



Pesquisa de mercado



Sebrae Pará 2017



TEMA:





Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pará

Fernando Yamada
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual



Fabrizio Guaglianone
Diretor-superintendente

Hugo Suenaga
Diretor Técnico

André Fernandes de Pontes
Diretor Administrativo e Financeiro

Pesquisa de mercado

Sebrae Pará



TEMA



UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA E MERCADO

Clemilton Jansen Holanda
Gerente da unidade

Waldinéa do Socorro Castro de Andrade
Analista da unidade

Adauto Lobo de Oliveira
Analista da unidade

Alessandra Kelma de Souza
Analista da unidade

Felinto Coelho Mendes
Analista da unidade

Eduardo Pereira Carneiro
Analista da unidade

Maryellen Lima Rodrigues Pinto
Analista da unidade

Julio Cesar Conceição de Melo
Analista da unidade



SEBRAE



A IMPORTÂNCIA DA DATA

As férias de julho também são chamadas de “alta temporada” e Verão no Pará. Afinal, é um dos períodos do ano que os paraenses mais viajam, já que as escolas da maior parte do estado entram em férias neste mês. Em tempos de crise, no entanto, o cenário está um pouco diferente. O Paraense certamente deverá gastar menos do que nos anos anteriores, é o que apontam nossas pesquisas.

O Sebrae/PA realizou um estudo sobre o assunto. Ele traz os dez destinos mais procurados pelos turistas Paraenses no Estado, sendo eles: Salinas, Mosqueiro, Marudá, Marajó, Cametá, Outeiro, Alter do Chão, Praia de Tucunaré (Marabá), Praia de Caripi (Barcarena), Ajuruteua, Algodual. Os micro empresários dessas regiões turísticas devem se preparar bem para o aumento de demanda em torno de 16% no período das férias.

Seis em cada 10 paraenses pretendem viajar para destinos regionais em julho. Cidades com praias são as favoritas (30%), seguidas por rios (26%) e por cidades com clima mais pacato e interiorano (25%).

De acordo com o estudo, a última semana do mês (25 de julho) é a mais barata em oito dos dez destinos mais populares para as férias escolares.



ORÇAMENTO

Ainda de acordo com dados, a maioria dos brasileiros pretende gastar a mesma coisa ou menos do que no ano passado com as férias. A pesquisa também aponta que ofertas são um fator determinante para a escolha do destino. Mais da metade dos viajantes (67%) afirmam que mudariam o destino se o mesmo fosse mais barato.



TOP Destinos de férias

- Salinas
- Mosqueiro
- Marudá
- Marajó
- Cametá
- Outeiro
- Alter do Chão
- Praia de Tucunaré (Marabá)
- Praia de Caripi (Barcarena)
- Ajuruteua
- Algodual.





O PESO DO VERÃO NAS DECISÕES DE CONSUMO

Pesquisa realizada pelo SEBRAE/PA, com clientes, mostra alta de 12 a 16% em buscas por compras no período de julho e aponta oportunidades.

Confira abaixo outros insights interessantes:


**As buscas por
“comprar em geral”
crescem 10% no
verão;**


**O endividamento
cae 7% no verão e
voltam a subir com a
chegada do inverno, onde
os consumidores buscam
limpar seus nomes
para aproveitar a
estação;**


**80% dos paraenses
pretendem viajar no
finais de semana de
verão;**


**Mais de 1/4 dos
paraenses veem a
praia como o
principal atrativo
da estação;**


**77% dos pais de
crianças com até 12
anos costumam tirar
férias em julho
para ficar perto
dos filhos;**


**20% dos
entrevistados afirma
participar de algum
Festival de Verão.**



BOLETIM DE TENDÊNCIA



**Pesquisa
de mercado**

Sebrae Pará 2017

TEMA

Férias / Verão

SEBRAE



PERFIL DOS ENTREVISTADOS

FEMININO
60.25%

MASCULINO
39.75%

15 E 24 ANOS
39.74%



ESTUDANTE: 30.76%
ENSINO MÉDIO COMPLETO: 41.02%
AUTÔNOMO/CONTA PRÓPRIA: 21.79%
ASSALARIADO C/ CARTEIRA
ASSINADA: 20.51%

SOLTEIRO(A): 69.23%
CASADO(A): 23.07%
UNIÃO ESTÁVEL: 6.41%
SEPARADO (A): 2.56%
VIÚVO(A): 1.28%

A pesquisa apontou que **70.12%** dos entrevistados possui **veículo** próprio ou da família, e a maioria costuma **viajar** no período de férias escolares. Às vezes, **planeja essas férias**, mas nem sempre cumpre o planejado.

