



Boletim de Mercado

Dia das  
**Crianças**

**SEBRAE**

2017



Boletim de Mercado

Dia das  
**Crianças**



## SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

**Fernando Yamada**

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

**Fabrizio Guaglianone**

Diretor Superintendente

**Hugo Suenaga**

Diretor Técnico

**André Fernandes de Pontes**

Diretor Administrativo e Financeiro

### 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

### CONSULTORES RESPONSÁVEIS PELA ELABORAÇÃO

**Karan Roberto da Motta Valente**

**Paul Marcel Oliveira Pereira**





# Introdução

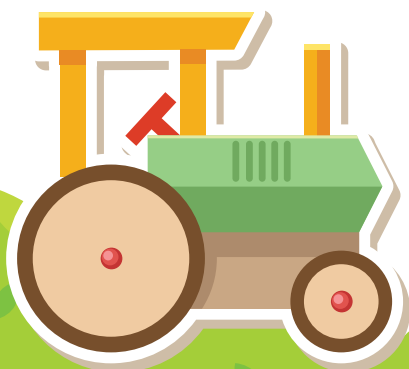
O Dia das Crianças é comemorado mundialmente, mas a data para tal é definida por cada país de acordo com sua história, significado e livre escolha. A maioria dos países segue o calendário da Organização das Nações Unidas (ONU), que convencionou o dia 20 de novembro (data de aprovação da Declaração dos Direitos das Crianças) como sendo o dia de todas as crianças.

No Brasil a data selecionada é 12 de outubro, dia em que foi aprovado o Decreto nº 4.867/24, pelo Presidente Arthur Bernardes. Oficialmente, a ocasião celebra os direitos das crianças e adolescentes, com o intuito de ajudar na conscientização das pessoas sobre os cuidados necessários que se deve ter nesta fase da vida.



Apesar da aprovação em 1924, a data só ganhou notoriedade e popularidade de fato, a partir da década de 60, quando a Fábrica de Brinquedos Estrela criou em conjunto com a Johnson & Johnson a promoção/campanha “Semana do Bebê Robusto”, despertando a atenção de outras empresas para a possibilidade de aumento nas vendas e, para as crianças, o simbolismo da troca de presentes.

Aqui no Brasil, o Dia das Crianças coincide com o dia de Nossa Senhora de Aparecida, sendo então considerado como feriado nacional e momento de muita alegria para a garotada — que já associaram a data como o dia de ganhar presentes e fazer passeios divertidos com a família.





# Expectativas do mercado

Para o comércio varejista a data representa uma grande oportunidade para alavancar as vendas, já que a semana que precede a comemoração é marcada por tradicional “corre-corre” nas lojas, e novidades das indústrias que aproveitam para fazer o pré-lançamento dos produtos que serão comercializados no Natal.

De acordo com a Federação do Comércio do Estado de Santa Catarina (FECOMÉRCIO SC), a data ocupa a quarta posição no ranking de faturamento do comércio do país, perdendo apenas para o Natal, Dia das Mães e Dia dos Namorados — sendo que somente o campeão e o vice ocupam posições incontestáveis ano após ano.

Para a Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ) a data lidera o ranking de

vendas do setor, funcionando como um termômetro para as vendas do Natal — considerada como a segunda melhor data para as indústrias. De acordo com a associação, em ambos os casos, as famílias sempre priorizam os brinquedos como presente para as crianças, pois acreditam que eles tocam direto no coração e fazem mais a alegria da criançada.

Em categoria de produtos mais vendidos, nos últimos anos, tem-se os bonecos e bonecas com 18,7%, seguido dos veículos (15,1%) e esportivos (12%), como demonstra o comparativo de linhas de brinquedos. Veja só:

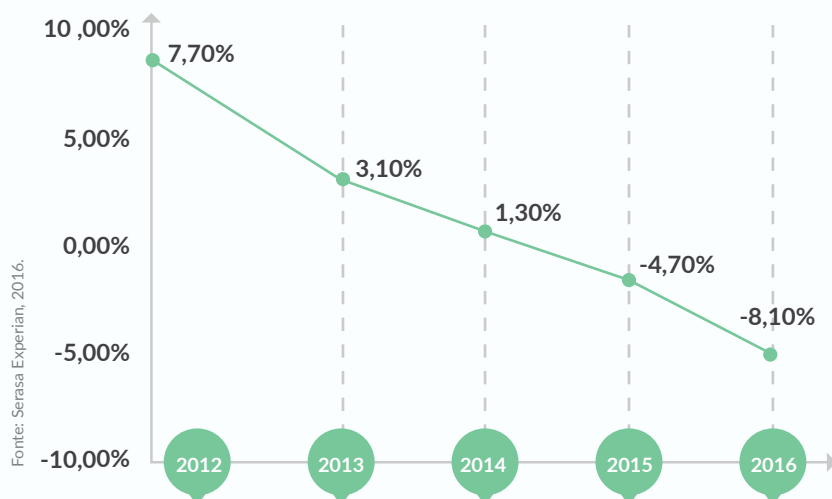
LINHAS DE PRODUTOS - INDÚSTRIA	2014	2015	2016
Bonecas e bonecos em geral e seus acessórios	19,20%	19,70%	18,70%
Veículos (carrinhos, motos, pistas)	15,50%	14,20%	15,10%
Esportivo (patins, patinete, triciclo e veículos a pedal ou elétricos, bicicletas, lançadores de água)	9,40%	9,80%	12,00%
Outros	9,10%	7,90%	12,00%
Reprodução mundo real (jogos de panela, móveis, kit mecânico)	9,10%	9,50%	10,20%
Jogos (tabuleiro, cartas, figuras, memória)	8,60%	10,20%	8,90%
Puericultura (mordedores, chocalho, móbile)	7,90%	6,30%	6,10%
Eletrônicos e áudio-visuais (tablets e laptops de brinquedo, perguntas e respostas, videogames)	3,70%	4,70%	4,20%
Pelúcia	4,50%	4,70%	4,10%
Blocos de construção (encaixe para montagem de estruturas)	3,90%	4,10%	3,60%
Madeira	5,20%	5,10%	3,60%
Fantasia (roupas de personagens ou mitos, acessórios como unha postiça, maquiagem de brinquedo, aplique de cabelo)	3,90%	3,80%	1,40%







Evolução histórica das vendas, na semana do Dia das Crianças, no Brasil.



Apesar do bom desempenho sempre esperado pela data no comércio e pelos resultados apresentados pela ABRINQ, em 2016 as vendas relativas ao Dia das Crianças apresentaram a maior queda desde 2006 - o equivalente a 8,1%. Na realidade, segundo o Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio, desde 2012 as vendas do período vêm apresentando queda, porém, em nenhum dos anos anteriores o recuou foi tão grande, como pode ser observado no Gráfico ao lado.

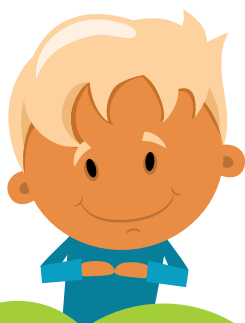
De acordo com os economistas, os juros elevados, a dificuldade em conseguir crédito, o desemprego que atinge atualmente 13,2 milhões de pessoas no Brasil - de acordo com dados Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua) para julho de 2017, e o receio de contrair mais dívidas pesam negativamente sobre o movimento dos consumidores nas lojas na ocasião do Dia das Crianças.

Após anos consecutivos de quedas, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) estima que as vendas associadas ao Dia das Crianças devem movimentar R\$ 7,4 bilhões neste ano, um crescimento de 3,4% - já descontada a inflação - na comparação com 2016. Se confirmado, o resultado será o melhor registrado pelo varejo nesta data desde 2013 (+5,1%).

Ainda segunda esta pesquisa, com alta esperada de 10,2%, as lojas de vestuário e calçados deverão apresentar o melhor desempenho entre os campeões de venda da data. O comércio de brinquedos e eletroeletrônicos também deverá voltar a crescer neste ano (+5,7%), entretanto, em ambos os casos, as variações positivas esperadas para 2017 não repõem as perdas verificadas no ano passado (-12,2% e -7,6%, respectivamente).

