

SONDAGENS DE SEGMENTOS

ATACADO

Novembro de 2017

SONDAGENS DE SEGMENTOS

01

PESQUISAS
(ESSENCIALMENTE)
ESTRUTURAIS

02

Pesquisas que buscam
CRIAR UM PERFIL dos
segmentos pesquisados.

03

ORIENTADORAS
de ação dos
sindicatos

04

Projeto PILOTO

SONDAGENS DE SEGMENTOS

ATACADO

10/10/2017 à 20/10/2017



PESQUISA ALEATÓRIA

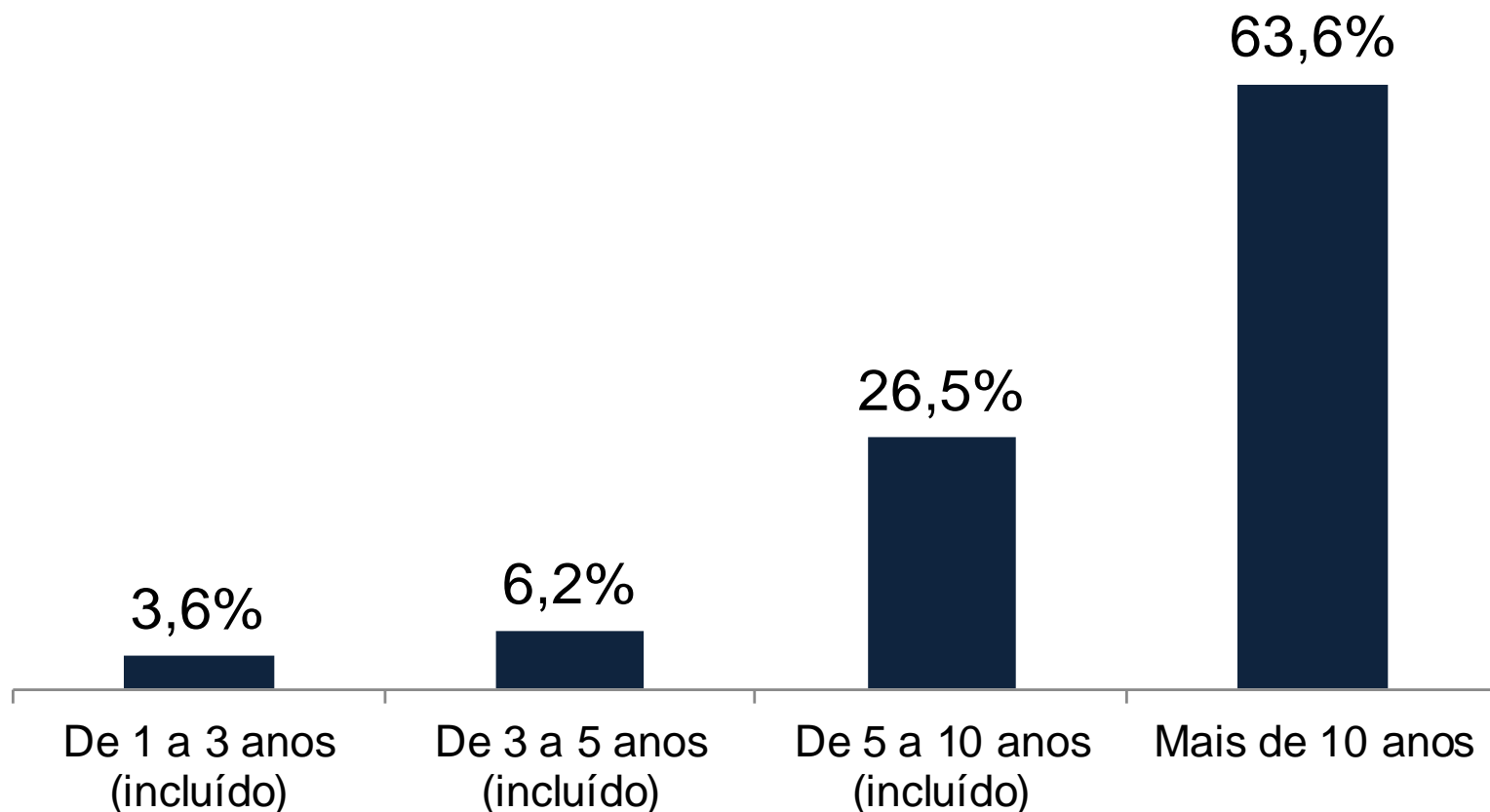
AMOSTRA: 385 EMPRESAS

BASE: RIO GRANDE DO SUL

TEMPO DE FUNCIONAMENTO

Há quanto tempo o senhor tem seu negócio?

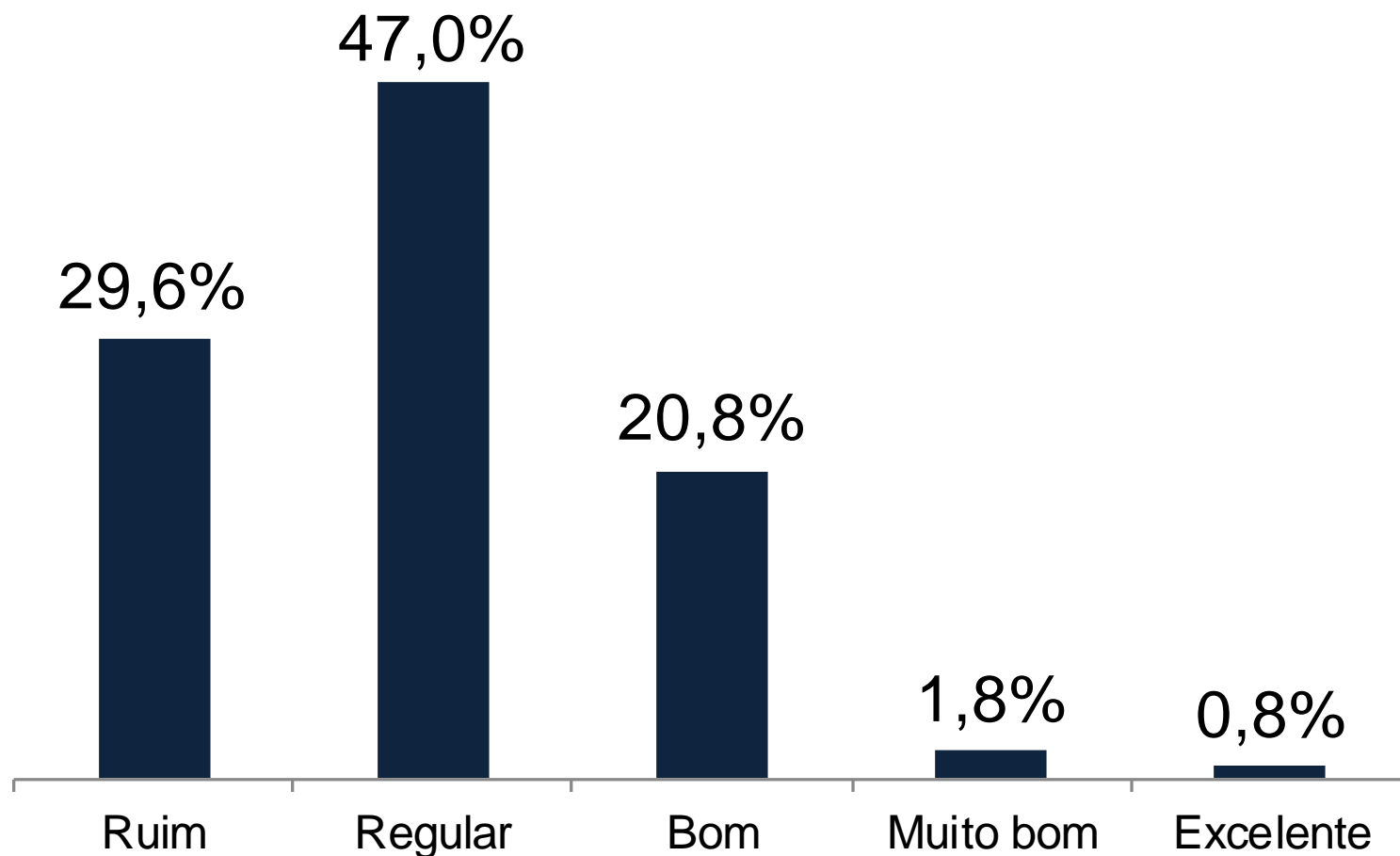
% de respondentes



COMPORTAMENTO DAS VENDAS

Como o senhor avalia o desempenho das suas vendas nos últimos 6 meses?

