



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas do Rio Grande do Norte*



**Oportunidades de Negócios para a Copa do Mundo:
Identificação de tendências e oportunidades
para os pequenos negócios nos bairros de Natal/RN**

RIBEIRA

**Natal/RN
Junho/2014**

INTRODUÇÃO

O presente trabalho pretende auxiliares os empreendedores e potenciais empreendedores, que atuam ou desejam atuar nos bairros da cidade de Natal no estado do Rio Grande do Norte, identificando possibilidades de negócios para quem que deseja investir seus recursos em um novo negócio ou desejem aprimorar sua atuação empresarial e ainda preencher lacunas existentes no mercado.

São possibilidades detectadas através de estudos de mercado com tratamento de dados existentes e uma pesquisa específica com consumidores de cada bairro.

A pesquisa aponta necessidades, da população em geral, dos turistas e das empresas, não supridas atualmente nos bairros e que sob a análise de alguns parâmetros e indicadores serão boas possibilidades de negócios para novos empreendedores e empresários já atuantes.

OBJETIVOS

- Analisar o ambiente econômico e mercadológico dos bairros da cidade de Natal;
- Detectar demandas não atendidas na cidade, que possam gerar possibilidades de negócios para empresários e potenciais empreendedores;
- Identificar pontos de melhoria e aprimoramento dos negócios já existentes;
- Mapear negócios que atendam a necessidade da população durante a Copa de 2014;
- Identificar os fatores importantes para a fidelização do cliente.

METODOLOGIA DA PESQUISA

- Amostra: 150 entrevistados;
- PÚblico pesquisado: consumidor local que apresente alguma insatisfação com os negócios existentes ou que sintam a necessidade de algum serviço ou produto que gostaria que tivesse no bairro;
- Bairro pesquisado: Ribeira;
- Data de início da pesquisa: Janeiro a Junho de 2014.



Figura 1 - Distribuição dos bairros de Natal por zona administrativa

RIBEIRA

Figura 2 – Localização do bairro Ribeira

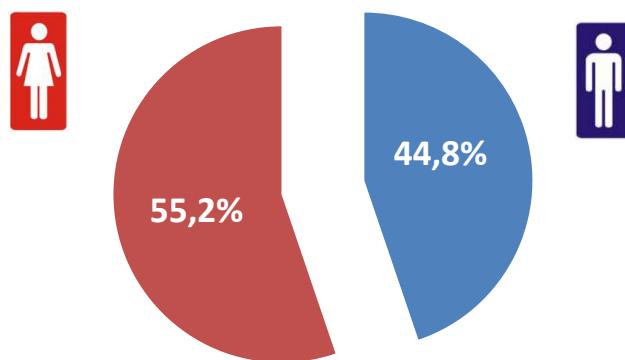
1. PERFIL DO BAIRRO

Tabela 1 - Área, domicílios ocupados, população residente e rendimento médio mensal

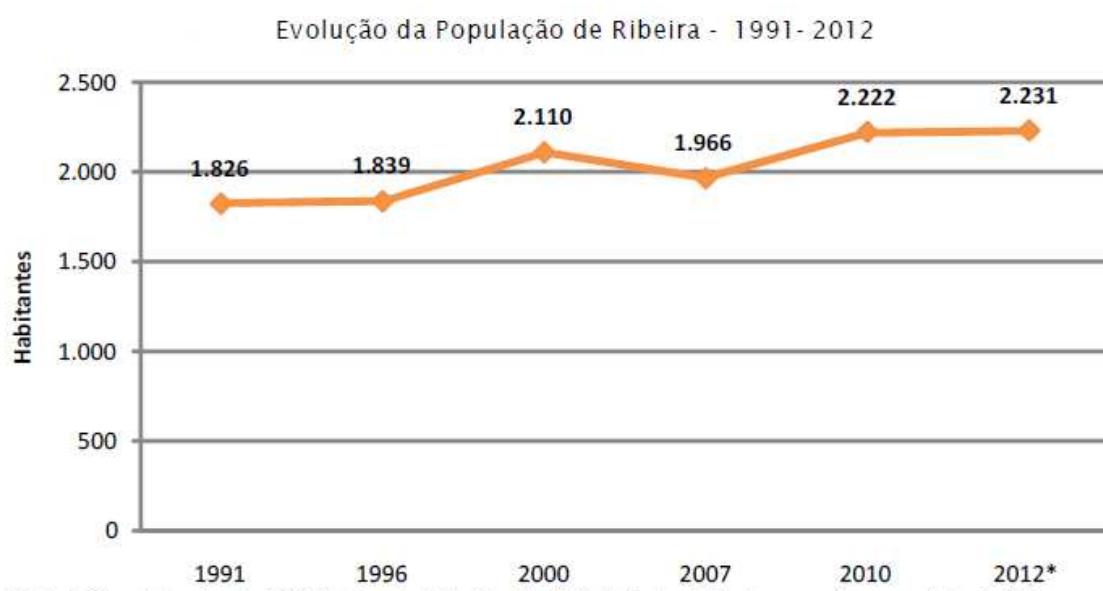
Região administrativa	Área (ha)	Domicílios Particulares	População Residente	Rendimento médio mensal (salários mínimos)
Leste	94,39	764	2.231	3,97

