

E-BOOK 2023



PESQUISA NATAL 2023

A tradicional pesquisa de intenção de compras da CDL Caxias do Sul demonstra que as vendas para o Natal terão um tímido incremento de 0,2% em relação a 2022. Em função disso, a data comemorativa mais aguardada pelo comércio deverá registrar alta de 5,9% no tíquete médio, chegando a R\$ 512,35 por cliente. Quase 60% dos participantes afirmaram que sim ou talvez, pretendem adquirir presentes para a celebração.

Para 80,2% das pessoas ouvidas, as lojas decoradas aumentam a vontade de entrar e conferir os produtos. O clima em torno da data também influencia 95,4% das pessoas a comprarem mais presentes, em especial para familiares (42%) ou gastarem mais (34,8%).

A pesquisa foi realizada com 549 moradores de diferentes pontos da cidade, entre os dias 29 de novembro e 1º de dezembro. O levantamento tem índice de confiança de 95% e margem de erro de 5% para mais ou para menos. Veja os dados completos do estudo a seguir.



PERFIL DOS ENTREVISTADOS

GÊNERO

FEMININO	54,5%
MASCULINO	45,5%

ESTADO CIVIL

SOLTEIRO(A) / SEPARADO(A) / VIÚVO(A)	50,3%
CASADO(A) / UNIÃO ESTÁVEL	49,7%

IDADE

16-29	22,6%
30-39	30,8%
40-49	21,5%
50-59	12,6%
60-69	9,8%
70+	2,7%

POSSUI FILHOS?

NÃO	41,0%
1	30,7%
2	17,0%
3	7,7%
4+	3,6%

ESCOLARIDADE

FUNDAMENTAL INCOMPLETO	5,7%
FUNDAMENTAL COMPLETO	9,0%
MÉDIO INCOMPLETO	5,7%
MÉDIO COMPLETO	37,4%
SUPERIOR INCOMPLETO	13,9%
SUPERIOR COMPLETO	19,6%
PÓS-GRADUADO INCOMPLETO	4,3%
PÓS-GRADUADO COMPLETO	4,4%

SITUAÇÃO PROFISSIONAL

FUNCIONÁRIO EMPRESA PRIVADA	41,5%
FUNCIONÁRIO PÚBLICO	16,2%
PROFISSIONAL LIBERAL	13,4%
APOSENTADO/PENSIONISTA	10,1%
ESTUDANTE/ESTAGIÁRIO	5,4%
SÓCIO OU PROPRIETÁRIO DE EMPRESA	4,9%
DO LAR	4,6%
NO MOMENTO NÃO ESTÁ TRABALHANDO	3,9%



O QUE TE AJUDA A LEMBRAR QUE O NATAL ESTÁ CHEGANDO?



