

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

**ROCAS**

**Natal/RN  
Junho/2014**

## **INTRODUÇÃO**

O presente trabalho pretende auxiliá-los 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: Rocas;
- Data de início da pesquisa: Janeiro a Junho de 2014.



Figura 1 - Distribuição dos bairros de Natal por zona administrativa

## ROCAS



Figura 2 – Localização do bairro Rocas

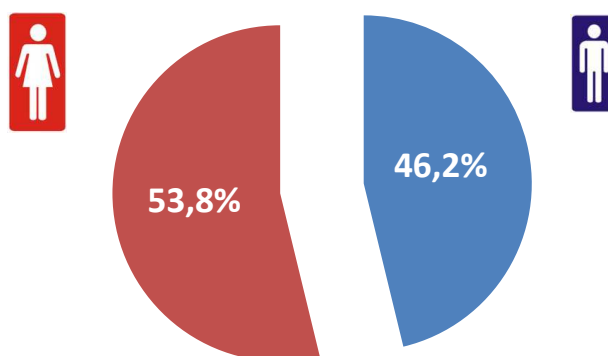
### 1. PERFIL DO BAIRRO

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

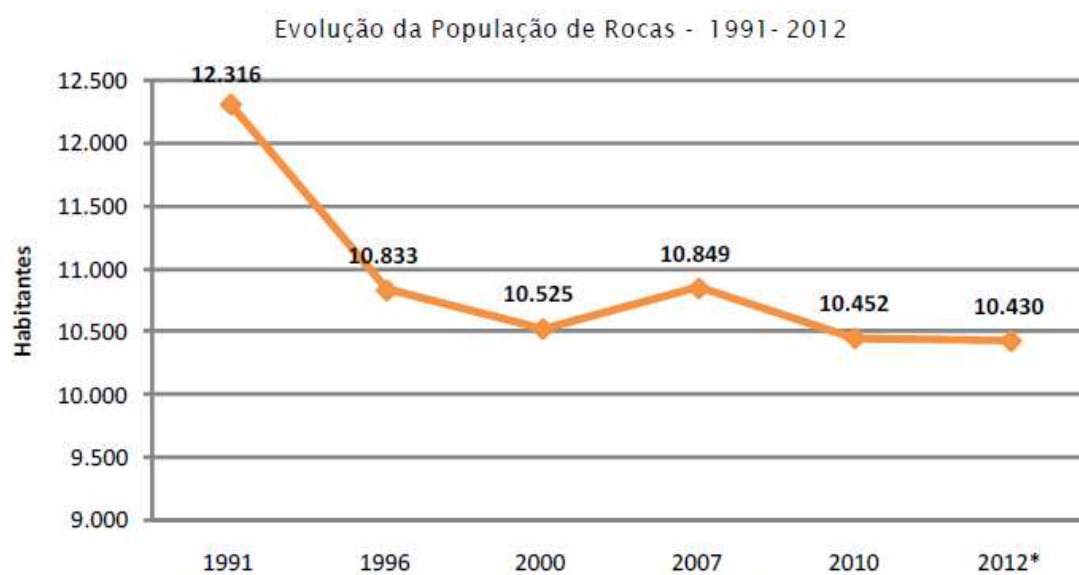
Região administrativa	Área (ha)	Domicílios Particulares	População Residente	Rendimento médio mensal (salários mínimos)
Leste	66,01	3.067	10.430	1,20

Fonte: IBGE – Censo 2010.