60.37% **não escolhe** o destino de sua viagem, pois sempre vai para o **mesmo lugar**; 28.30% aceita indicações de **amigos e parentes**; 7.54% decide dias antes, sem critérios; e apenas 1.88% aceita indicações de **empresa de viagens**.

Os entrevistados preferem viajar à **praia**, sítios/fazendas, casa de familiares e outros estados, respectivamente.

A maioria aproveita as férias por **uma semana** (52.83%). Em segundo lugar, ficam os que preferem duas semanas (39.62%). Apenas 7.54% passam o mês inteiro.



PERFIL DOS ENTREVISTADOS

■ Renda média mensal

SEM RENDA: 14.10%
ATÉ R\$ 937,00 (ATÉ 1 SM): 56.41%
DE R\$ 937,00 A R\$ 2.811,00 (MAIS DE 1 A 3 SM): 24.35%
DE R\$ 2.811,00 A R\$ 4.685,00 (MAIS DE 3 A 5 SM): 2.56%
DE R\$ 4.685,00 A R\$ 7.496,00 (MAIS DE 5 A 8 SM): 1.28%
DE R\$ 7.496,00 A R\$ 9.370,00 (MAIS DE 8 A 10 SM): 1.28%
ACIMA DE R\$ 9.370,00 (MAIS DE 10 SM): 0.0%

■ Com qual frequência vai às compras

TODA SEMANA: 17.94%
UMA VEZ AO MÊS: 26.92%
DUAS VEZES AO MÊS: 6.41%
APENAS EM DATAS COMEMORATIVAS: 48.71%

■ Profissão/Ocupação

- AUX. DE DRAGA SUGADORA: 1.28%
- TÉC. DE SEG. DO TRABALHO: 1.28%
- COSTUREIRA: 1.28%
- ESTAGIÁRIO: 1.28%
- AGRÔNOMO: 1.28%
- ARQUITETO: 1.28%
- PORTEIRO: 1.28%
- FEIRANTE: 1.28%
- MOTO TAXI: 1.28%
- AUXILIAR ADMINISTRATIVO: 6.41%
- TÉCNICO DE ENFERMAGEM: 1.28%
- TOSADORA: 1.28%
- NÃO QUIS INFORMAR: 32.05%
- PROFESSOR: 3.84%
- ESTUDANTE: 11.52%
- NÃO TEM OCUPAÇÃO: 11.52%
- SERVIDOR PÚBLICO: 1.28%
- OPERÁRIO CONST. CIVIL: 1.28%
- MANICURE: 1.28%
- CABELEIREIRA: 1.28%
- EMPRESÁRIO: 3.84%
- DONA DE CASA: 3.84%
- VENDEDOR: 5.12%



■ Em que período do mês viaja?

- NO INÍCIO: 24.52%
- NA SEGUNDA SEMANA: 30.18%
- NA TERCEIRA SEMANA: 22.64%
- NO FIM DO MÊS: 22.64%



■ Para quantos destinos?

- APENAS UM. O LUGAR DE SEMPRE: 71.69%
- APENAS UM. NOVO DESTINO: 16.98%
- MAIS DE UM. LUGARES JÁ CONHECIDOS: 3.77%
- MAIS DE UM. LUGARES DIFERENTES: 7.54%



RESULTADO PESQUISA PESSOA JURÍDICA



**Pesquisa
de mercado**

Sebrae Pará 2017

TEMA

Férias / Verão

SEBRAE



PERFIL DAS EMPRESAS

COMÉRCIO
71.94%

SERVIÇO
27.33%

INDÚSTRIA
0.71%



MEI (ATÉ R\$ 60 MIL/ANO): 61.15%
MICROEMPRESA (DE R\$ 60 MIL A R\$ 360 MIL/ANO): 35.25%
EPP (DE R\$ 360 MIL A R\$ 3,6 MILHÕES/ANO): 3.59%

PESSOA DE REFERÊNCIA
MULHER: 63.80%
HOMEM: 36.20%

QUEM SÃO SEUS CLIENTES
PESSOA FÍSICA: 100%

- 53.62% afirmam que possuem cadastro atualizados de clientes;
- 62.04% possuem programa de fidelização de clientes, contra 37.95%;
- 74.63% investem na conquista de novos clientes frequentemente;
- 55.33% customizam espaço em datas comemorativas.