ÉPOCA
DO ANO

53,3%



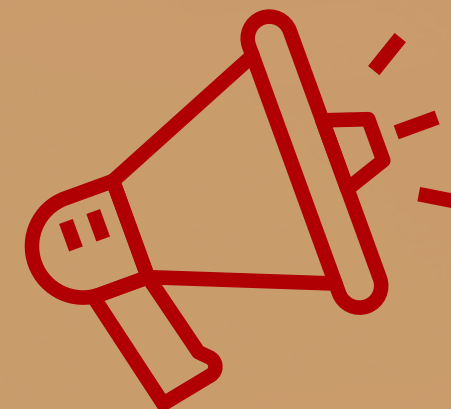
LOJAS
DECORADAS

12,5%



ANÚNCIOS
ONLINE

11,3%



ANÚNCIOS EM
REVISTAS, JORNAIS,
OUTDOORS E RÁDIO

10,1%



PESSOAS
COMENTANDO

8,1%



PROMOÇÕES

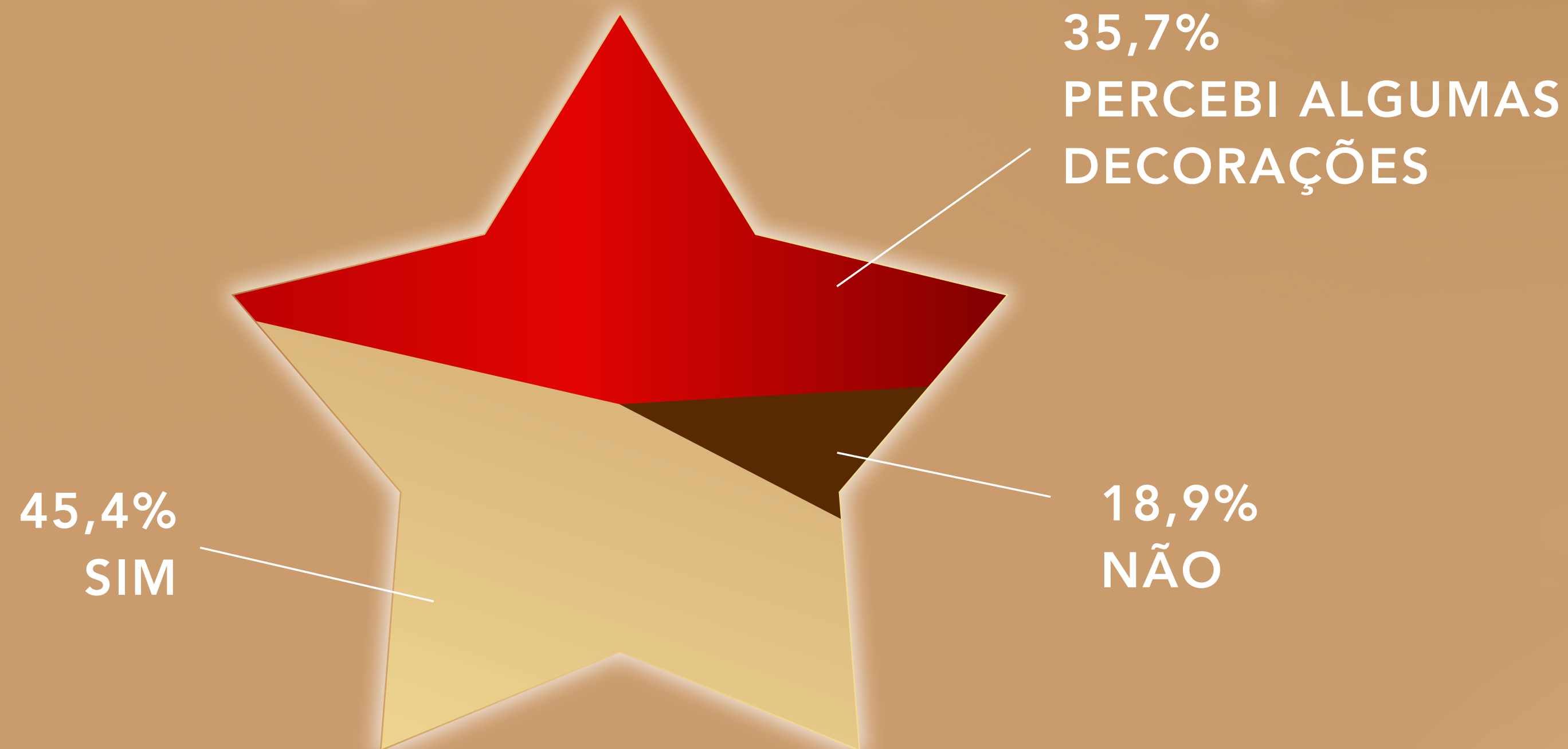
3,2%



OUTROS

1,5%

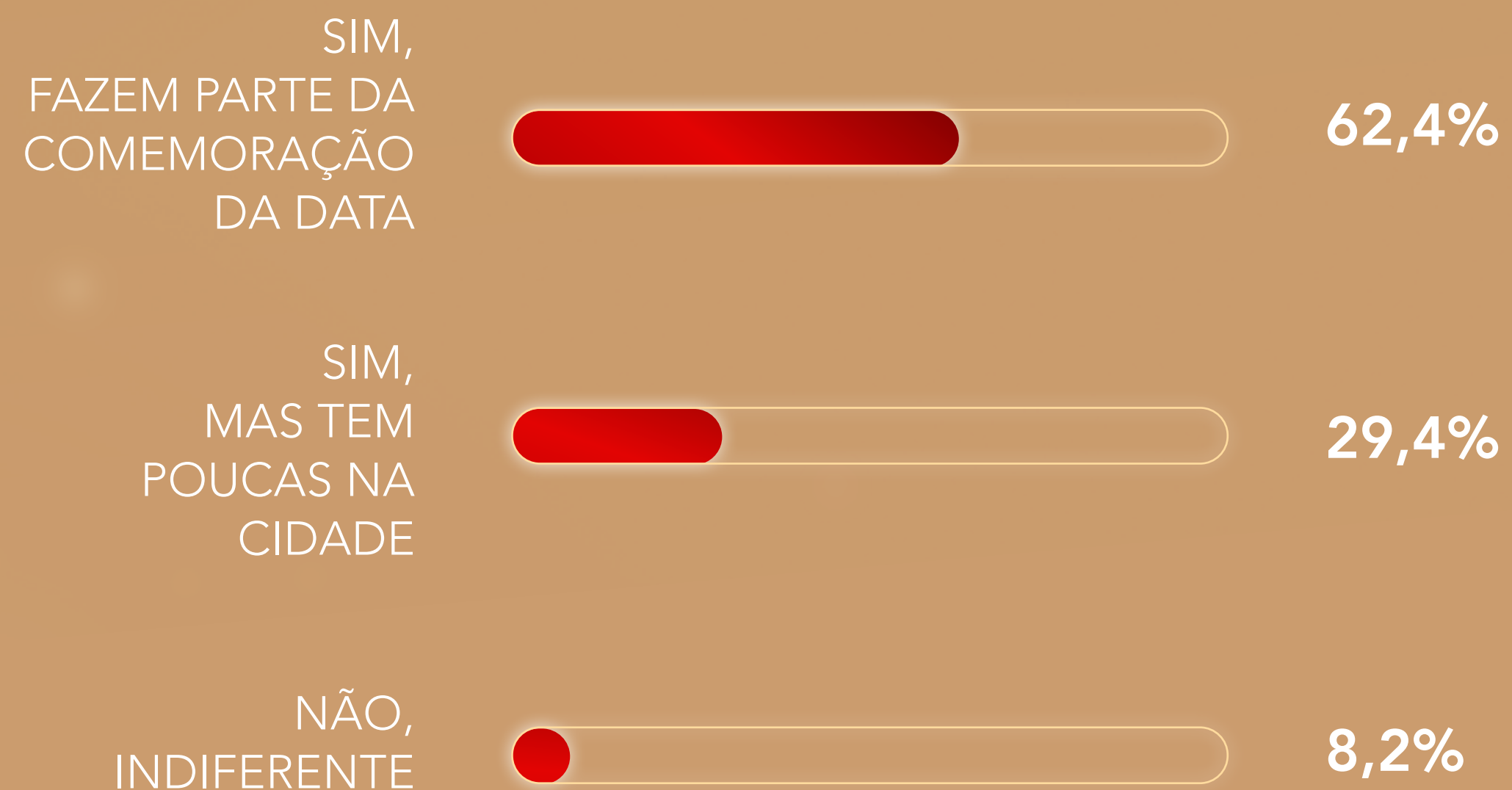
A CIDADE JÁ ENTROU EM CLIMA DA NATAL?



2022	45,1%	37,6%	17,3%
	SIM	PERCEBI ALGUMAS DECORAÇÕES	NÃO

DECORAÇÃO DE NATAL

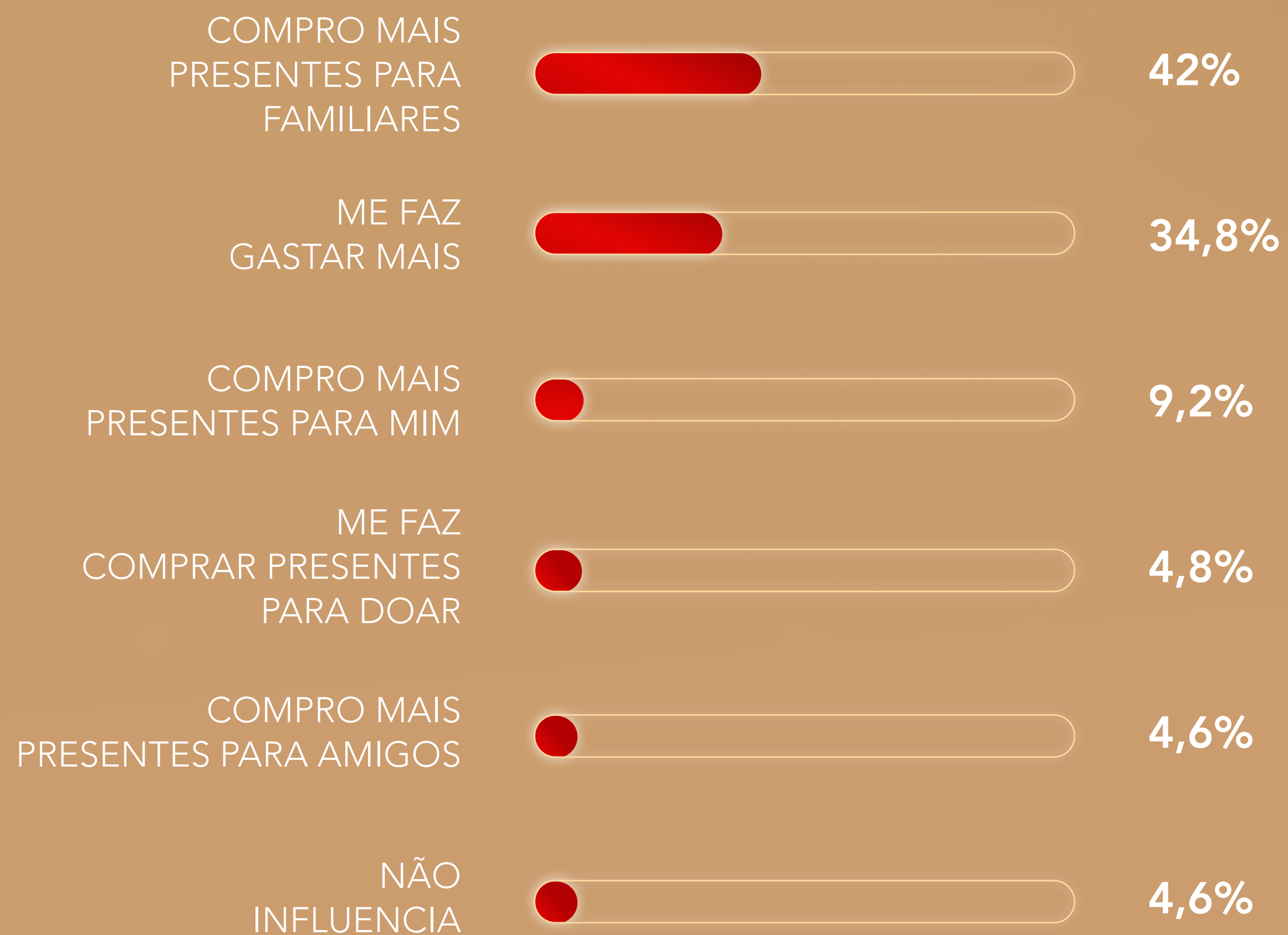
VOCÊ CONSIDERA A
AMBIENTAÇÃO DO PONTO
DE VENDA IMPORTANTE?