## Distribuição por sexo

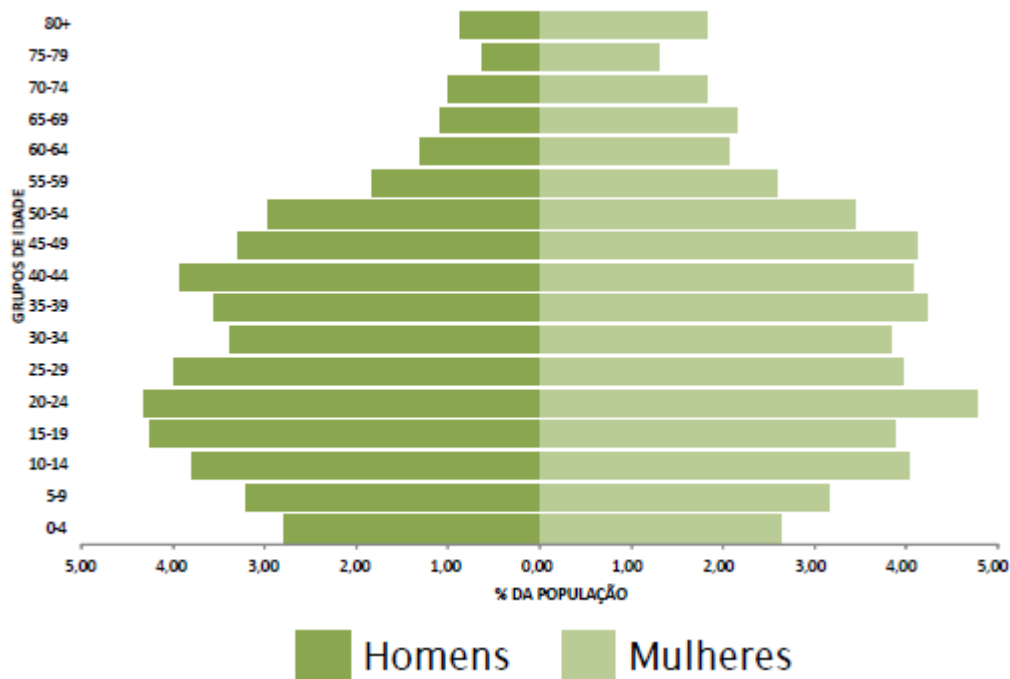


Fonte: Anuário de Natal 2013



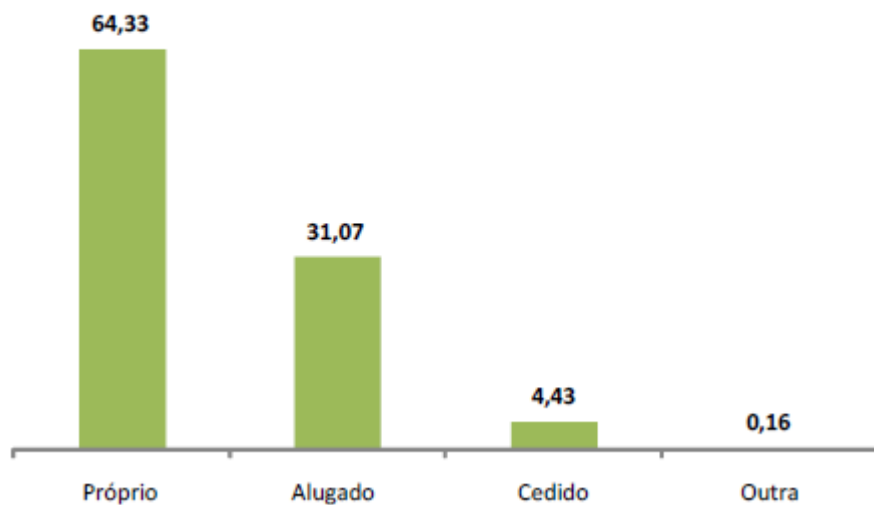
Fonte: Gráfico elaborado pela SEMURB - Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Urbanismo, com base nos dados do IBCE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - 2012.  
\*Conforme Estimativa da População de Natal (IBCE, 2012).