Fonte: IBGE – Censo 2010.

Distribuição por sexo



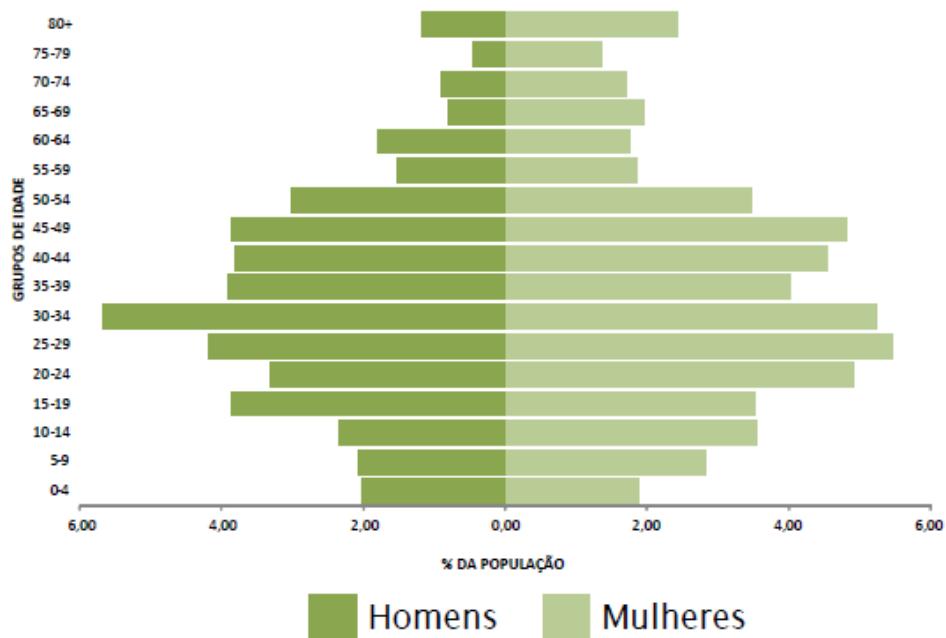
Fonte: Anuário de Natal 2013



Fonte: Gráfico elaborado pela SEMURB - Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Urbanismo, com base nos dados do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - 2012.

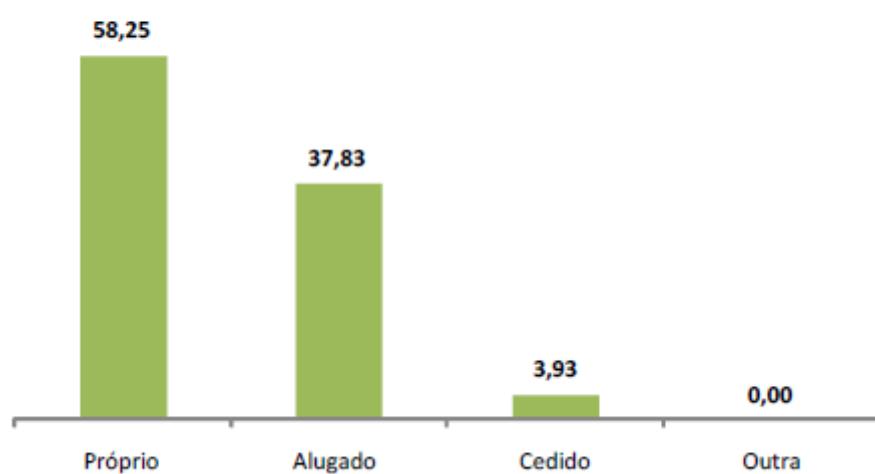
*Conforme Estimativa da População de Natal (IBGE, 2012).