A AMBIENTAÇÃO DA LOJA
COLABORA PARA VOCÊ ENTRAR
E CONFERIR OS PRODUTOS?



COMO O CLIMA DE NATAL INFLUENCIA SUAS COMPRAS?



VOCÊ PRETENDE FAZER COMPRAS PARA O NATAL?



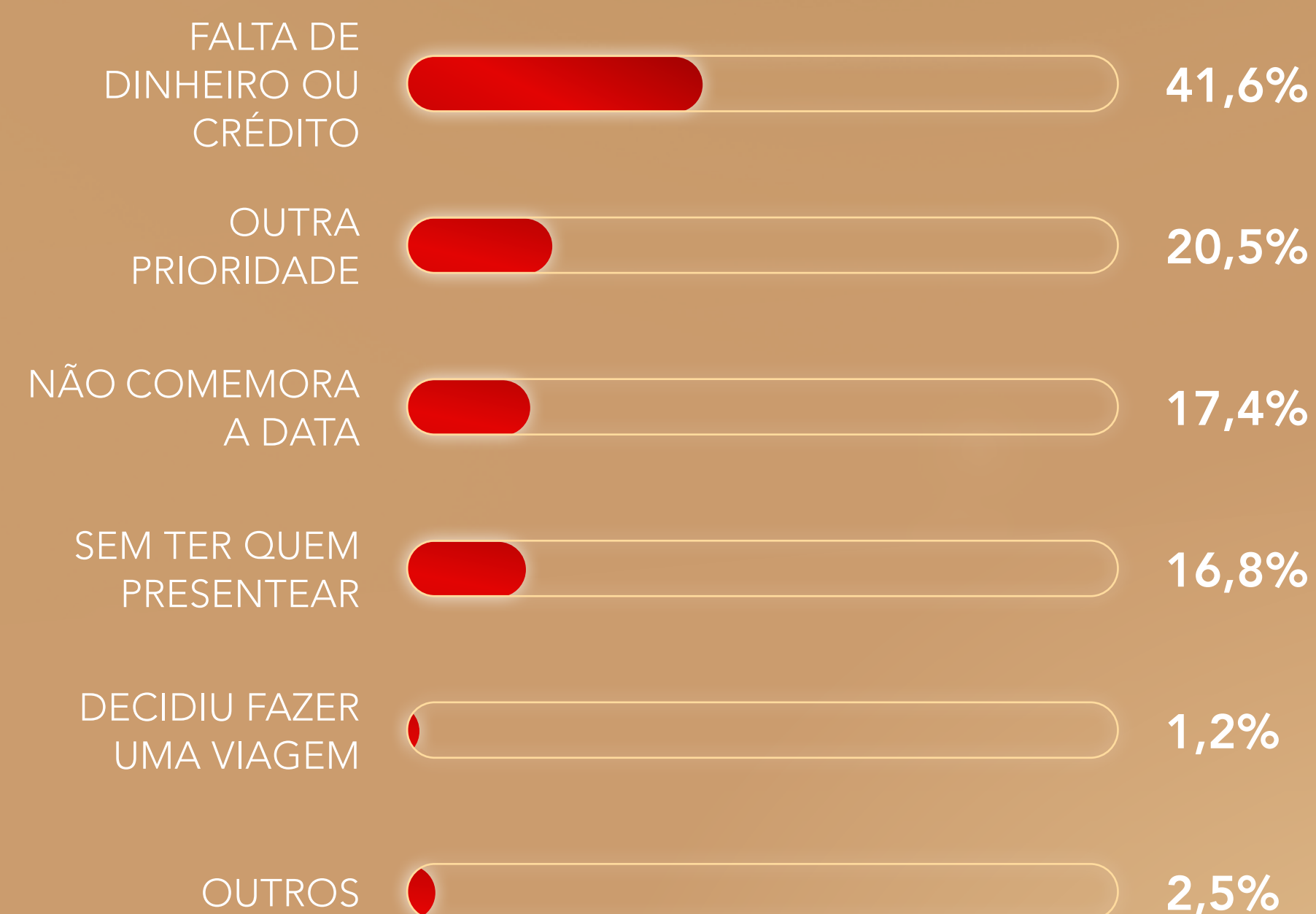
2022

49,8%
SIM

39,4%
NÃO

10,8%
TALVEZ

CASO TENHA RESPONDIDO "NÃO", POR QUÊ?