% de respondentes



EMPECILHOS PARA A EXPANSÃO DAS VENDAS

O que o senhor considera como um empecilho para que suas vendas cresçam?

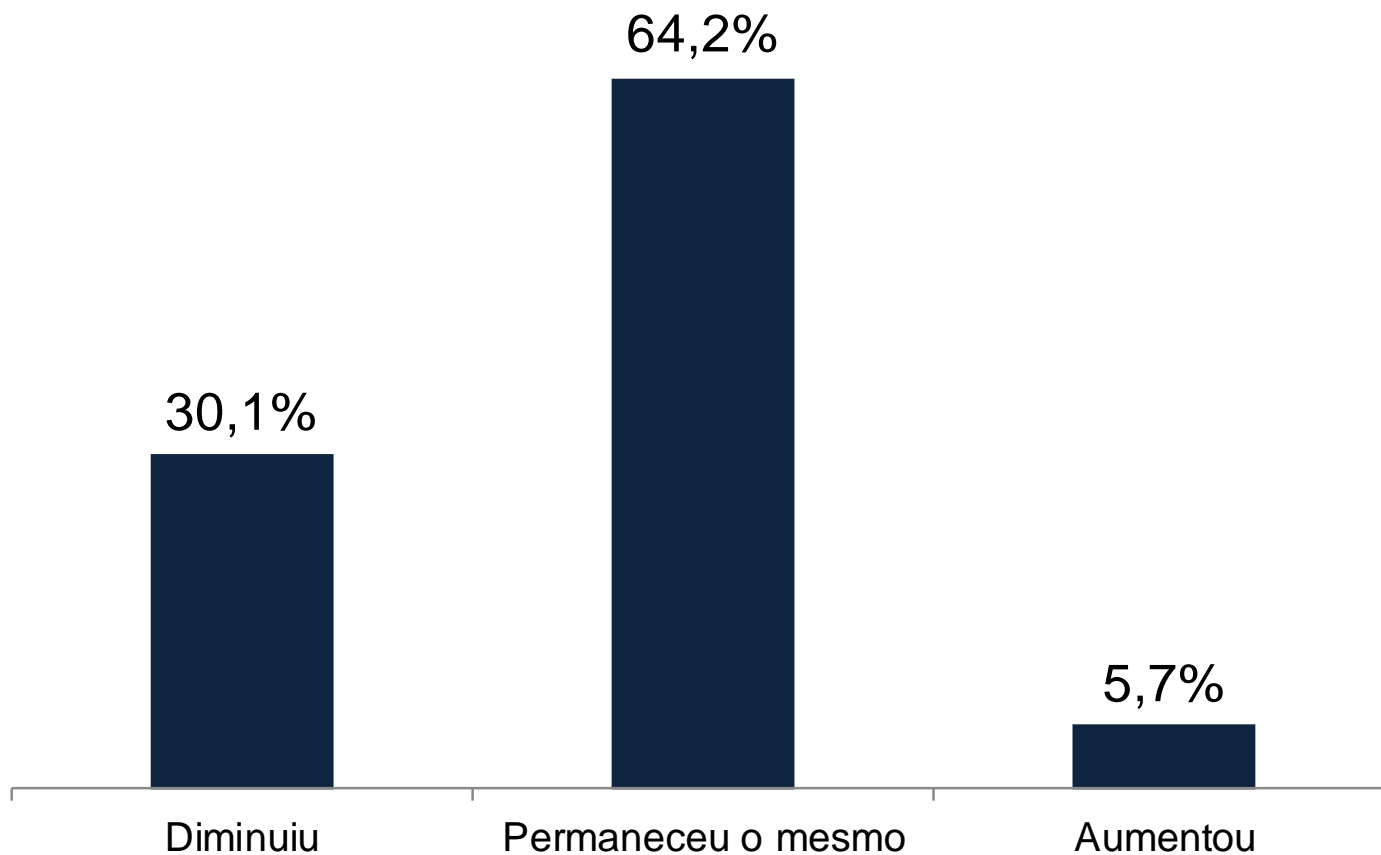
% de respondentes

Empecilhos	%
Carga tributária	64,7%
Concorrência	27,3%
Baixa demanda	19,7%
Crise econômica	17,7%
Falta de crédito (capital de giro)	17,1%
Alto custo para manter/comprar estoques	8,1%
Legislação a que seu negócio está submetido	2,3%
Baixa variedade de produtos	1,0%
Falta de estratégia e planejamento	0,3%
Dificuldades para ampliar espaço de vendas	0,3%
Não sabe/ Não respondeu	0,8%