Pirâmide etária do bairro Ribeira



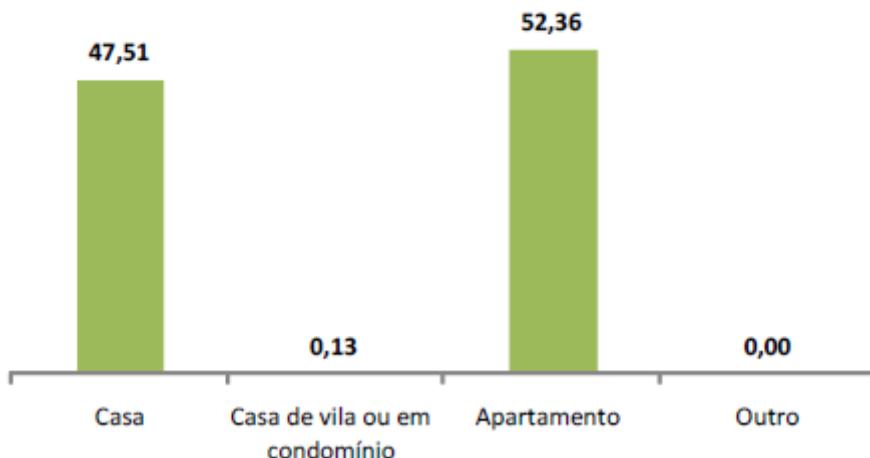
Fonte: Anuário de Natal 2013

Condição de ocupação dos domicílios particulares permanentes em Ribeira



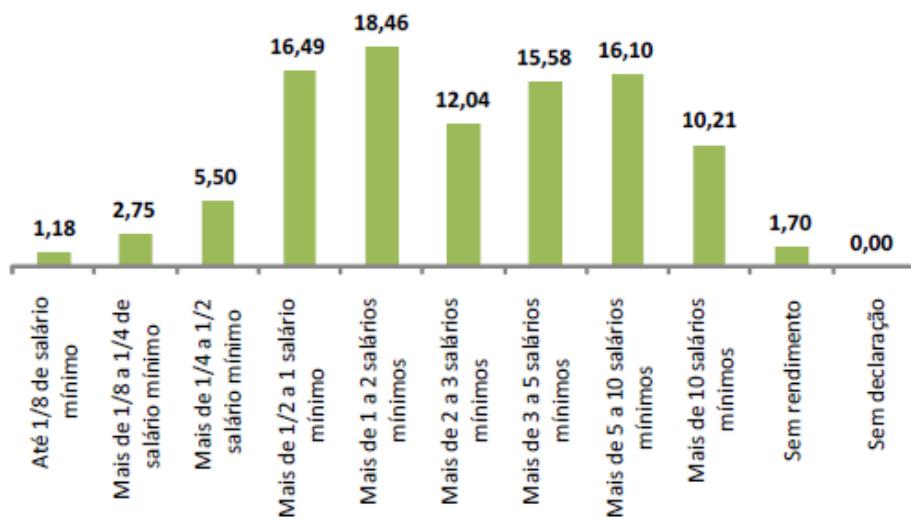
Fonte: Anuário de Natal 2013

Tipos de domicílios particulares permanentes em Ribeira



Fonte: Anuário de Natal 2013

Rendimento nominal mensal domiciliar per capita em Ribeira



Fonte: Anuário de Natal 2013.