### Pirâmide etária do bairro Rocas



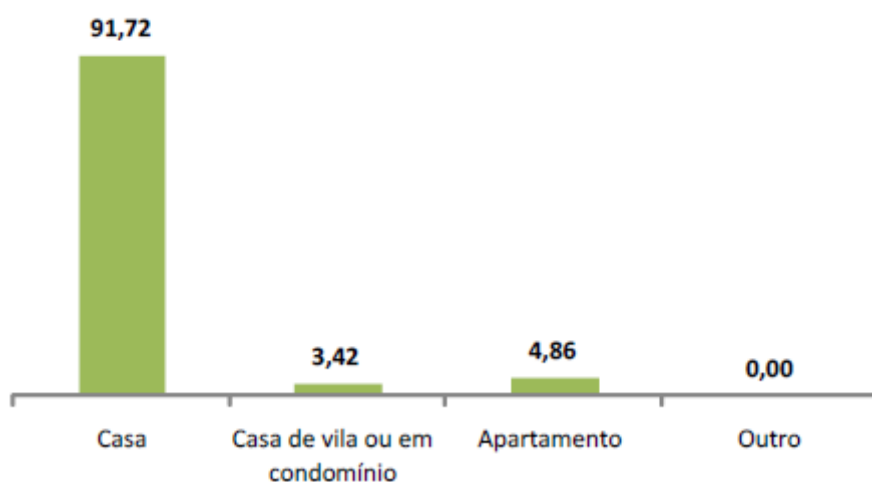
Fonte: Anuário de Natal 2013

### Condição de ocupação dos domicílios particulares permanentes em Rocas



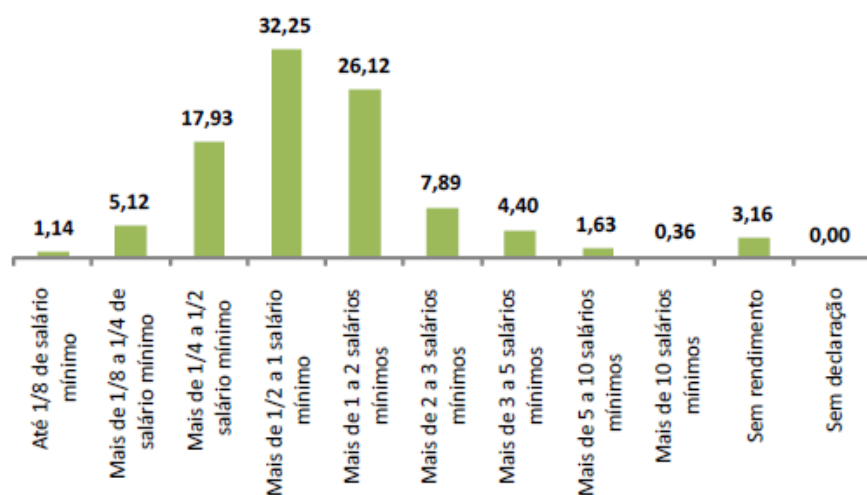
Fonte: Anuário de Natal 2013

### Tipos de domicílios particulares permanentes em Rocas



Fonte: Anuário de Natal 2013

### Rendimento nominal mensal domiciliar *per capita* em Rocas



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
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Açougue e peixaria</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Local desorganizado e sem higiene</li> <li>- Preço elevado</li> <li>- Produtos de má qualidade</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Confecções – moda feminina e masculina</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim</li> <li>- Loja desorganizada</li> <li>- Não recebe cartão</li> <li>- Não tem variedade e a qualidade é ruim</li> <li>- Preço elevado</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Farmácia</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim</li> <li>- Loja desorganizada</li> <li>- Não abre aos domingos e feriados</li> <li>- Pouca variedade de medicamentos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Loja de calçados</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim</li> <li>- Falta variedade de produtos</li> <li>- Loja desorganizada</li> <li>- Produtos de má qualidade</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Loja de material de construção</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim</li> <li>- fecha no horário do almoço</li> <li>- Pouca variedade de produtos</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Padaria</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de higiene</li> <li>- Preço elevado</li> <li>- Produtos de má qualidade</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Restaurante</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim</li> <li>- Comida de má qualidade</li> <li>- Espaço desconfortável e sem higiene</li> <li>- Preço elevado</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Supermercado</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ruim e demorado</li> <li>- Falta de higiene e desorganização</li> <li>- Poucos produtos e poucas marcas</li> <li>- Preço elevado</li> </ul>



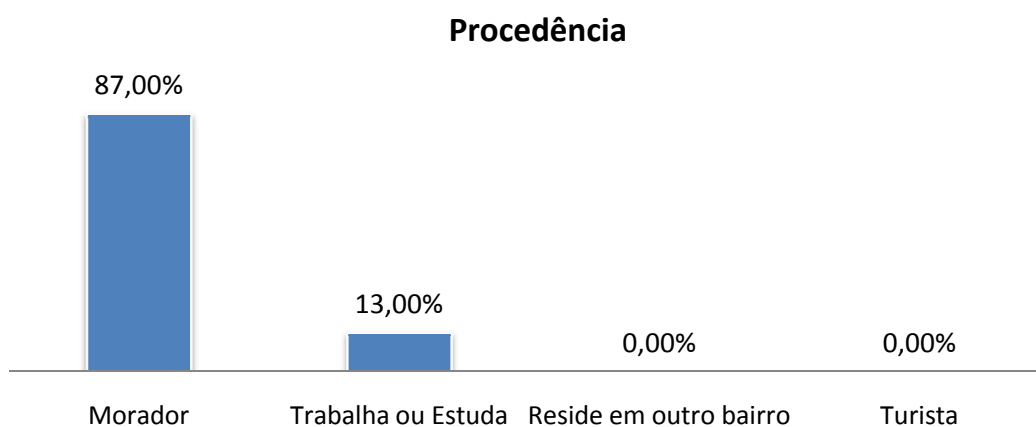
### 3. OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