No Estado do Pará, todos os anos esse evento de mercado tende a "concorrer" com o Círio de Nossa Senhora de Nazaré, já que ambos inevitavelmente acabam por impactar no orçamento familiar dos paraenses, especialmente nos períodos de crise.

De modo geral, com o cenário econômico mais otimista, mas ainda em recuperação gradual, já é esperado do consumidor a maior comparação de preços entre lojas e também o aumento das compras online como uma estratégia de otimizar o tempo e evitar as longas filas do comércio tradicional.





# O Dia das Crianças Paraense

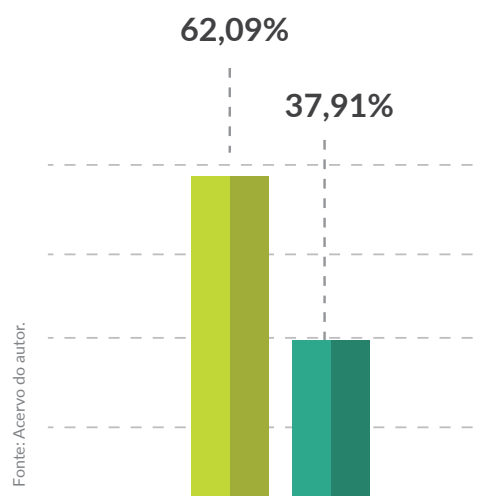
Fundamentado nos dados secundários levantados a respeito do panorama geral do Dia das Crianças, percebeu-se como oportuno o desenvolvimento de uma pesquisa com dados primários junto aos empreendimentos comerciais e aos consumidores, da Região Metropolitana de Belém (RMB), a fim de entender de forma mais substancial como se dá a dinâmica do mercado local em relação a data comercial do Dia das Crianças.

Como saldo desta pesquisa obteve-se como perfil de consumidores, a predominância da faixa etária de 20 a 39 anos (58,15%), solteiros (45,81%) e casados (35,58%), com grau de escolaridade médio completo (44,42%) e renda familiar de 01 a 03 salários mínimos (65,82%), o que representa rendimentos entre R\$ 937,00 a R\$ 2.810,99.

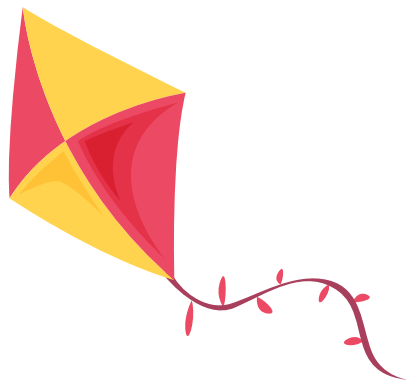
No que tange ao perfil das lojas comerciais, 66,40% delas estão em funcionamento entre 1 a 6 anos, são de pequeno porte, possuem até 10 colaboradores e atuam predominantemente nos segmentos de vestuário (19,51%), alimentação (14,63%) e venda de acessórios (13,82%).

Um dado de grande relevância é que a maioria dos entrevistados da região Metropolitana de Belém afirmam que irão comprar presente no dia das crianças (62,09%), como pode-se ter ciência a partir do gráfico a seguir:

**Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Comprar Presente no Dia das Crianças.**



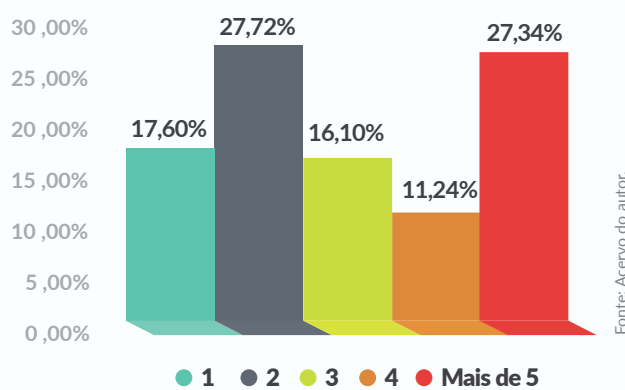
Fonte: Acervo do autor.