2. NEGÓCIOS QUE UTILIZA E NÃO ESTÁ SATISFEITO

Produtos ou serviços utilizados e o motivo da insatisfação

NEGÓCIOS	MOTIVOS DA INSATISFAÇÃO
• Distribuidora de água	<ul style="list-style-type: none"> - Água não é boa - Demora no serviço de entrega - Preço elevado
• Lanchonete	<ul style="list-style-type: none"> - Atendimento - Falta de higiene - Falta opção de lanches - Melhorar a estrutura física - Não tem suco de frutas
• Loja de tintas	<ul style="list-style-type: none"> - Apenas uma loja no bairro - Falta variedade - Vende produto errado
• Mercadinho	<ul style="list-style-type: none"> - Falta produtos - Itens sem qualidade - Preço elevado
• Oficina mecânica	<ul style="list-style-type: none"> - Profissional sem qualificação - variação de preços em um mesmo serviço
• Padaria	<ul style="list-style-type: none"> - Localização - Vende apenas o básico
• Posto de gasolina	<ul style="list-style-type: none"> - Atendimento - Organização
• Restaurantes	<ul style="list-style-type: none"> - Ambiente quente, muito calor - Comida ruim - Local desconfortável - Mesmo cardápio no almoço, sem opções - Preço elevado

3. OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

Produtos ou serviços que gostaria que existisse no bairro e como deveria funcionar

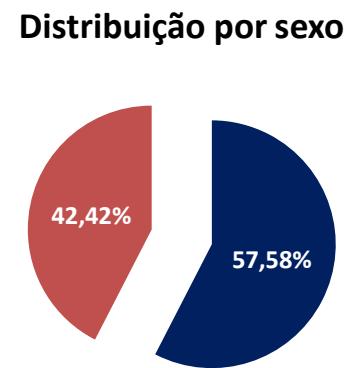
NEGÓCIOS	DIFERENCIAL PARA FIDELIZAÇÃO
• Clínica Médica	<ul style="list-style-type: none"> - Atender no horário - Exames variados - Preços populares - Várias especialidades
• Farmácia	<ul style="list-style-type: none"> - Estacionamento - Funcionar diariamente - Receber cartão - Serviço de entrega
• Lan House	<ul style="list-style-type: none"> - Serviço de copiadora, encadernação e papelaria agregados
• Loja de peças automotivas	<ul style="list-style-type: none"> - Preço acessível - Variedade ampla de peças para carro e moto
• Material de construção	<ul style="list-style-type: none"> - De grande porte - Serviço de entrega grátis - Vender material industrial
• Padaria	<ul style="list-style-type: none"> - Atendimento - Funcionar diariamente - Receber cartão - Ter tudo de panificação
• Restaurante	<ul style="list-style-type: none"> - Cardápio variado - Comida saudável - Conforto - Limpo e organizado
• Supermercado	<ul style="list-style-type: none"> - Bom atendimento - Localização - Receber cartão - Variedade e qualidade