FORÇA DE TRABALHO

*O número de pessoas trabalhando na sua empresa
nos últimos 6 meses:*

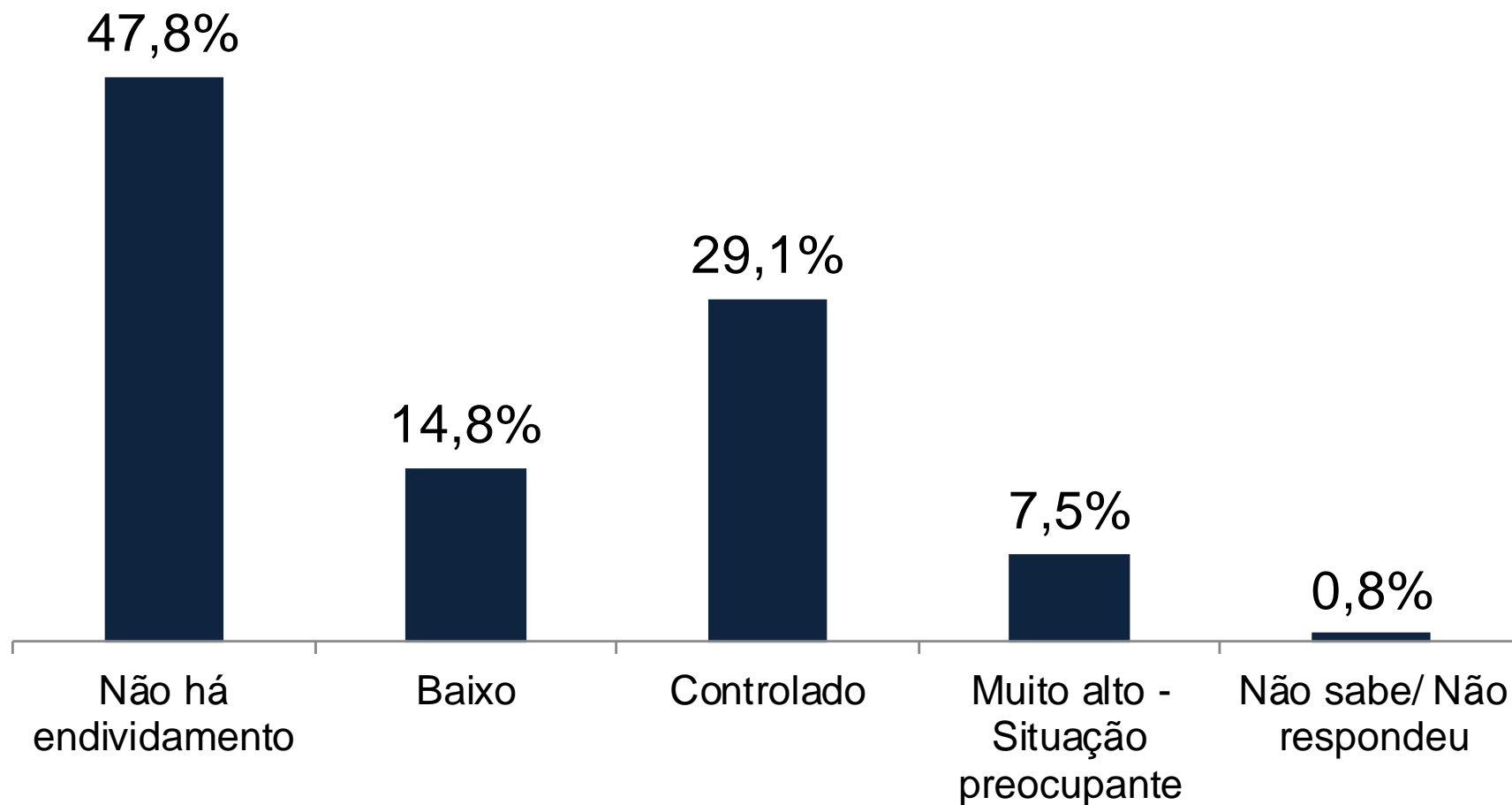
% de respondentes



ENDIVIDAMENTO

O nível de endividamento é :

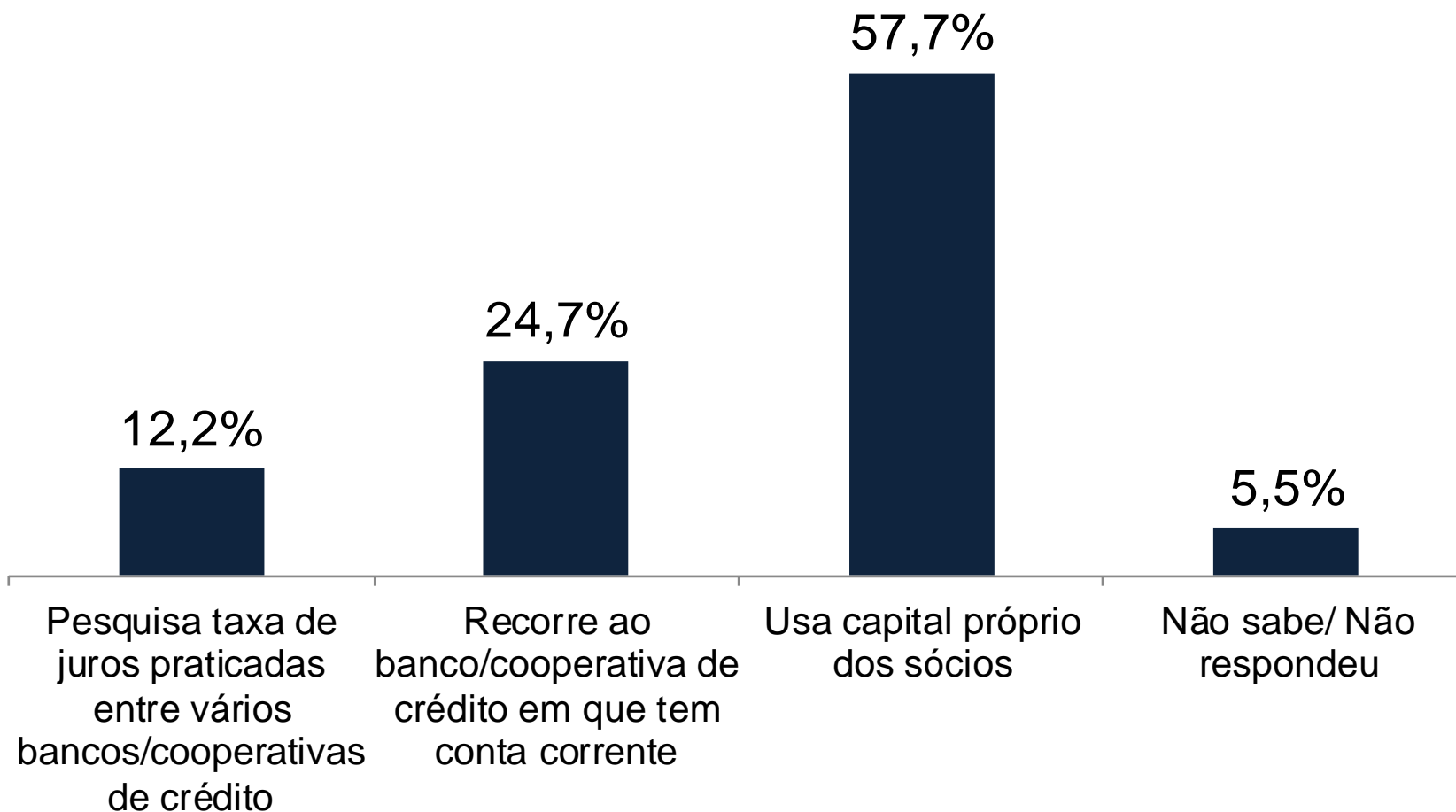
% de respondentes



CRÉDITO

Quando há necessidade de tomar crédito, sua empresa :