SE ALGO FOSSE FEITO PELOS LOJISTAS, O QUE TE MOTIVARIA A COMPRAR NO NATAL?*

REALMENTE NÃO
PRETENDE COMPRAR **77,6%**

ATENDIMENTO **11,8%**

PROMOÇÕES E
DESCONTOS **9,3%**

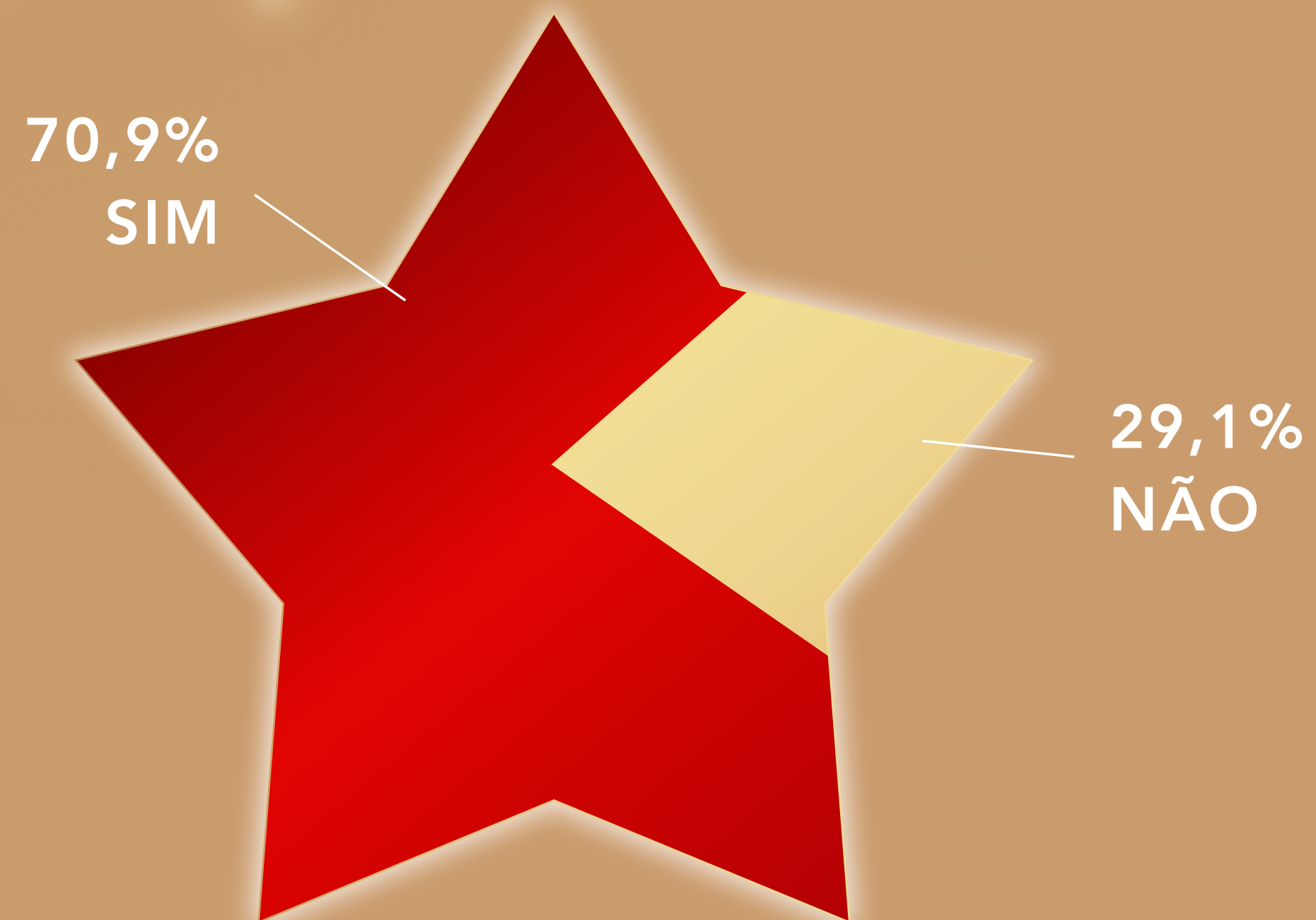
PRAZO DE ENTREGA **0,7%**

FACILIDADE DE
PAGAMENTO **0,6%**



* PERGUNTA FEITA PARA TODOS QUE DISSERAM NÃO PRETENDER COMPRAR NO NATAL DESTE ANO

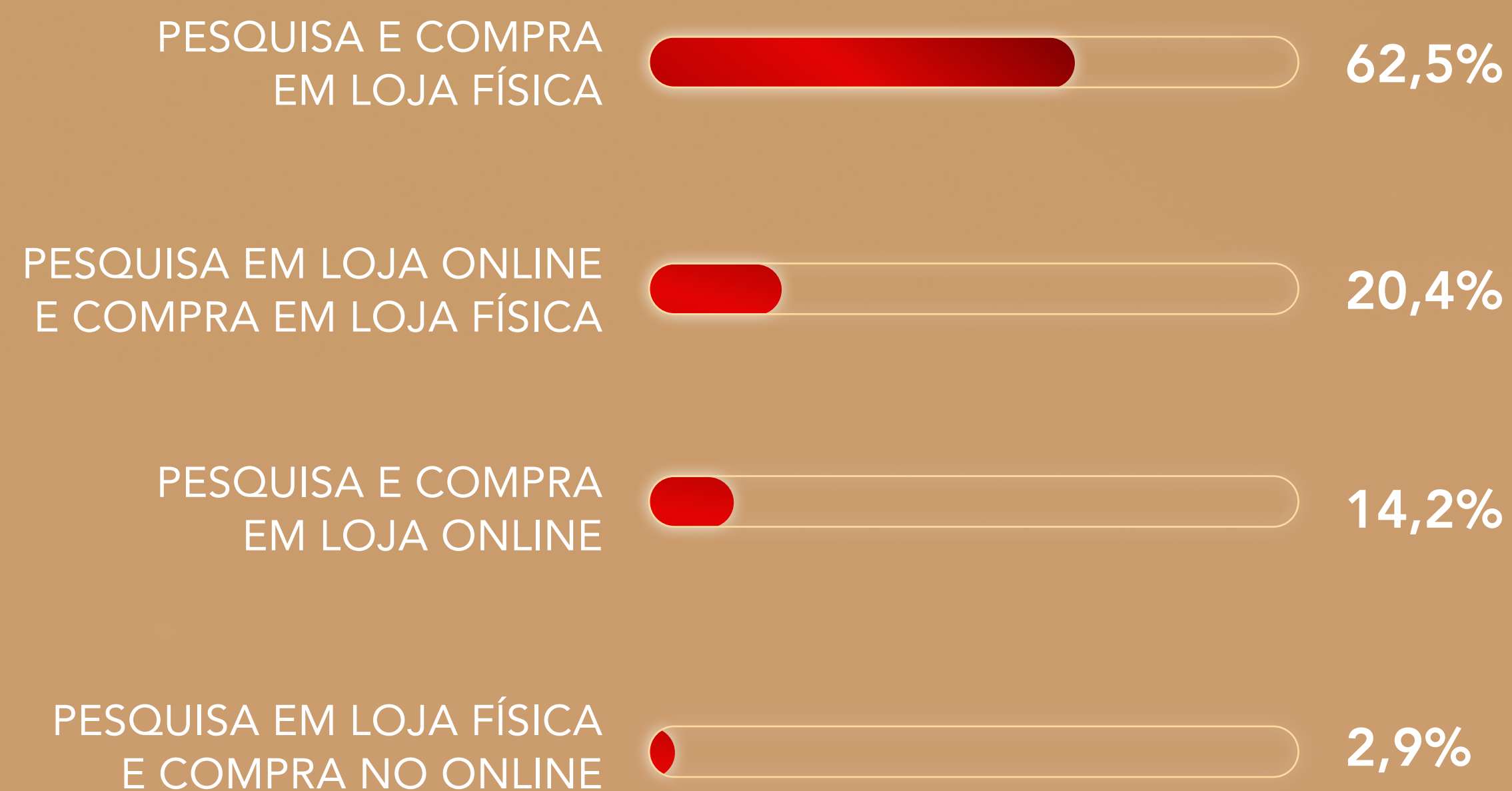
VOCÊ SEMPRE PESQUISA PRODUTOS E PREÇOS ANTES DE COMPRAR?