PRESENÇA ONLINE
FACEBOOK: 41.54%
WHATSAPP: 2.81%
INSTAGRAM: 4.92%
NÃO POSSUI: 50.70%

SERVIÇOS ONLINE
FACEBOOK: 3.54%
WHATSAPP: 7.80%
INSTAGRAM: 2.83%
SITE DE VENDAS (OLX): 0.70%
NÃO POSSUI: 85.10%



PERFIL DAS EMPRESAS

■ Seguimento

ROUPAS, CALÇADOS E ACESSÓRIOS: 72.16%
MECÂNICA E SERVIÇOS: 4.12%
SALÃO DE BELEZA E ESTÉTICA: 9.27%
ARMARINHO E UTILIDADES: 6.18%
MÓVEIS E ELETROS: 3.09%
ALUGUEL DE ROUPAS E DECORAÇÃO: 2.06%
TECIDOS: 1.03%
CHOCOLATES: 1.03%
ÓTICAS: 1.03%

■ Faixa Etária dos Clientes

17 A 25 ANOS: 14.42%
26 A 35 ANOS: 71.15%
36 A 45 ANOS: 9.61%
ACIMA DE 45 ANOS: 4.80%

CLIENTES FEMININOS

52.48%

CLIENTES MASCULINOS

47.51%

■ Com Qual Frequência os Clientes Fiéis Retornam

UMA VEZ POR SEMANA: 46.42%
UMA VEZ POR MÊS: 27.85%
DUAS VEZES POR MÊS: 15.71%
DATAS COMEMORATIVAS: 10%

O QUE PROMOVE ESSE RETORNO?

- O FINAL DO MÊS, QUANDO HÁ RECEBIMENTO DE SALÁRIOS: 20.52%
- A BUSCA POR NOVIDADES: 38.41%

■ Maiores Índices de Vendas nas Férias Escolares

- ARTIGOS CUSTOMIZADOS: 1.31%
- ALUGUES DE TRAJES: 1.31%
- TECIDOS: 1.31%
- MANUTENÇÃO DE REFRIGERAÇÃO: 1.31%
- PEÇAS E SERVIÇOS DE INFORMÁTICA: 1.31%
- CADEADOS: 1.31%
- FLORES E ENVASADOS: 1.31%
- MÓVEIS E ELETROS: 3.94%
- SERVIÇOS AUTOMOTIVOS: 6.57%
- GÊNEROS ALIMENTÍCIOS: 5.26%
- MANICURE/PEDICURE: 3.94%
- MANUTENÇÃO DE CELULAR E ACESSÓRIOS: 2.63%
- CORTE, LUZES E HIDRATAÇÃO CAPILAR: 10.52%
- PROTETORES/ESMALTES: 3.94%
- ÓCULOS DE SOL: 9.21%
- ACESSÓRIOS DE PRAIA: 7.89%
- AJUSTE DE COSTURA: 1.31%

- CONSERTOS E PEÇAS DE BICICLETAS: 1.31%
- ROUPAS E ACESSÓRIOS: 19.73%
- CALÇADOS: 10.52%
- REVISÃO E PEÇAS: 1.31%
- RAÇÃO E ACESSÓRIOS: 2.63%

■ Ações Em Férias Escolares

CUSTOMIZAÇÃO DE ESPAÇO: 46.42%;
PRETENDEM FATURAR MÉDIA DE 10.58%;
NÃO HAVERÁ CONTRATAÇÕES PARA SUPRIR DEMANDA;
CLIENTES PROCURAM SUA LOJA PARA REALIZAR AS COMPRAS DIARIAMENTE (42.55%)

HÁ AUMENTO DE FLUXO DE CLIENTES NAS FÉRIAS ESCOLARES?

SIM: 86.82%

NÃO: 13,18%



Especialista em pequenos negócios.



@sebraepa



/sebraepa



@sebraepa

0800 570 0800 | www.pa.sebrae.com.br