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

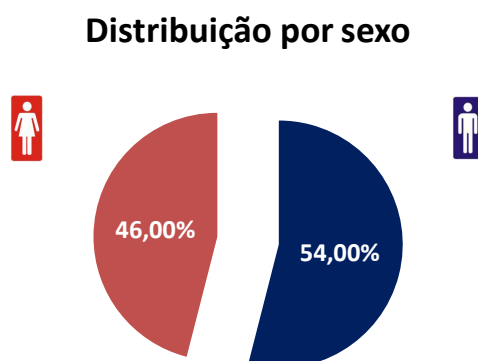
NEGÓCIOS	DIFERENCIAL PARA FIDELIZAÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Clínica médica e odontológica</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento</li> <li>- Espaço organizado</li> <li>- Oferecer diversas especialidades</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Escola profissionalizante</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cursos técnicos: enfermagem, vigilante, cabeleireiro, idiomas, informática, cozinheiro</li> <li>- Preços acessíveis</li> <li>- Professores qualificados</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mini mercado</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento</li> <li>- Espaço organizado</li> <li>- Preço baixo</li> <li>- Variedade de produtos e marcas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pizzaria</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento</li> <li>- Ambiente familiar</li> <li>- Espaço organizado</li> <li>- Funcionar diariamente</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Restaurante</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ambiente confortável e higiênico</li> <li>- Atendimento</li> <li>- Comida boa, de qualidade</li> <li>- Preço baixo</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Roupas e calçados</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comercializar moda infantil</li> <li>- Variedade de produtos</li> </ul>