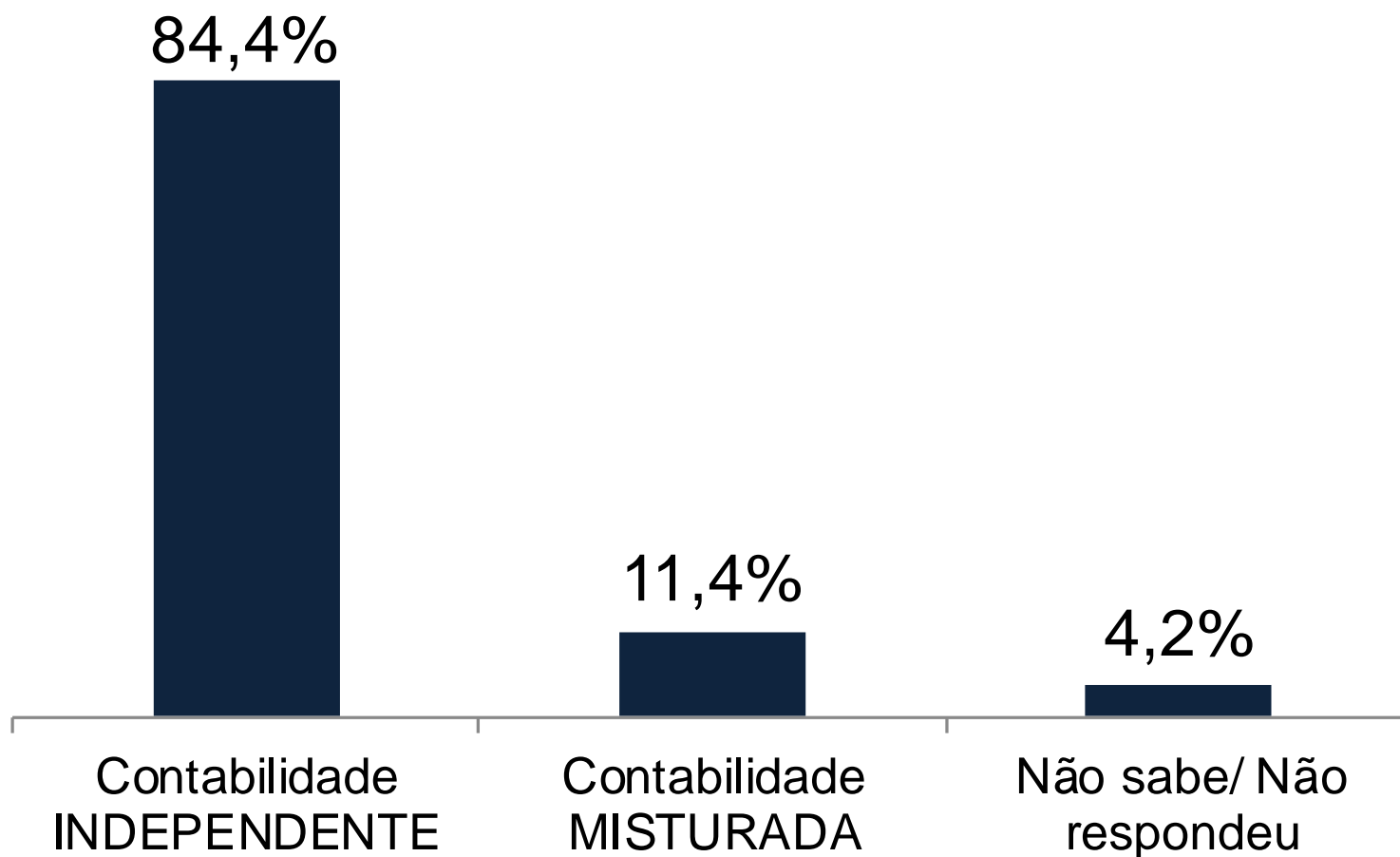
% de respondentes



AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

Existe uma CLARA separação das finanças do negócio e dos donos?

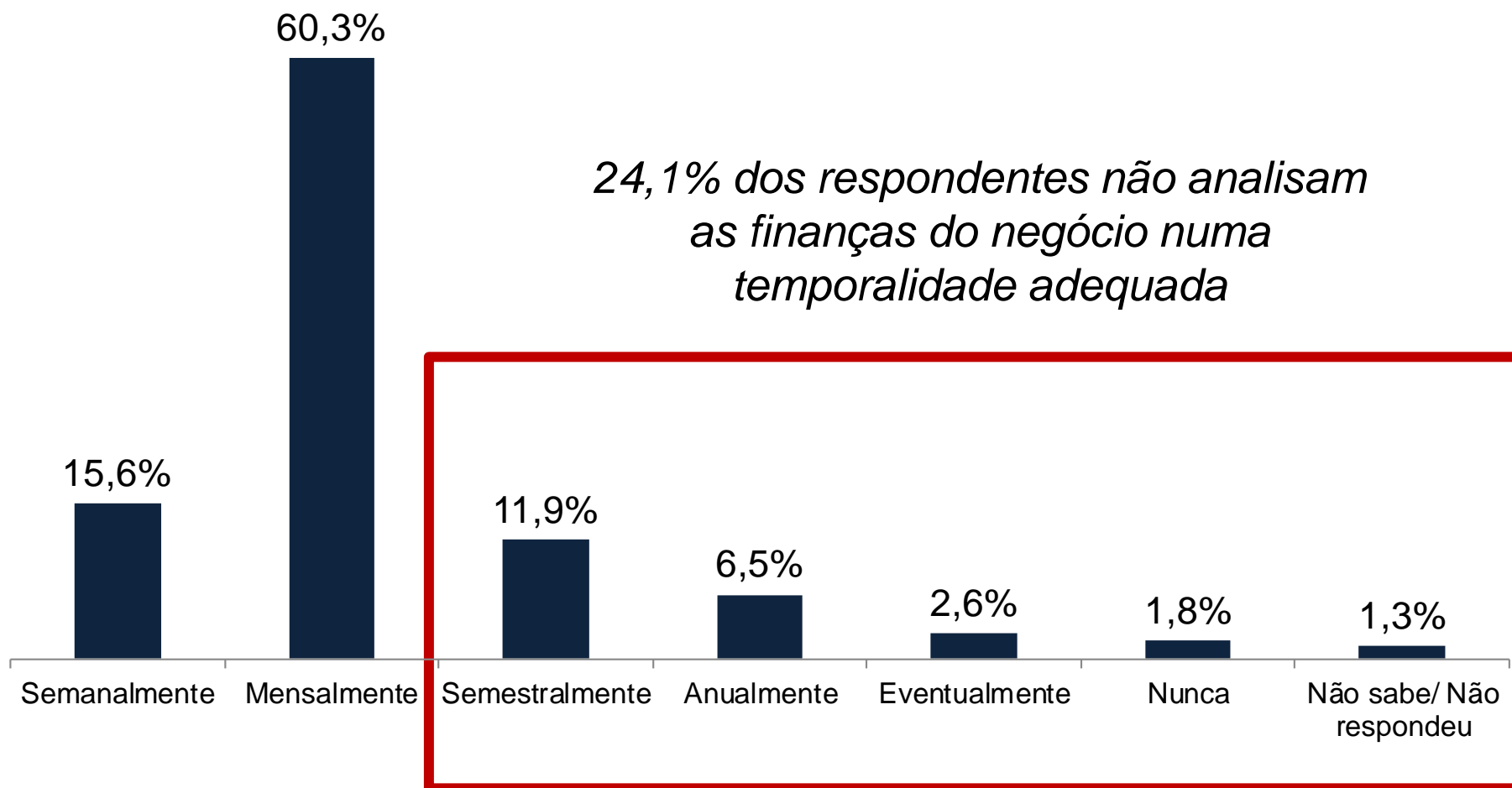
% de respondentes



AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

Com que frequência é realizada uma análise sobre as finanças do negócio?