COM QUE ANTECEDÊNCIA COMEÇA A PESQUISAR PRODUTOS E PREÇOS?



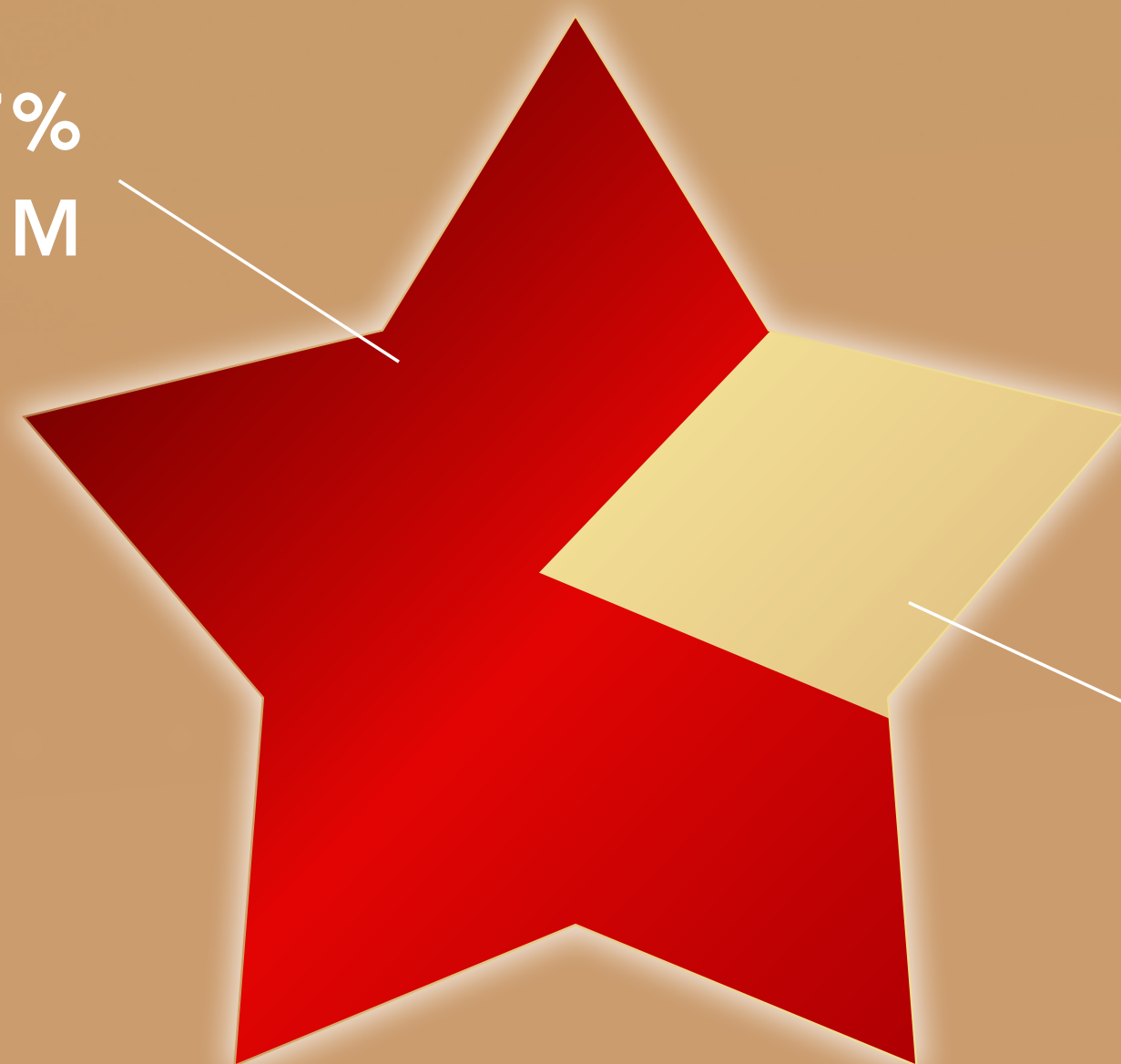
A PESQUISA E A COMPRA DOS PRODUTOS SÃO FEITAS POR ONDE?



QUAIS PRODUTOS E SERVIÇOS ESTÃO NA SUA LISTA DE COMPRAS?

JÁ SABE O QUE
VAI COMPRAR?

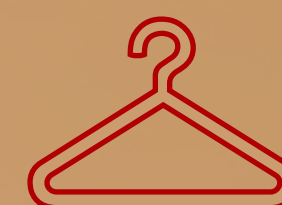
82,7%
SIM



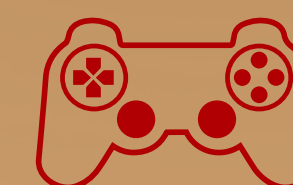
17,3%
NÃO



31,6%
BRINQUEDOS



25,6%
VESTUÁRIO



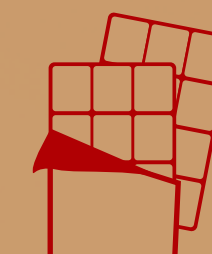
11,3%
ELETROELETÔNICOS
E ELETRODOMÉSTICOS



7,9%
CALÇADOS



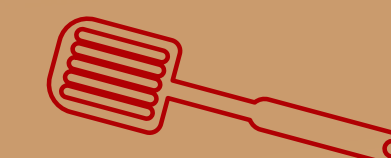
4,9%
HIGIENE E
BELEZA



4,3%
CHOCOLATES,
PANETONES, CESTAS
DE ALIMENTOS
E BEBIDAS



3,9%
JOIAS
E RELÓGIOS



1,9%
UTENSÍLIOS
DOMÉSTICOS



8,6%
OUTROS

QUANTIDADE DE PRODUTOS QUE PRETENDE COMPRAR

MÉDIA DE
PRODUTOS

3,4

UM
17,8%

DOIS
24,7%

TRÊS
20,9%

QUATRO
11,3%

CINCO
11,9%

SEIS OU +
13,4%

INVESTIMENTO

TICKET MÉDIO
R\$ 512,35

EM RELAÇÃO AO ANO
PASSADO, ESSE VALOR É:



MAIOR
44,8%



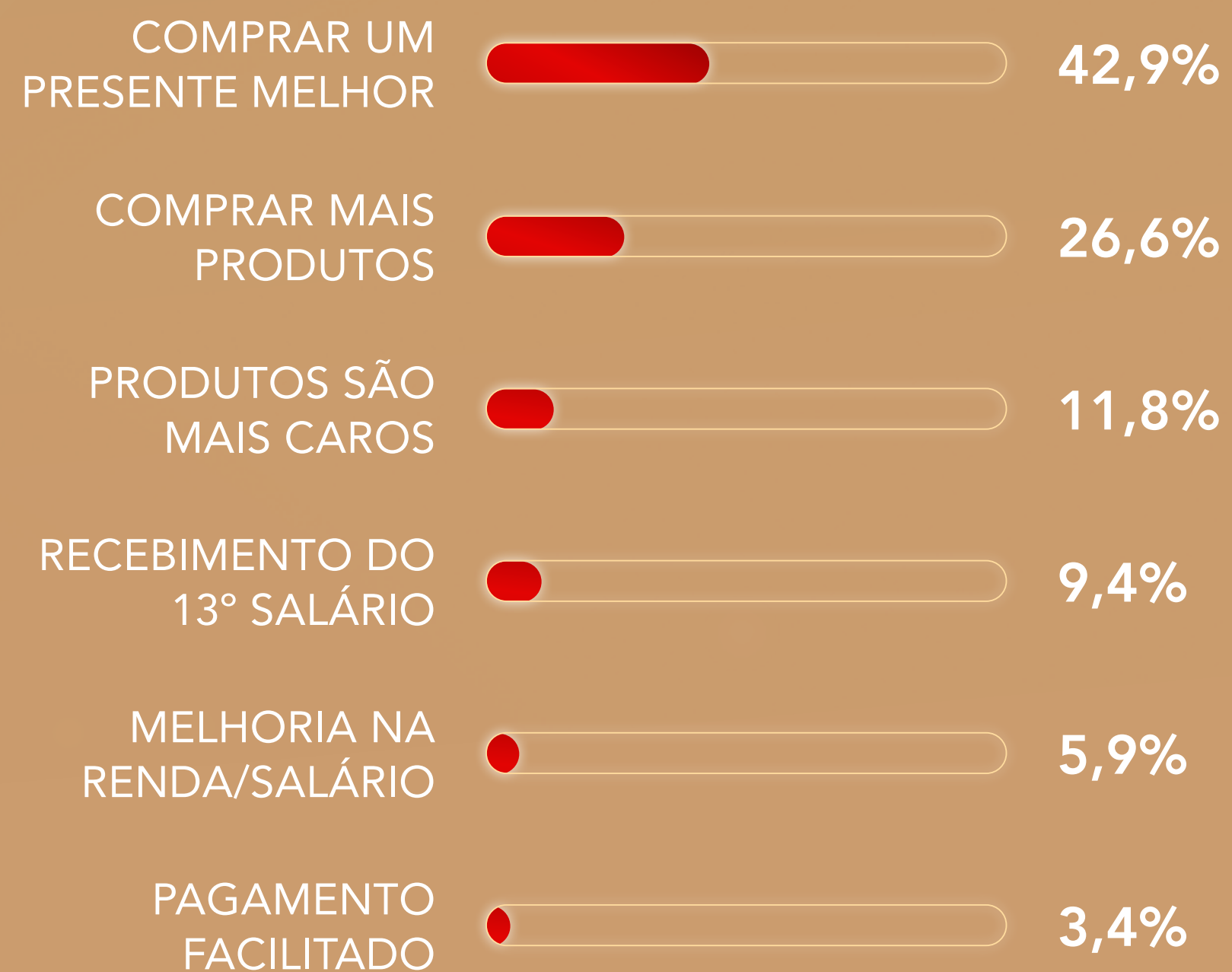
IGUAL
44,1%



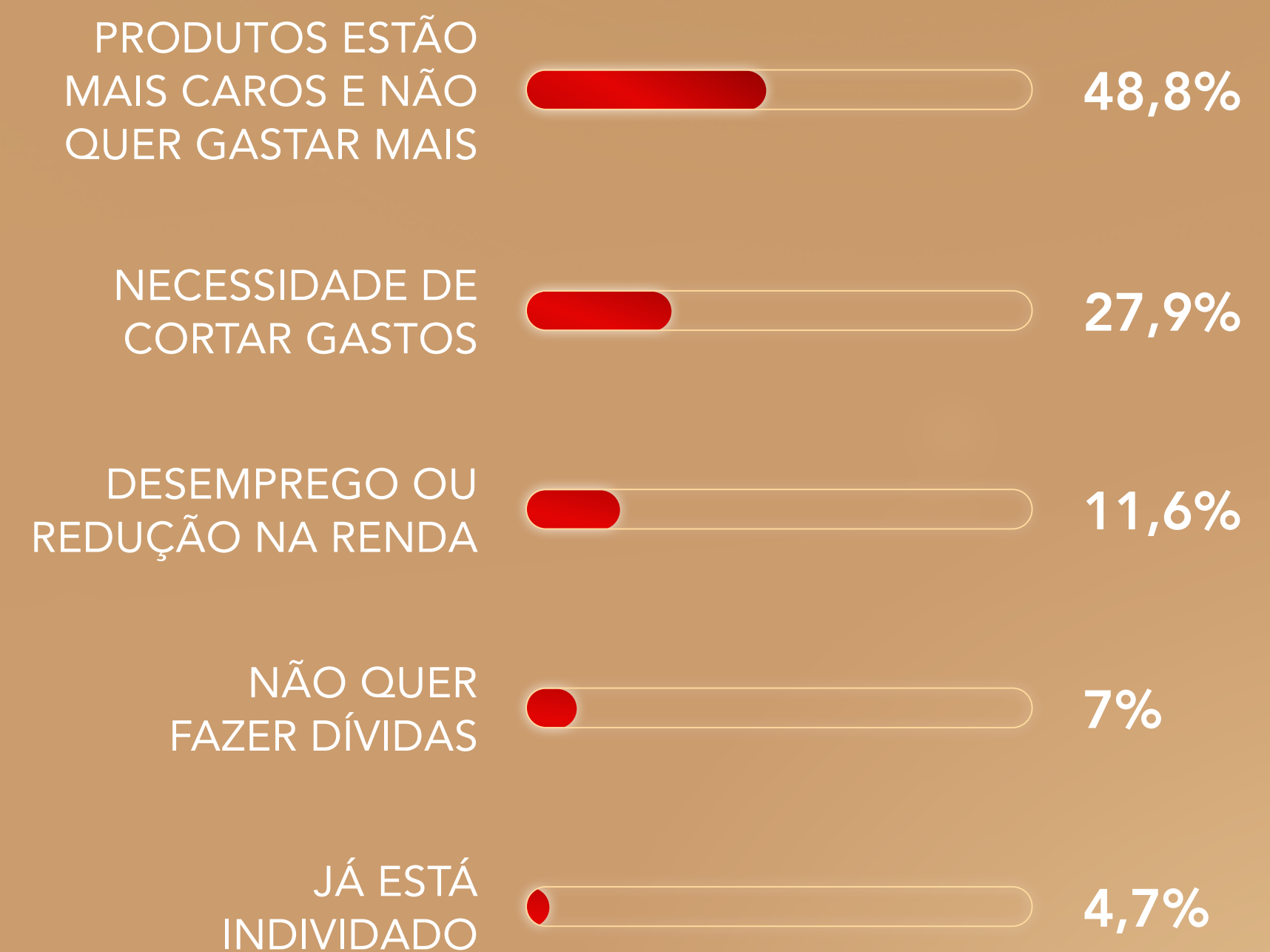
MENOR
11,1%

INVESTIMENTO

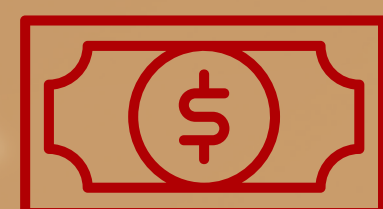
PARA OS 44,8% QUE DISSERAM GASTAR MAIS: PORQUE PRETENDE GASTAR MAIS?