#### 4. PERFIL DO CONSUMIDOR

- Procedência

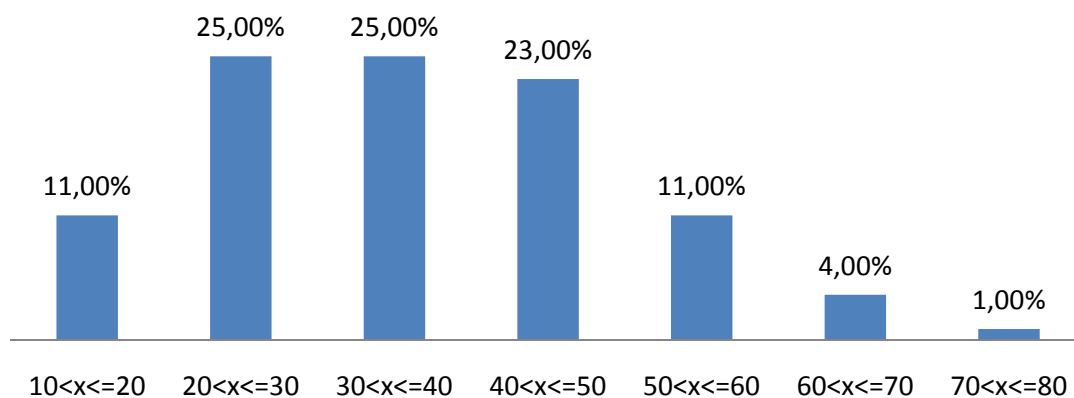


- Distribuição por sexo



- **Faixa Etária**

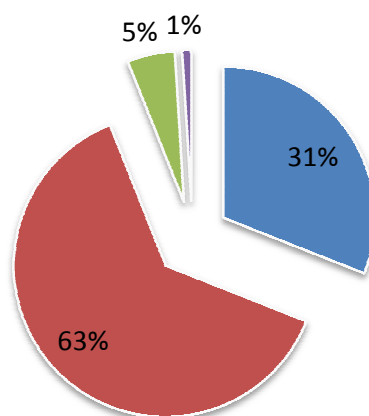
**Faixa Etária**



- **Estado Civil**

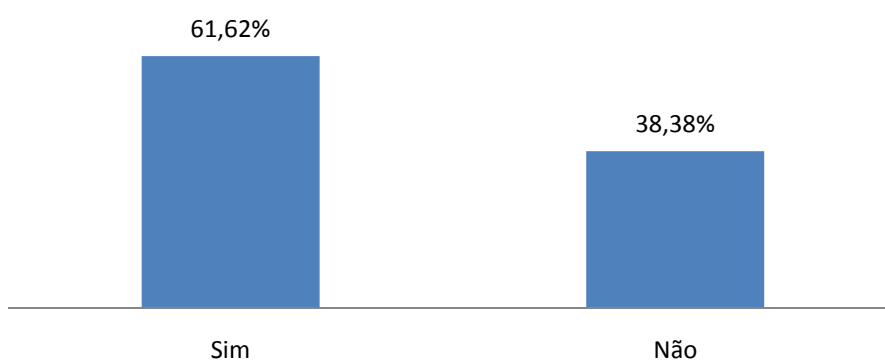
**Estado Civil**

■ Solteiro ■ Casado ou União estável ■ Divorciado ■ Viúvo



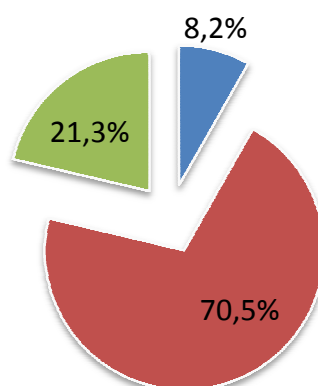
- **Uso de Internet**

### Acesso a Internet

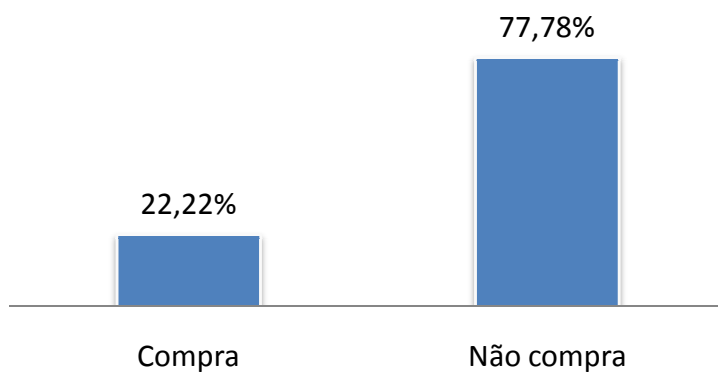