Dentre os entrevistados que comprarão presente no dia das crianças, a maior parte tem intenção de comprar 02 presentes (27,72%), seguido dos que comprarão mais de 05 (27,34%)

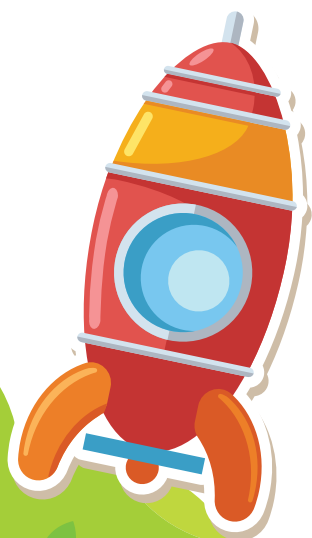
Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Comprar Presente no Dia das Crianças.



Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Grau de Parentesco com o Presenteado.

Grau de Parentesco	Percentual
Sobrinho	35,32%
Filho	32,63%
Neto	14,07%
Afilhado	9,58%
Primo	2,10%
Doação	1,80%
Enteado	0,90%
Amigos	0,60%
Irmão	1,50%
Vizinho	0,60%
Conhecido	0,30%
Bisneto	0,30%
Esposa	0,30%

Fonte: Acervo do autor.



A maioria dos consumidores afirmam que não irão levar o presenteado para opinar ou participar da compra do presente: 77,90% dos entrevistados. O ticket médio estimado por 51,05% dos participantes da pesquisa está no intervalo entre R\$201,00 a R\$250,00, onde complementa-se ainda que temos conhecimento em que 56,91% dos consumidores comprarão brinquedos no dia das crianças.

Para a maior parte dos consumidores, relata-se que o fator que mais influencia para a compra é o preço (44,95%), seguidos por qualidade (32,58%) e promoções específicas (21,35%), sendo aqui que a maioria dos consumidores de RMB realizam pesquisa de preço antes da compra do presente (79,78%), e para 77,48% deles, a forma preferencial de pagamento é à vista e em dinheiro. A cultura brasileira do “deixar para a última hora” também é válida para o perfil de compra identificado aqui: 46,34% compram na semana anterior e 41,44% deixam para a véspera, vide os dados abaixo:



Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Categoria do Presente.

Categoria	Percentual
Brinquedos	56,91%
Calçados	9,31%
Eletrônicos	3,19%
Roupas	30,32%
Joia	0,27%

Fonte: Acervo do autor.

Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Realiza Pesquisa de Preço.

Pesquisa de Preço	Percentual
Sim	20,22%
Não	79,78%

Fonte: Acervo do autor.





Boletim de Mercado  
Dia das  
Crianças



Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Forma de Pagamento.



Forma de Pagamento	Percentual
Dinheiro	77,48%
Cartão de crédito (parcelado)	18,32%
Cartão de débito	4,20%
Cartão de crédito (a vista)	1,91%

Fonte: Acervo do autor.

Percentual de Consumidores da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Período da Compra.

Dia da Compra	Percentual
Na semana, antes da data	46,39%
Na Véspera	41,44%
No mês, antes da data	12,17%
Após a data	1,14%

Fonte: Acervo do autor.

Interessante citar, em complemento aos dados dos consumidores até então apresentados, de que a maioria das empresas pesquisadas não pretende realizar promoções específicas para o Dia das Crianças (70,40%).





Fora observado também, dentre a expectativa dos lojistas para o período, que o incremento de vendas provocado pelo Dia das Crianças se dê nos grupos de produtos abaixo citados:

**Percentual das Empresas da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Categorias de Produtos.**

Categoria	Percentual
Brinquedos	16,22%
Acessórios	29,73%
Calçados	8,11%
Roupa	40,53%
Livros	5,41%

Fonte: Acervo do autor.

Cita-se também a constatação de uma percepção positiva frente ao incremento das vendas provocados no período. Veja só:

**Percentual das Empresas da Região Metropolitana de Belém, no período de 13 a 15 de Setembro de 2017, por Aumento de Vendas em Percentual.**



Aumento de Vendas	Percentual
5 por cento	38,46%
10 por cento	46,16%
30 por cento	12,82%
Mais de 100 Por cento	2,56%

Fonte: Acervo do autor.