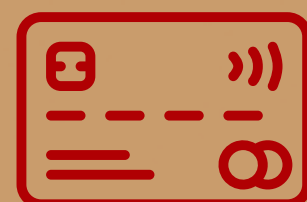
PARA OS 11,1% QUE DISSERAM GASTAR MENOS: PORQUE PRETENDE GASTAR MENOS?



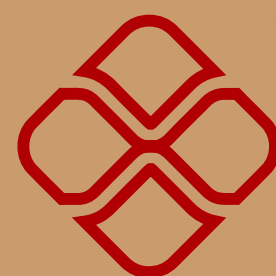
MEIO DE PAGAMENTO PREFERIDO



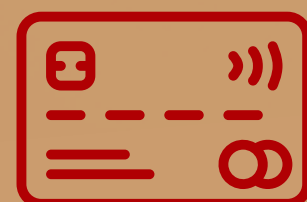
34,8%
DINHEIRO



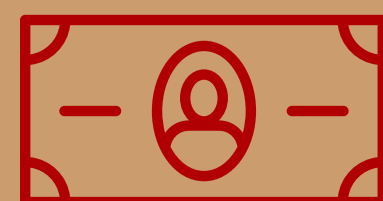
28,4%
CARTÃO
DE CRÉDITO



23,2%
PIX



11,3%
CARTÃO
DE DÉBITO



2,3%
CREDIÁRIO

QUAL O NÚMERO DE PARCELAS?