### Local que acessa Internet

■ Trabalho ■ Casa ■ Celular

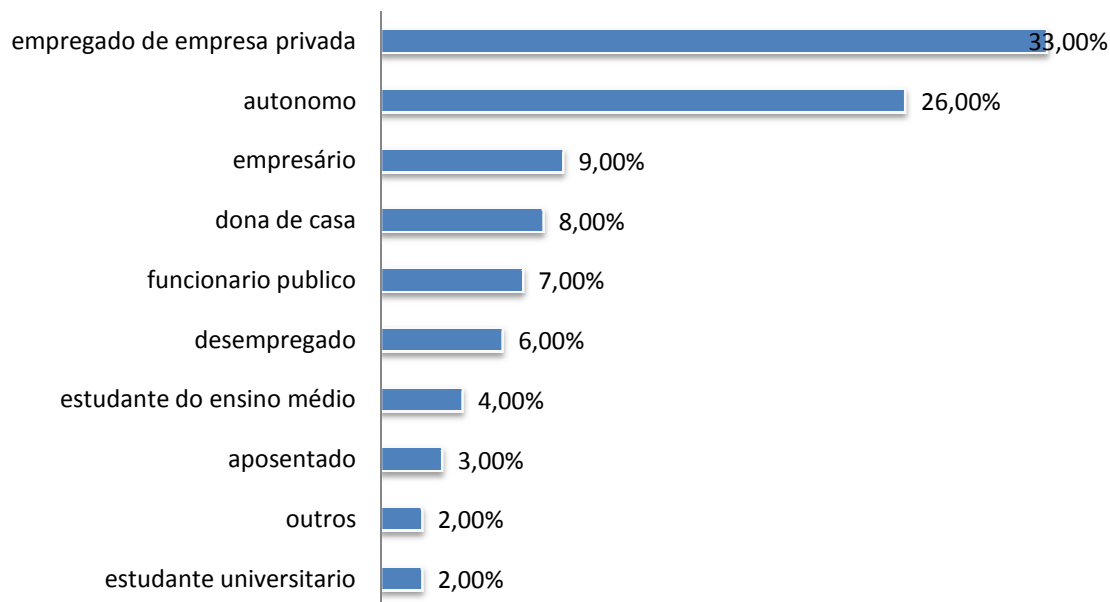


### Hábito de comprar pela Internet

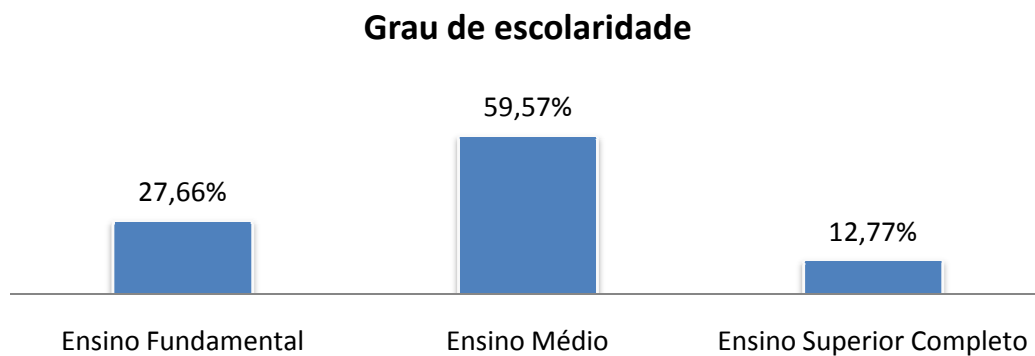


- **Ocupação atual**

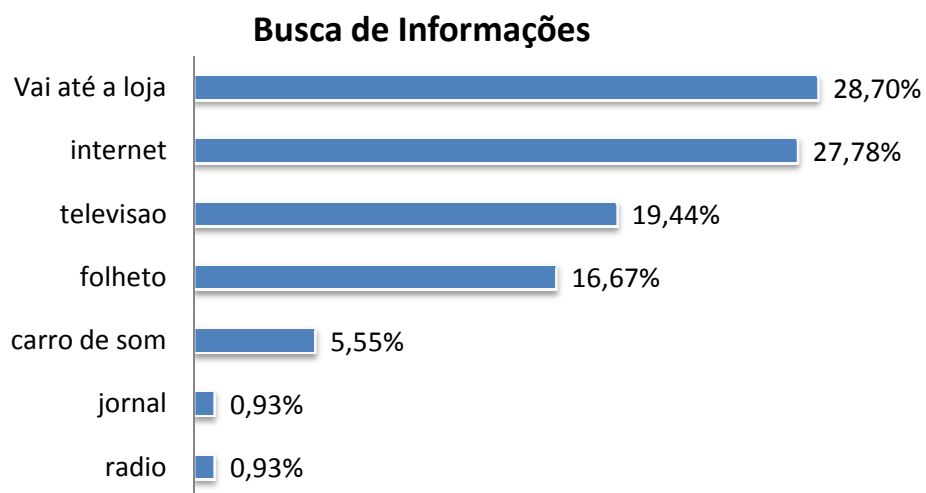
### Ocupação atual



- **Escolaridade**

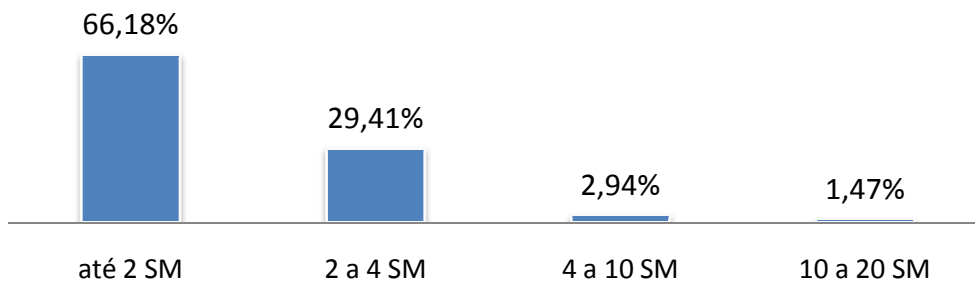


- **Busca de informações**



- **Renda**

### Renda Pessoal (R\$1,00)



### Renda Familiar (R\$1,00)