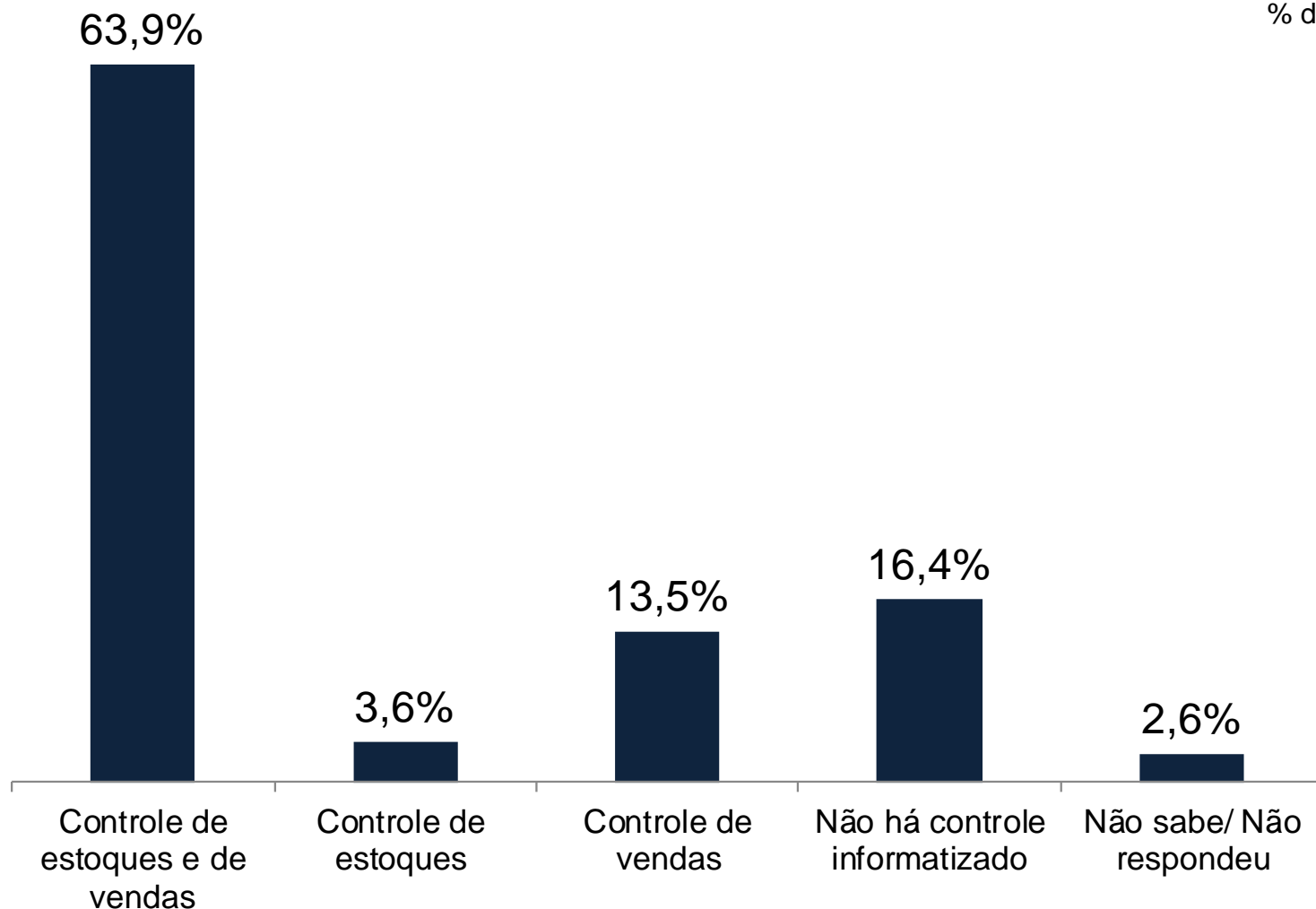
% de respondentes



AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

Existe controle informatizado das vendas e dos estoques?

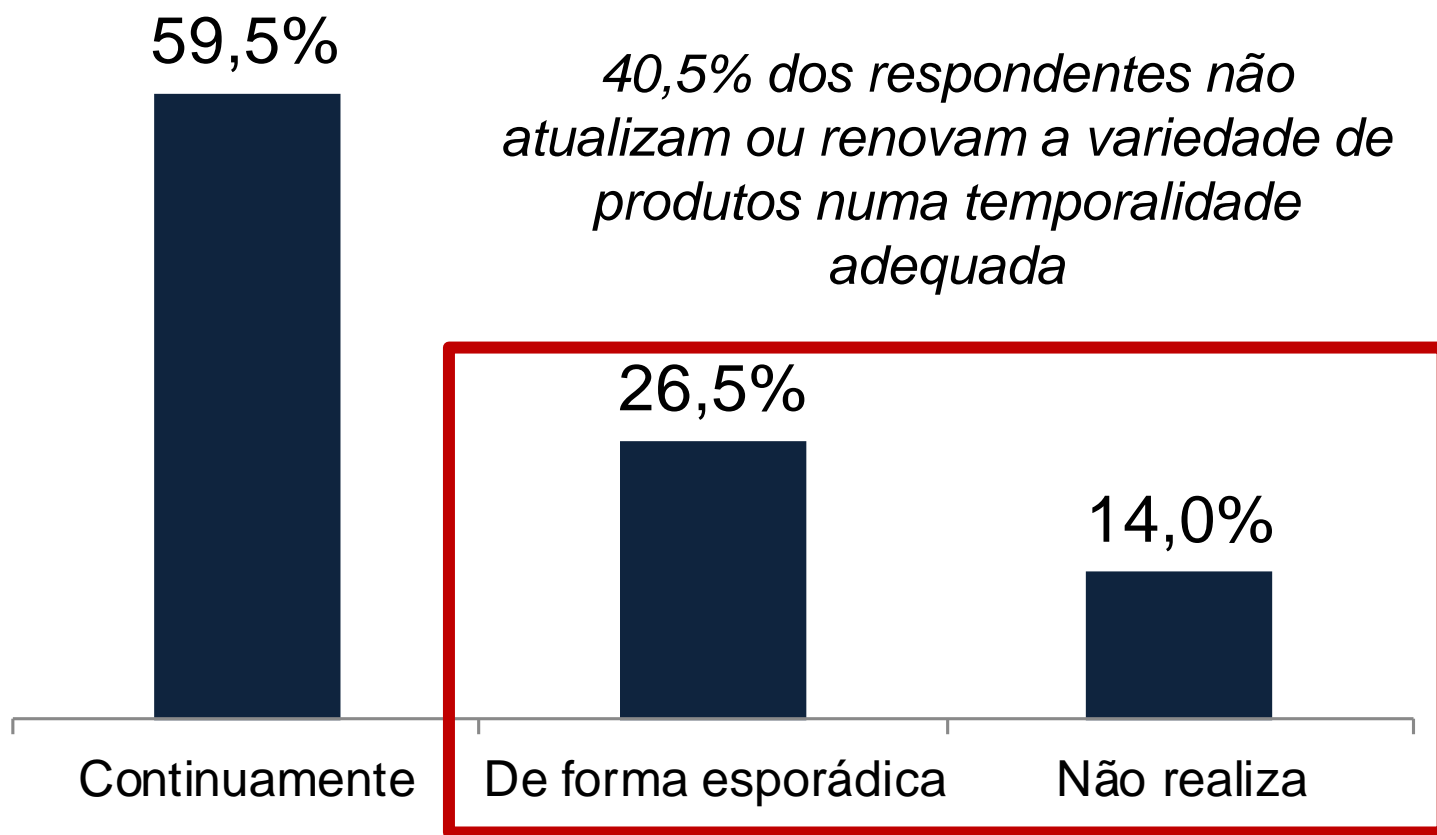
% de respondentes



MIX DE PRODUTOS

Busca atualizar e renovar a variedade de produtos de acordo com tendências de consumo?