9,2%



13,5%



16,0%



13,4%



22,7%



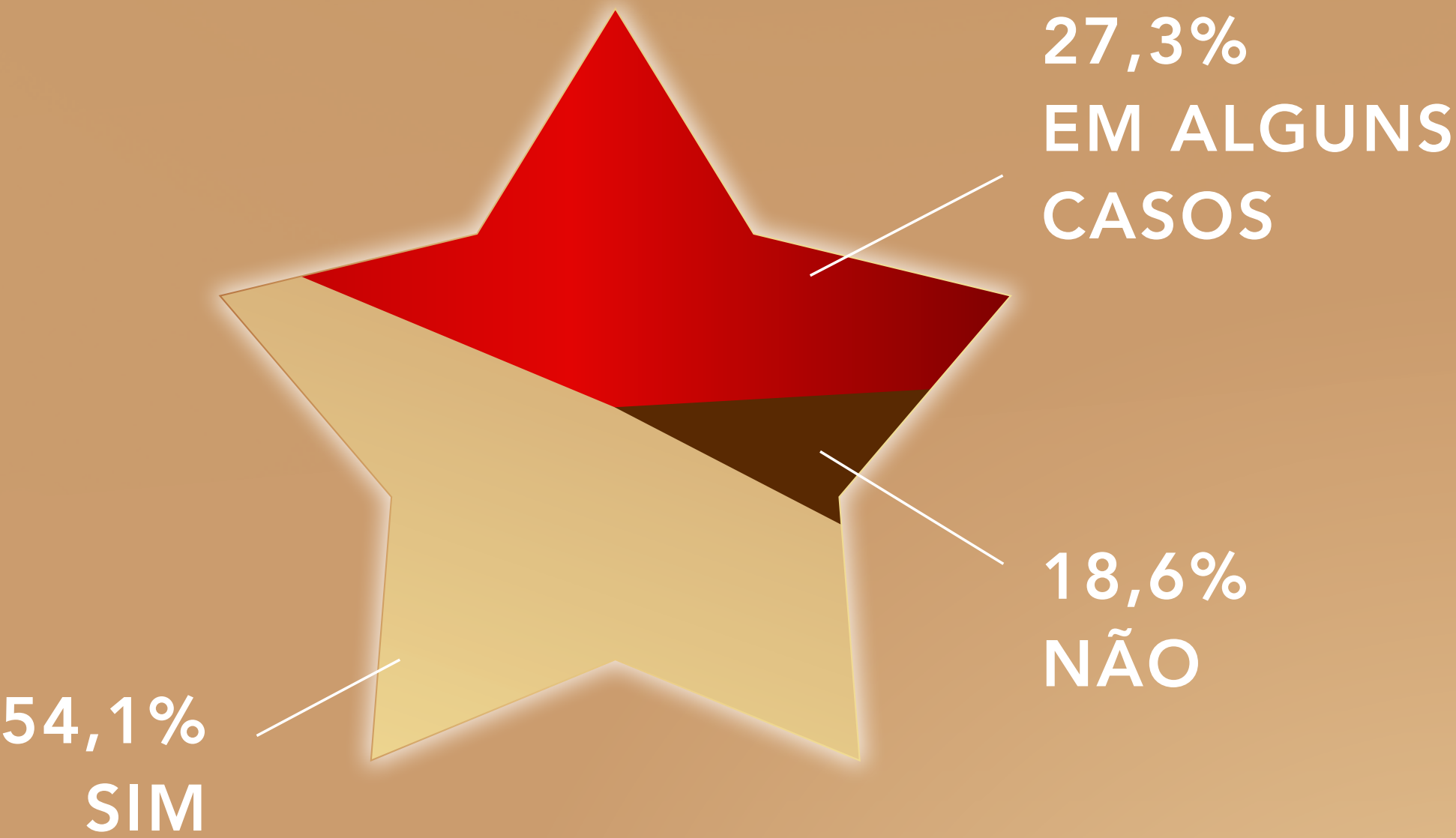
25,2%



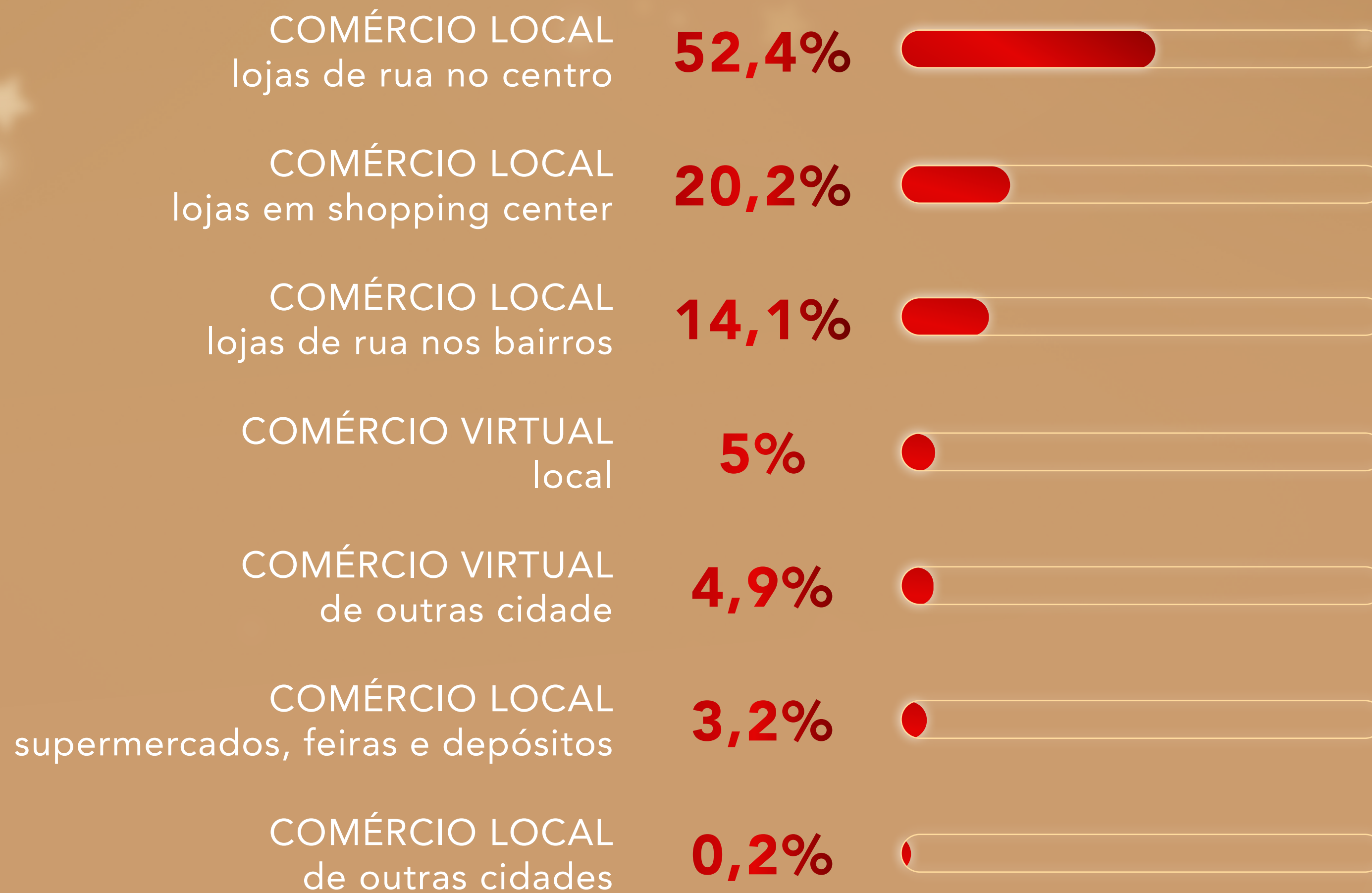
QUEM VAI RECEBER O PRESENTE?



VOCÊ COMPRA O QUE O PRESENTEADO PEDE?



PREFERÊNCIA PELO LOCAL DE COMPRA



PREFERÊNCIA PELO LOCAL DE COMPRA

VOCÊ GOSTA DE IR EM UMA LOJA FÍSICA, OU PREFERE A INTERNET?

LOJA FÍSICA PARA VER OPÇÕES **58,8%**

LOJA FÍSICA PARA VER OPÇÕES E VER
DIRETAMENTE OS PRODUTOS **20,6%**

GOSTA DE COMPRAR PELA INTERNET **10,8%**

GOSTA DE SAIR DE CASA E VER
DIRETAMENTE OS PRODUTOS **4,6%**

SE INFORMA PELA INTERNET MAS
PREFERE COMPRAR EM LOJA FÍSICA **2,6%**

NÃO TEM UMA POSIÇÃO DEFINIDA **2,6%**



COMPRAS PELA INTERNET



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



PREFERÊNCIA DE DIAS DA SEMANA PARA COMPRAS



48,7% SEGUNDA A SEXTA
49,0% SÁBADO
2,3% DOMINGO

HORÁRIO PREFERIDO PARA COMPRAS

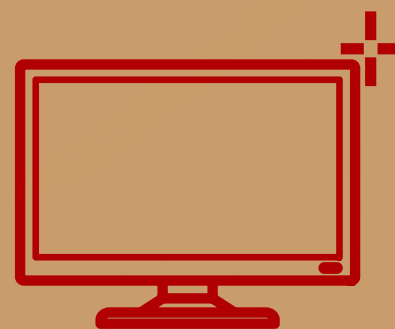


41,2% TARDE
54,5% MANHÃ
4,3% NOITE

QUAIS FATORES SÃO DECISIVOS NA ESCOLHA DO LOCAL DE COMPRA?



ATENDIMENTO



PRODUTO



LOCAL



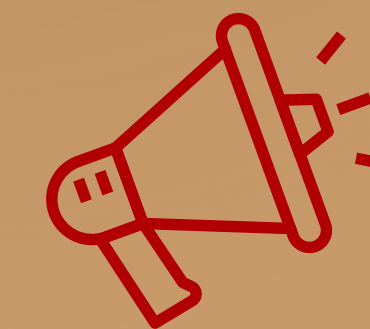
TRANSPARÊNCIA



DIGITAL



CONDIÇÕES
DE PAGAMENTO



PROPAGANDA
E DIVULGAÇÃO

47,8%

26,4%

9,6%

5,7%

4,6%

3,4%

2,5%

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

Qualidade,
diversidade
e produtos
diferenciados

Estacionamento,
segurança
e fácil acesso

Identificação
clara dos preços

Atendimento
digital e
entrega a
domicílio

Preços e
promoções

Anúncios em
redes sociais,
folhetos e
cartazes

CONCLUSÃO

CLIMA DE NATAL

45,4%

Acreditam que a cidade já entrou totalmente no clima de natal.

INFLUENCIA DO CLIMA DE NATAL NAS COMPRAS

42%

Compram mais presentes para a família.

PESQUISA DE PREÇOS E PRODUTOS

70,9%

Pesquisam antes da compra.

ANTECIPAÇÃO

68,5%

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

LOCAL DE COMPRA

52,4%

A preferência pelo local de compra são as lojas do centro.

ATENDIMENTO E PRODUTOS

74,2%

São os principais fatores para escolha do local de compra.

A pesquisa de intenção de compras expõe que o Natal continua sendo de grande importância para as vendas de fim de ano. Decorações colaboram para criar um clima de natal. E também aumenta a vontade de 80% das pessoas entrevistadas, de entrar e conferir os produtos.

O clima de natal influencia nas compras, sendo que a maioria compra mais presentes para familiares. Os brinquedos, vestuário e eletrodomésticos e eletroeletrônicos são as opções de presentes mais procurados.





CDL
Caxias do Sul