4. PERFIL DO CONSUMIDOR

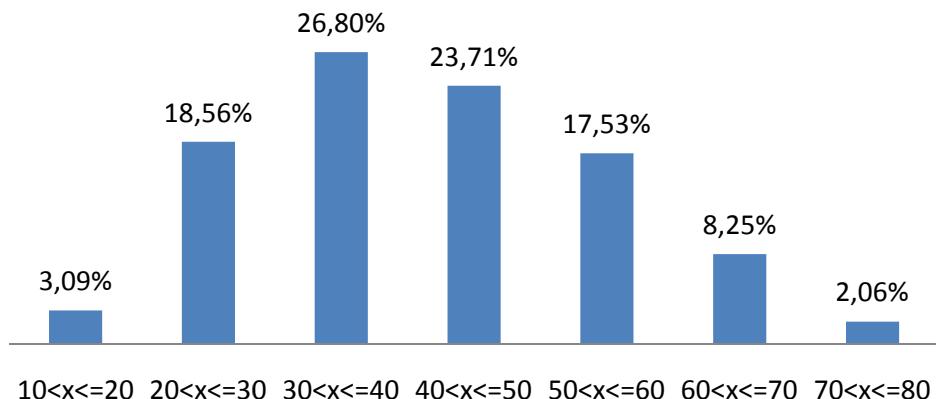
- Procedência



- Distribuição por sexo



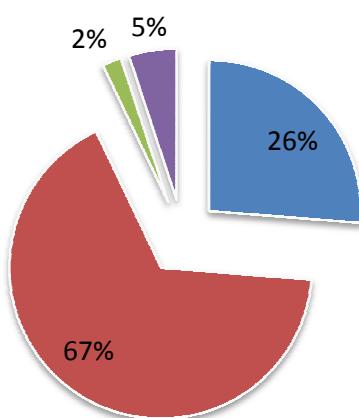
- **Faixa Etária**

Faixa Etária

- **Estado Civil**

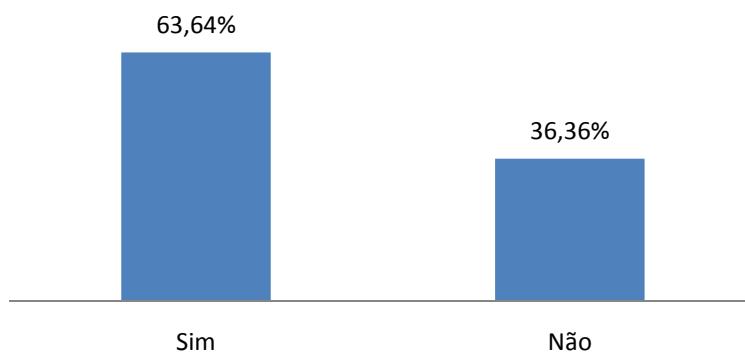
Estado Civil

■ Solteiro ■ Casado ou União estável ■ Divorciado ■ Viúvo



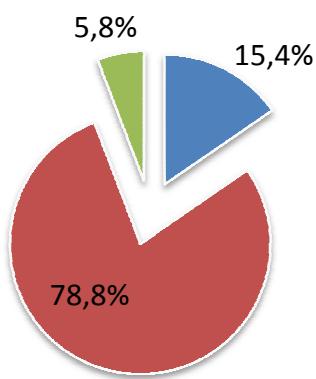
- **Uso de Internet**

Acesso a Internet

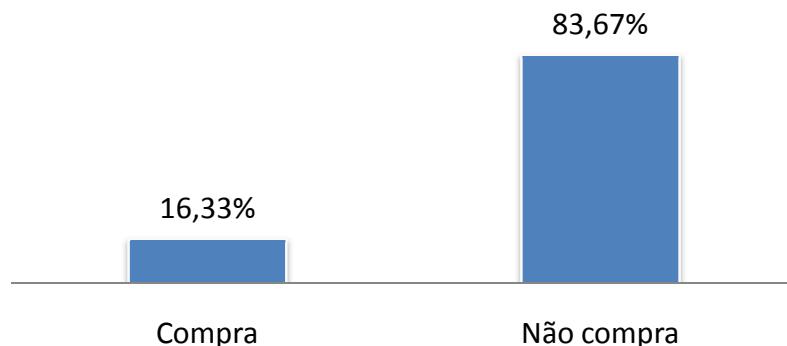


