Publicado em 01/05/2024 - 05:50

Comércio da Baixada está otimista com as vendas para o Dia das Mães

Gastos no Dia das Mães podem chegar a R$ 200

Perdendo apenas para o Natal, o Dia das Mães é a segunda maior data comercial do Brasil e, este ano, promete movimentar significativamente a economia do Litoral. Essa é a avaliação do presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e Vale do Ribeira (Sincomércio-BSVR), Omar Abdul Assaf. Segundo pesquisa realizada pela entidade, o consumidor irá gastar, em média, de R$ 100 a R$ 200 para celebrar a data especial em 2024.

Enquanto este orçamento representa 32% das respostas obtidas, outros 27% dos entrevistados sinalizaram que o gasto para a comemoração será entre R$ 50 e R$ 100. Enquanto isso, 22% dos filhos estão dispostos a desembolsar entre R$ 200 e R$ 300, e 19% irão buscar mimos mais econômicos, de até R$ 50.

Tratando-se dos presentes mais desejados, a lista é variada: roupas e calçados lideram com 65% da preferência, seguidos de acessórios e joias (57%), cosméticos (54%), flores (47%), enfeites e decoração para a casa (37%), eletrodomésticos (20%) e eletrônicos (11%). Nesta questão, os entrevistados podiam selecionar mais de uma opção.

"Esse é um dos grandes artifícios do Dia das Mães e o motivo pelo qual traz um fluxo tão positivo para o varejo. Vários segmentos são contemplados, justamente por essa gama variada de presentes, que vai desde uma lembrancinha até eletrodomésticos para facilitar a vida da mãe. Ou seja, todo mundo tem a chance de aumentar seu faturamento nesse período", afirma Assaf.

Mas as lojas também precisam estar atentas às expectativas dos seus clientes. De acordo com a pesquisa, da hora das compras, dois grandes atrativos emergem: a possibilidade de adquirir algo que a mãe realmente deseje (69%) e as promoções (67%). Além disso, o bom atendimento desponta como um diferencial, sendo citado por 62% dos compradores. Nesta questão, os entrevistados podiam selecionar mais de uma opção.

NAIR BUENO/DIÁRIO DO LITORAL

Lojas também precisam estar atentas às expectativas dos seus clientes

Quanto às formas de pagamento, 49% dos consumidores planejam utilizar o cartão de crédito, enquanto 23% optarão pelo débito e 17% pelo Pix. Apenas 11% pretendem pagar em dinheiro.

CRESCIMENTO.

O clima é de otimismo entre os empresários da Baixada Santista e do Vale do Ribeira. Dos entrevistados, 55% antecipam um aumento nas vendas em relação ao ano anterior. Entretanto, para os restantes 45%, as expectativas divergem: 31% acreditam que o nível de vendas permanecerá o mesmo, enquanto 14% temem uma queda nos números.

Entre os mais confiantes, 52% creem em uma adição de 8% nas vendas em comparação com 2023. Além destes, 33% projetam um acréscimo de até 5%. Por fim, 14% encontram-se bastante positivos, prevendo um crescimento superior a 15% na receita.

Diante desse cenário, os lojistas estão arquitetando estratégias para atrair a atenção do consumidor e proporcionar uma experiência de compra memorável. Entre as principais ações planejadas estão: a oferta de novos produtos no mercado (61%), a decoração temática das vitrines e lojas (47%), promoções e ofertas atrativas (39%) e o treinamento dos funcionários (8%). Nesta questão, os entrevistados podiam selecionar mais de uma opção.

"É satisfatório ver que o comerciante está antenado às necessidades do consumidor e está pronto para criar descontos, capacitar a equipe e variar o estoque", finaliza o presidente do Sincomércio-BSVR. **(DL)**

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Diário do Litoral - Baixada Santista/SP

Seção: Cidades **Caderno:** A **Pagina:** 3

Copyright © Clipclap 2025.