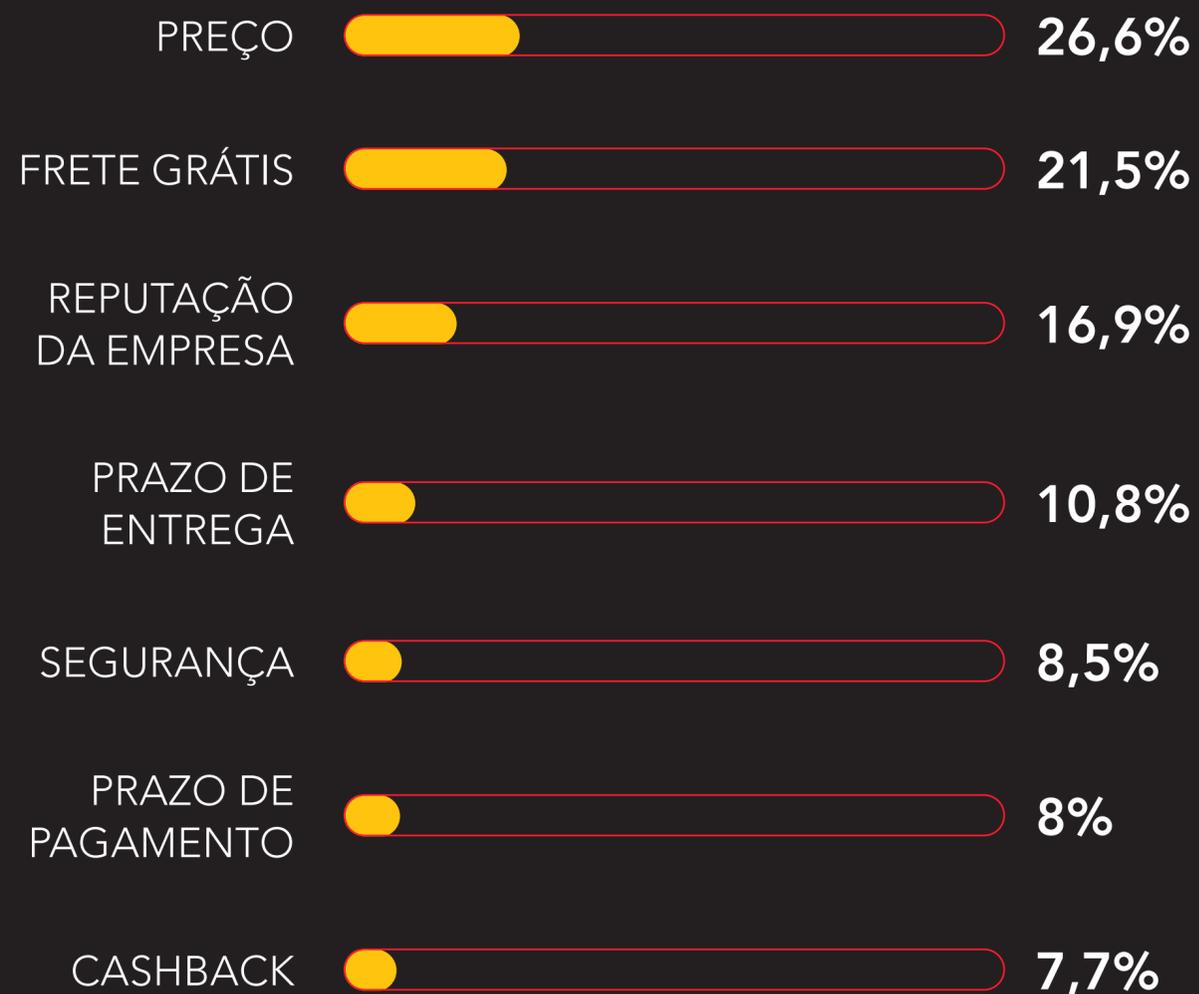
# PREFERÊNCIA PELO LOCAL DE COMPRA



# COMPRAS PELA INTERNET



## NO CASO DE COMPRAS PELA INTERNET, QUE FATORES VOCÊ CONSIDERA?



# VOCÊ ENTENDE QUE O COMÉRCIO ELETRÔNICO IRÁ SUBSTITUIR A EXPERIÊNCIA DE COMPRA EM UMA LOJA FÍSICA?



## PREFERÊNCIA DE DIAS DA SEMANA PARA COMPRAS



<b>42,1%</b>	SEGUNDA A SEXTA
<b>51,4%</b>	SÁBADO
<b>6,5%</b>	DOMINGO

## HORÁRIO PREFERIDO PARA COMPRAS



<b>31,1%</b>	MANHÃ
<b>55,9%</b>	TARDE
<b>13%</b>	NOITE

# QUAIS FATORES SÃO DECISIVOS NA ESCOLHA DO LOCAL DE COMPRA?



ATENDIMENTO

36,8%

Atenção, explicações sobre os produtos e ajuda para escolher os produtos



PRODUTO

34,3%

Qualidade, diversidade e produtos diferenciados



CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

14,5%

Preços e promoções



LOCAL

7,4%

Estacionamento, segurança e fácil acesso



TRANSPARÊNCIA

3,5%

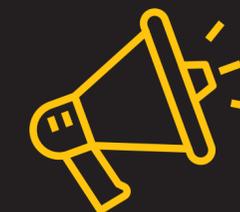
Identificação clara dos preços



DIGITAL

2%

Atendimento digital e entrega a domicílio



PROPAGANDA E DIVULGAÇÃO

1,5%

Anúncios em redes sociais, folhetos e cartazes

# CONCLUSÃO

## DESCONTOS

**42,6%**

Pretendem economizar, obtendo descontos entre 10% e 29%.

## PESQUISA DE PREÇOS E PRODUTOS

**92,3%**

Pesquisam antes da compra.

## DESEJO DE COMPRA

**34,3%**

Querem adquirir produtos para satisfazer o desejo de comprar algo novo ou melhor.

## ANTECIPAÇÃO

**61,3%**

Pesquisam preço e produtos, mais de quinze dias da data.

## GASTAR MAIS

**28,6%**

Estão dispostos a gastar mais, para aproveitar descontos que valem a pena.

## ATENDIMENTO E PRODUTOS

**71,1%**

São os principais fatores para escolha do local de compra.

A pesquisa de intenção de compras revelou que a Black Friday se consolidou como uma data para impulsionar as vendas de fim de ano. As compras são mais da metade para consumo próprio.

Dentre os motivos que levam a comprar, o desejo de adquirir algo novo ou melhor, foi o mais apontado. Demonstrando uma propensão a gastar mais. Os móveis e eletrodomésticos são as opções de produtos mais procurados, seguidos de eletroeletrônicos.