Por fim, cita-se que mesmo frente à expectativa de aumento de vendas no período, dentre os resultados obtidos, registra-se que nenhuma empresa fará contratações para o Dia das Crianças. Observa-se também que a imensa maioria dos empreendimentos não fará nenhum tipo de mudança ou preparação específica para o evento (99,20%).





Boletim de Mercado

Dia das  
Crianças



# Dicas para as micro e pequenas empresas

## Investir na internet



Entre as regiões do Brasil, os consumidores do Nordeste (91%), Norte (86%) e Centro-Oeste (80%) são os que mais devem recorrer ao varejo físico para as compras do Dia das Crianças. Optando por lojas de rua (41%), shopping centers (30%) e redes varejistas ou lojas de departamentos (26%) para a concretização das compras — é o que mostra a pesquisa da Boa Vista SCPC de 2016.

Apesar desta expectativa, é de conhecimento que ano após ano as lojas virtuais vêm crescendo entre as opções de canal de compra para os consumidores principalmente nos períodos de sazonalidade, como o Dia das Crianças; com ofertas mais atrativas e vantagens tentadoras, como: comodidade, condições especiais de pagamento, personalização e entrega rápida, esses canais tem caído no gosto dos brasileiros!

Segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), a expectativa é de que as lojas virtuais brasileiras recebam 8 milhões de pedidos somente no período antecedente ao Dia das Crianças (25 de setembro a 11 de outubro), a um ticket médio de R\$ 269, e crescimento de 5% em vendas em comparação com o ano anterior.

Similar as perspectivas do comércio, no e-commerce os produtos que deverão ser mais procurados são os brinquedos, eletrônicos, moda e acessórios, informática e esporte e lazer.





## Redes Sociais

Aumentar a presença nos canais digitais, especialmente no período que antecede o mês de outubro, são essenciais para atrair a atenção dos usuários para as ofertas e promoções tanto nas lojas online quanto offline.

Pesquisas apontam que o pico de buscas acontece 10 dias antes do Dia das Crianças, logo, investir em anúncios patrocinados em buscadores tipo Google e nas redes sociais como Facebook e Instagram – são importantíssimos para se destacar da concorrência no período.

Investir nas redes sociais, especialmente naquelas especializadas em vídeos, pode ser interessante para demonstrar aos usuários/consumidores mais detalhes do produto, funcionalidades e demais informações relevantes para a decisão de compra.

Uma outra ótima dica é você utilizar ferramentas como o Google Analytics e o Facebook Insights (ambas gratuitas) podem lhe dar dados e informações preciosas sobre o perfil dos seus consumidores: faixa etária, gênero, escolaridade, estado civil, local onde mora e diversos outros pontos comportamentais – isso lhe ajuda a conhecer melhor sua audiência na internet e permite tomar decisões para atendê-los de forma mais personalizada e eficiente.

Ah! Hoje os consumidores utilizam o smartphone para tudo –principalmente para comparação de preços e produtos ainda dentro da loja. Então, use campanhas de anúncios e de geomarketing - o uso da informação geográfica no planejamento e implementação de estratégias de marketing. Dessa forma, o mix de marketing pode ser usado de forma mais eficaz, oferecendo produtos para públicos específicos e que seriam altamente receptivos a eles – com anúncios e outras ações de marketing específicas para determinadas regiões e partes da cidade.





## Trabalhar Seus "4p"

Produto, Preço, Praça e Promoção. O famoso composto de marketing, ou marketing mix, podem fazer a diferença nos resultados dos micro e pequenos negócios nesse período. Investir em promoções específicas, vitrines atrativas, descontos, preços justos nos produtos e lançamento de novidades, em parceria com os fabricantes, são algumas estratégias que podem ser utilizadas para atrair a atenção dos consumidores para a loja – especialmente nas duas semanas anteriores (período que a maioria das pessoas costumam realizar as compras).