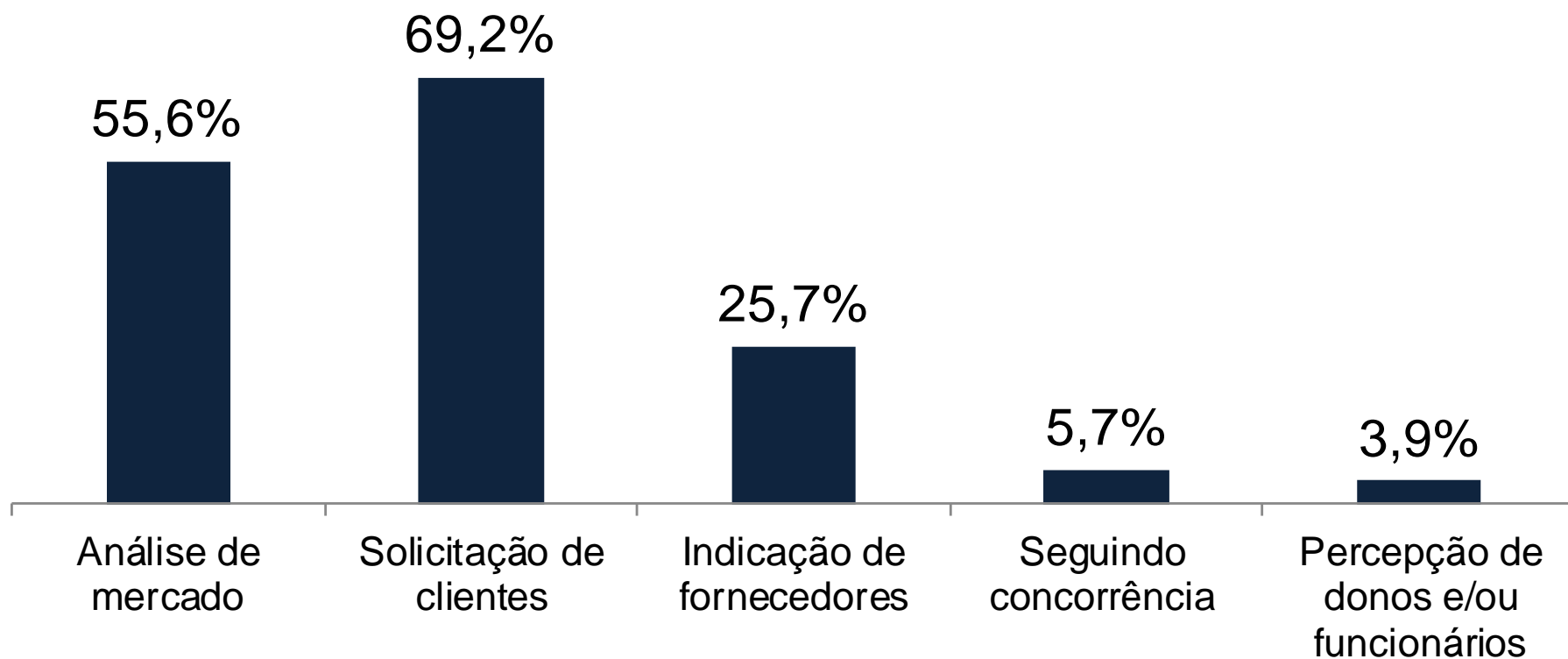
% de respondentes



MIX DE PRODUTOS

Como define os novos produtos que serão ofertados pela empresa?