Local que acessa Internet

■ Trabalho ■ Casa ■ Celular

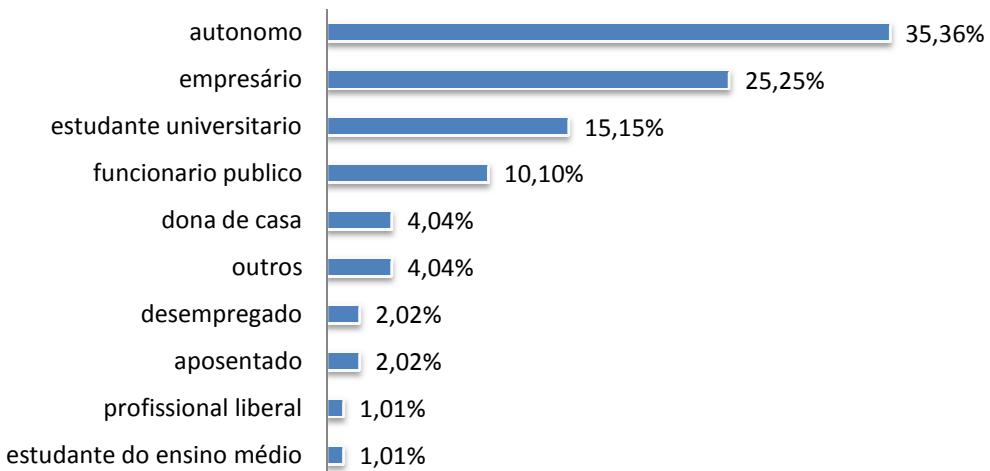


Hábito de comprar pela Internet

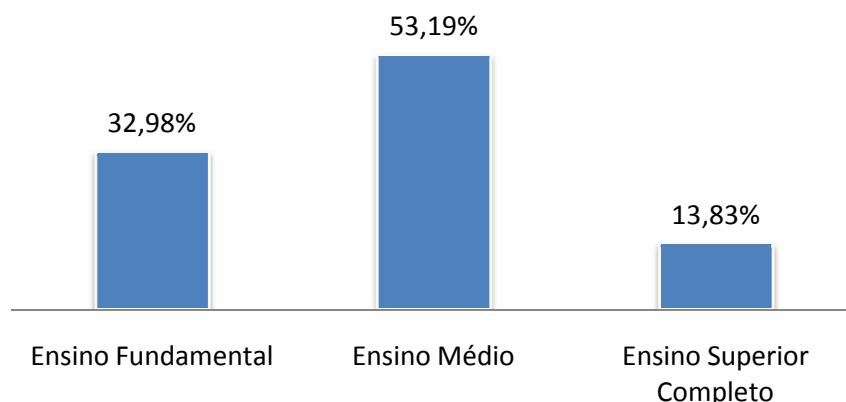


- **Ocupação atual**

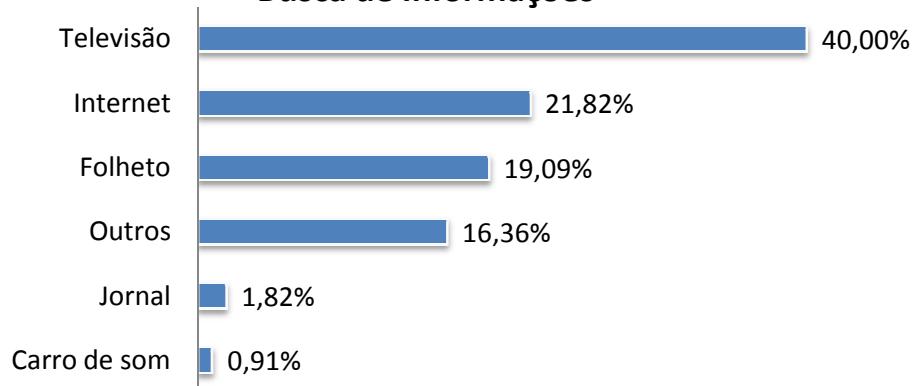
Ocupação atual



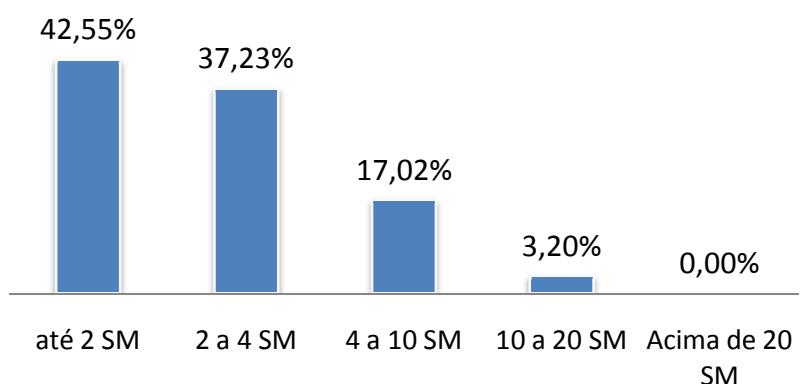
- **Escolaridade**

Grau de escolaridade

- **Busca de informações**

Busca de Informações

• Renda

Renda Pessoal (R\$1,00)**Renda Familiar (R\$1,00)**