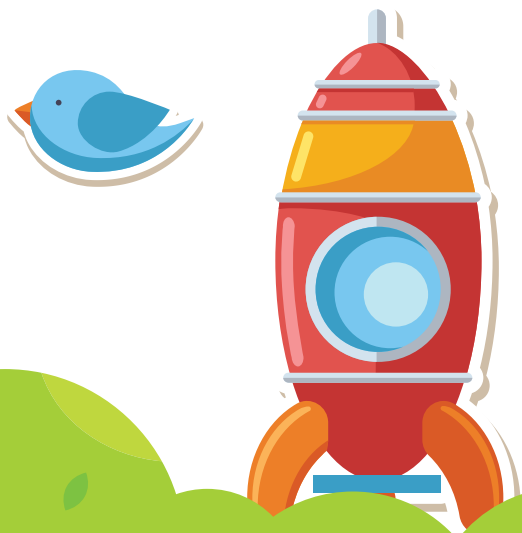
Para fazer isso, não precisa gastar muito – pensar, planejar e executar suas ações de marketing pode ser barato e muito eficaz.

Mudanças internas como a organização da vitrine, reorganização dos produtos dentro da loja, usar o preço psicológico (ao invés de "R\$10,00", trabalhar o "R\$9,99?"). A criatividade é o limite para fazer marketing com poucos custos e ótimos retornos!

## Trabalhe o seu ponto de venda

Customizar o ambiente da loja ou oferecer programação especial, especialmente para o Dia das Crianças, são ações que podem estimular o consumidor a visitar a loja e permanecer mais tempo dentro dela, influenciando positivamente no processo de escolha do produto e compra.

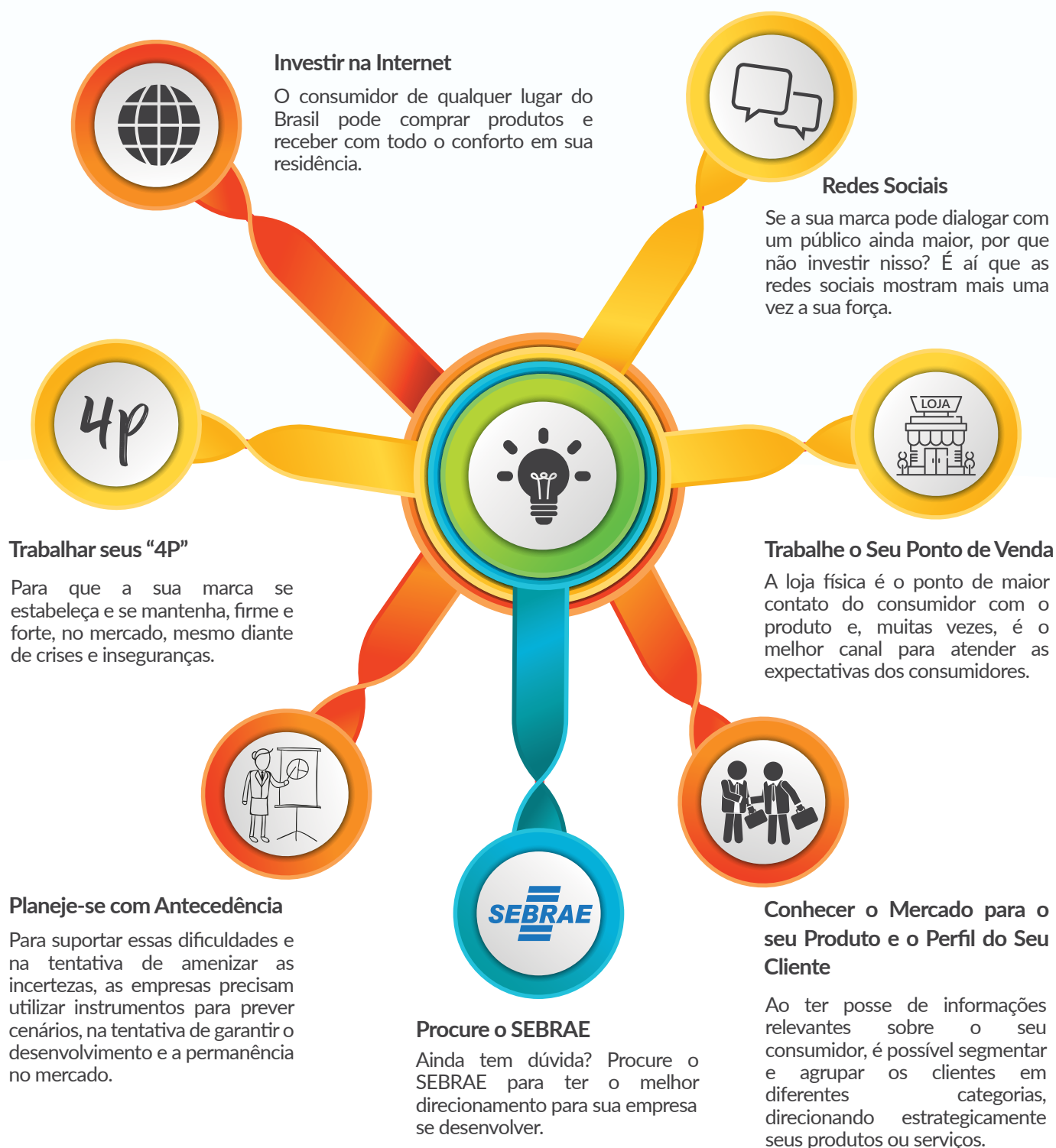
Uma boa dica é o merchandising de loja. Em resumo, qualquer ação, técnica ou material promocional usando no seu ponto de venda que venha a melhorar a comunicação e visibilidade da sua marca, produtos e serviços.