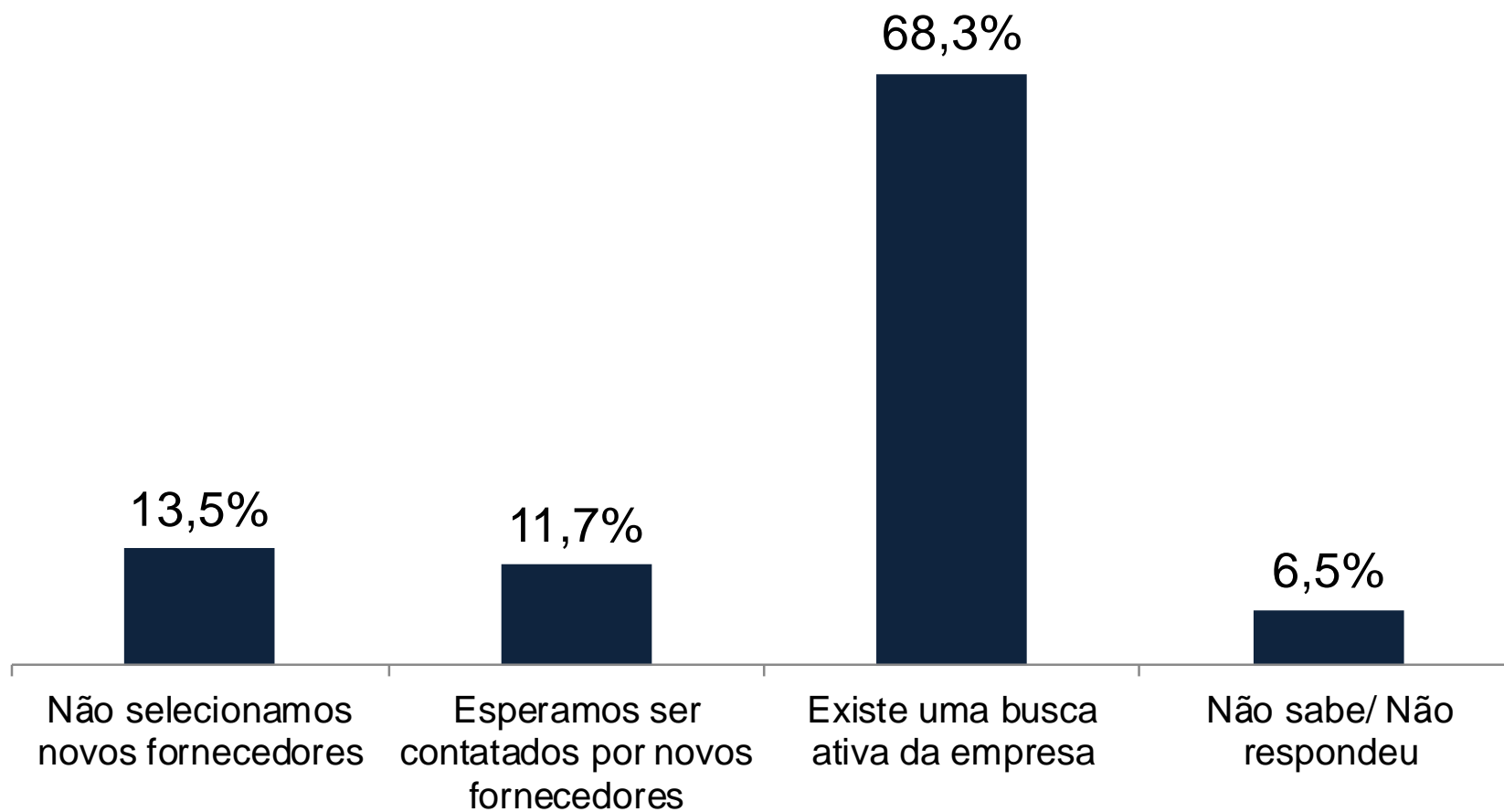
% de respondentes



MIX DE PRODUTOS

*Para a seleção de novos fornecedores,
predominantemente?*

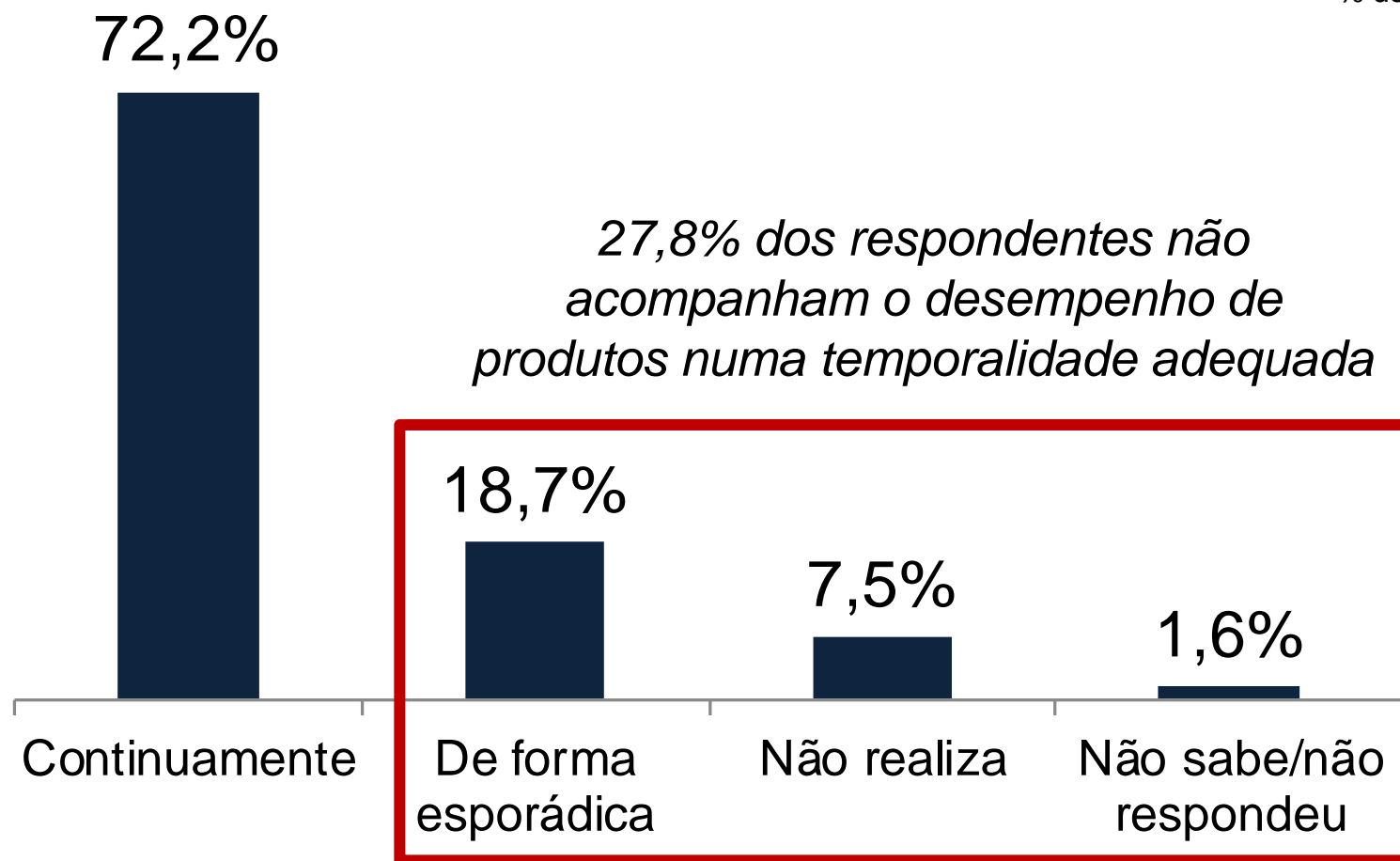
% de respondentes



MIX DE PRODUTOS

Acompanha o desempenho de produtos?

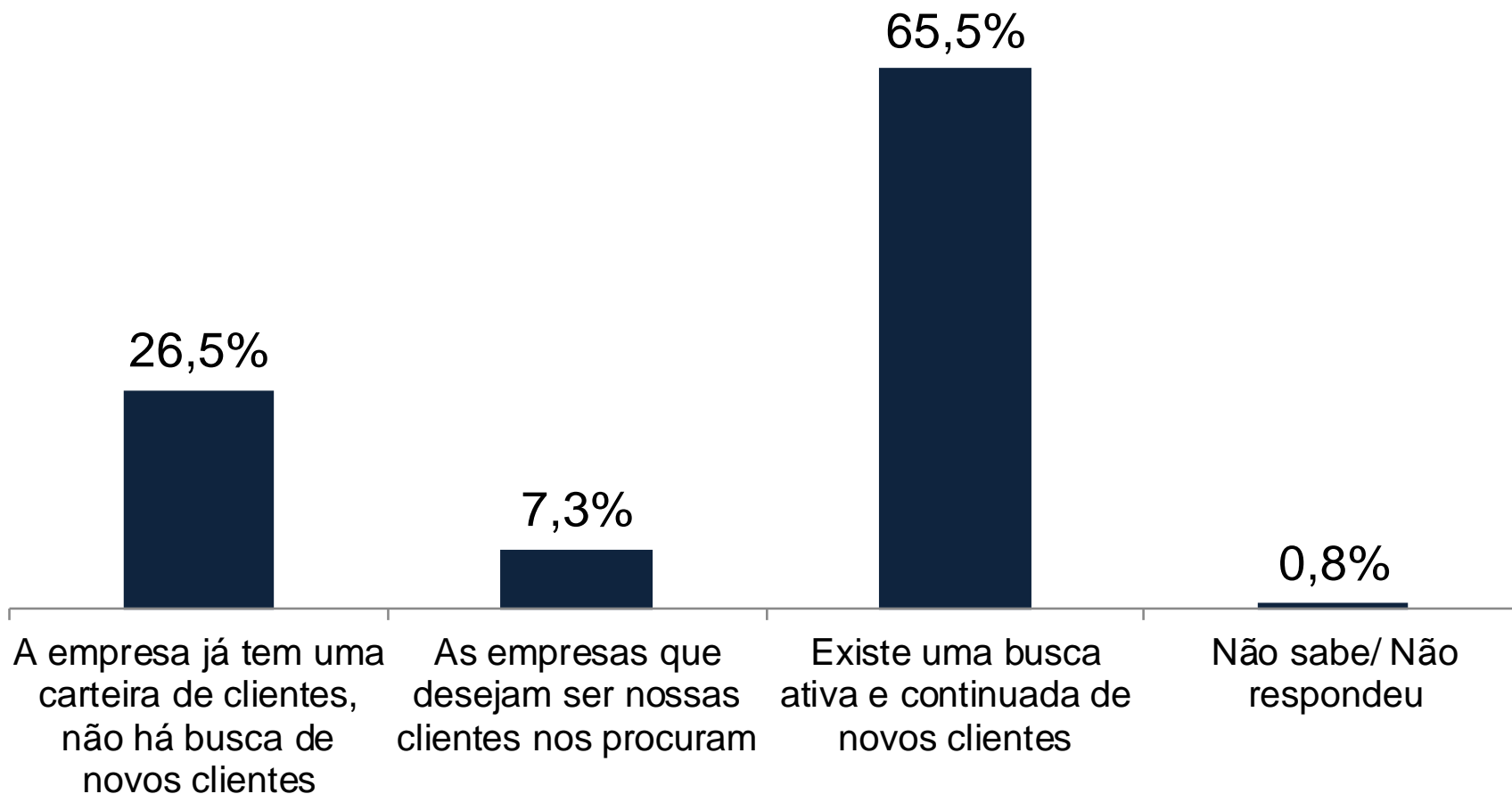
% de respondentes



CLIENTES

Como é feita a captação de clientes?