São muitos exemplos de ações que podem ser feitas: iluminação do espaço para destacar determinada região, área ou produto da loja; uso de climatização, perfumes e uso de música ambiente para trabalhar aspectos de conforto e cinestesia do consumidor – detalhes sutis que podem fazer toda a diferença na hora da decisão da compra.



# Como gerar um negócio com as dicas para micro e pequenas empresas





## Fontes Consultadas

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS FABRICANTES DE BRINQUEDOS - ABRINQ. Estatísticas Brinquedos 2017. Disponível em: <http://www.abrinq.com.br/download/ESTATISTICAS%20-%20BRINQUEDOS%202017.pdf>

CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. Pesquisa de Intenção de Consumo das Famílias. Disponível em: <http://cnc.org.br/noticias/economia/vendas-no-dia-das-criancas-terao-o-melhor-desempenho-em-quatro-anos>

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: Síntese de indicadores 2017 - PNAD. Disponível em: [https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa\\_resultados.php?id\\_pesquisa=149](https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=149)

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SANTA CATARINA - FECOMÉRCIO. Pesquisa de Resultado de vendas do Dia das Crianças. Disponível em: [http://www.fecomercio-sc.com.br/fmanager/fecomercio/pesquisas/arquivo77\\_1.pdf](http://www.fecomercio-sc.com.br/fmanager/fecomercio/pesquisas/arquivo77_1.pdf)

PORTAL BAND. Vídeos. Dia das Crianças: comércio aposta em aumento nas vendas. Disponível em: <http://videos.band.uol.com.br/jornaldaband/16316874/dia-das-criancas-comercio-aposta-em-aumento-nas-vendas.html>

PORTAL E-COMMERCE NEWS. Notícias. Comércio eletrônico espera faturar R\$ 2,1 bi no Dia das Crianças, estima ABComm. Disponível em: <https://ecommercenews.com.br/noticias/balancos/comercio-eletronico-espera-faturar-r-21-bi-no-dia-das-criancas-estima-abcomm/>

PORTAL DO VAREJO. Canais Cotidiano. Dia das Crianças: 79% dos consumidores preferem comprar em lojas físicas. Disponível em: <http://www.portalnovarejo.com.br/2016/10/10/dia-das-criancas-79-dos-consumidores-preferem-comprar-em-lojas-fisicas/>

SERASA EXPERIAN. Notícias. Vendas do Dia das Crianças caem 8,1% e atingem o pior desempenho desde criação do indicador da Serasa Experian em 2006. Disponível em: <http://noticias.serasaexperian.com.br/blog/2016/10/13/vendas-do-dia-das-criancas-caem-81-e-atingem-o-pior-desempenho-desde-criacao-do-indicador-da-serasa-experian-em-2006/>



SEBRAE/PA



@SEBRAE/PA



@SEBRAE/PA

0800 570 0800 | [WWW.PA.SEBRAE.COM.BR](http://WWW.PA.SEBRAE.COM.BR)  
2017