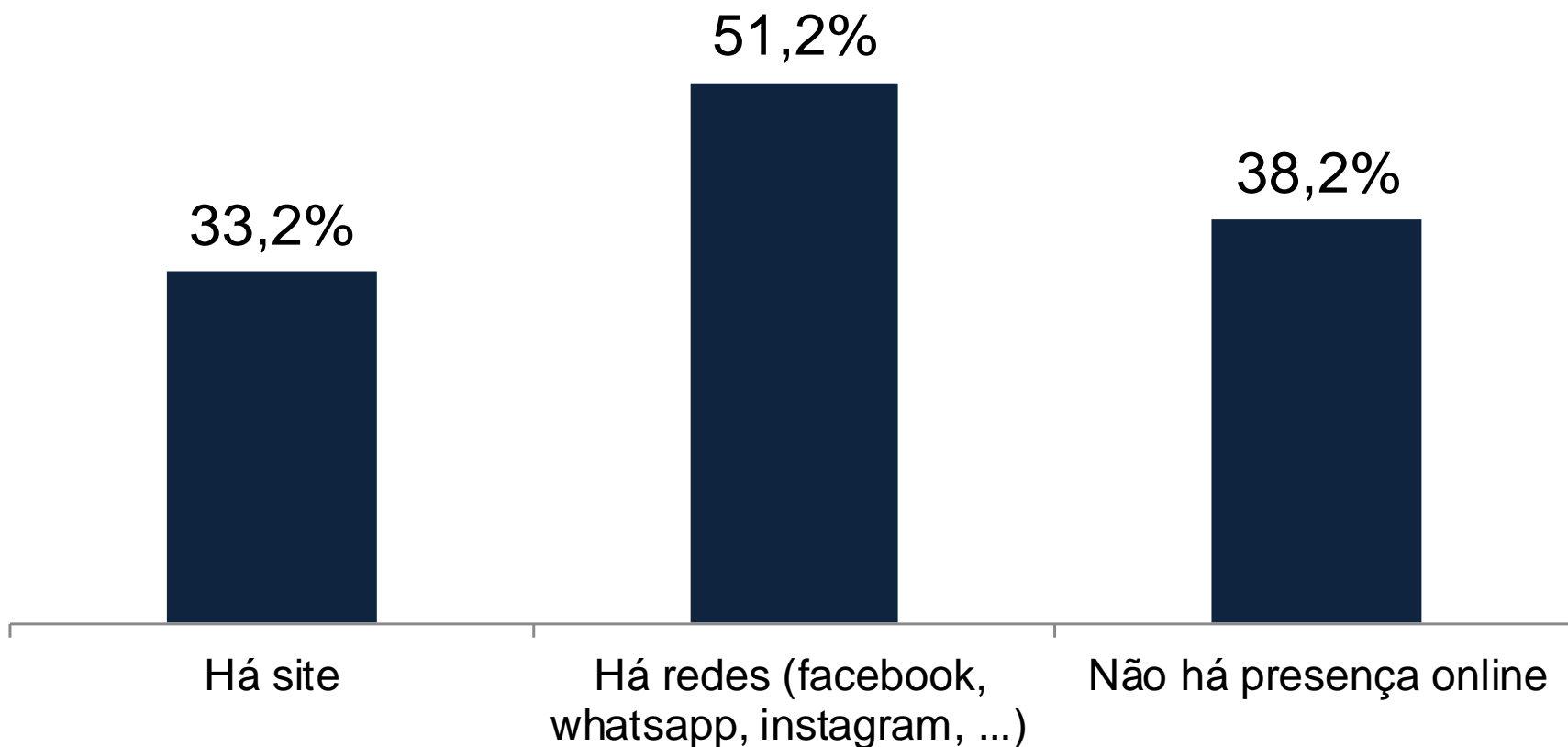
% de respondentes



INTERNET

Quanto à presença online da empresa?

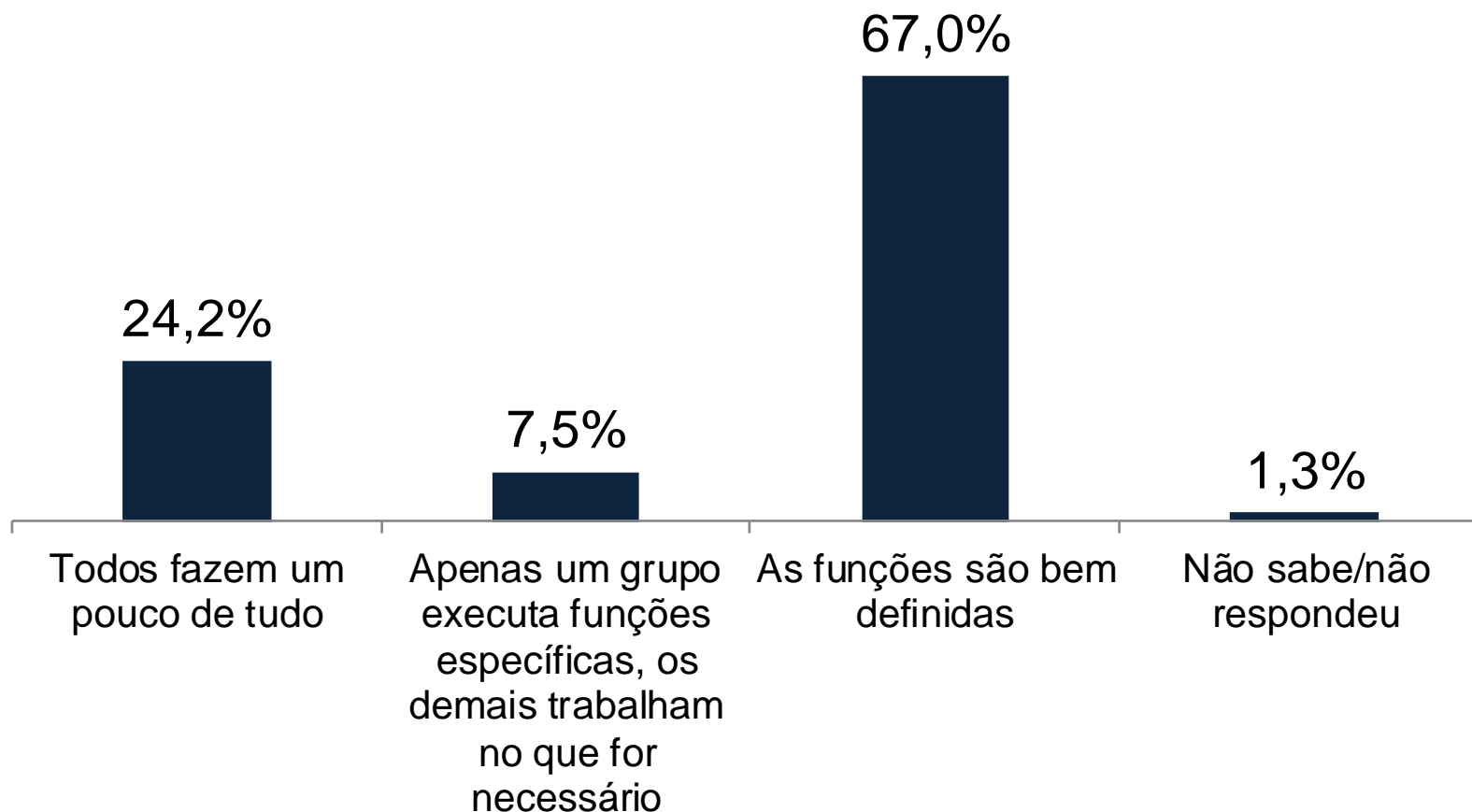
% de respondentes



FUNÇÕES

Quanto às funções dos funcionários?

% de respondentes



TREINAMENTO

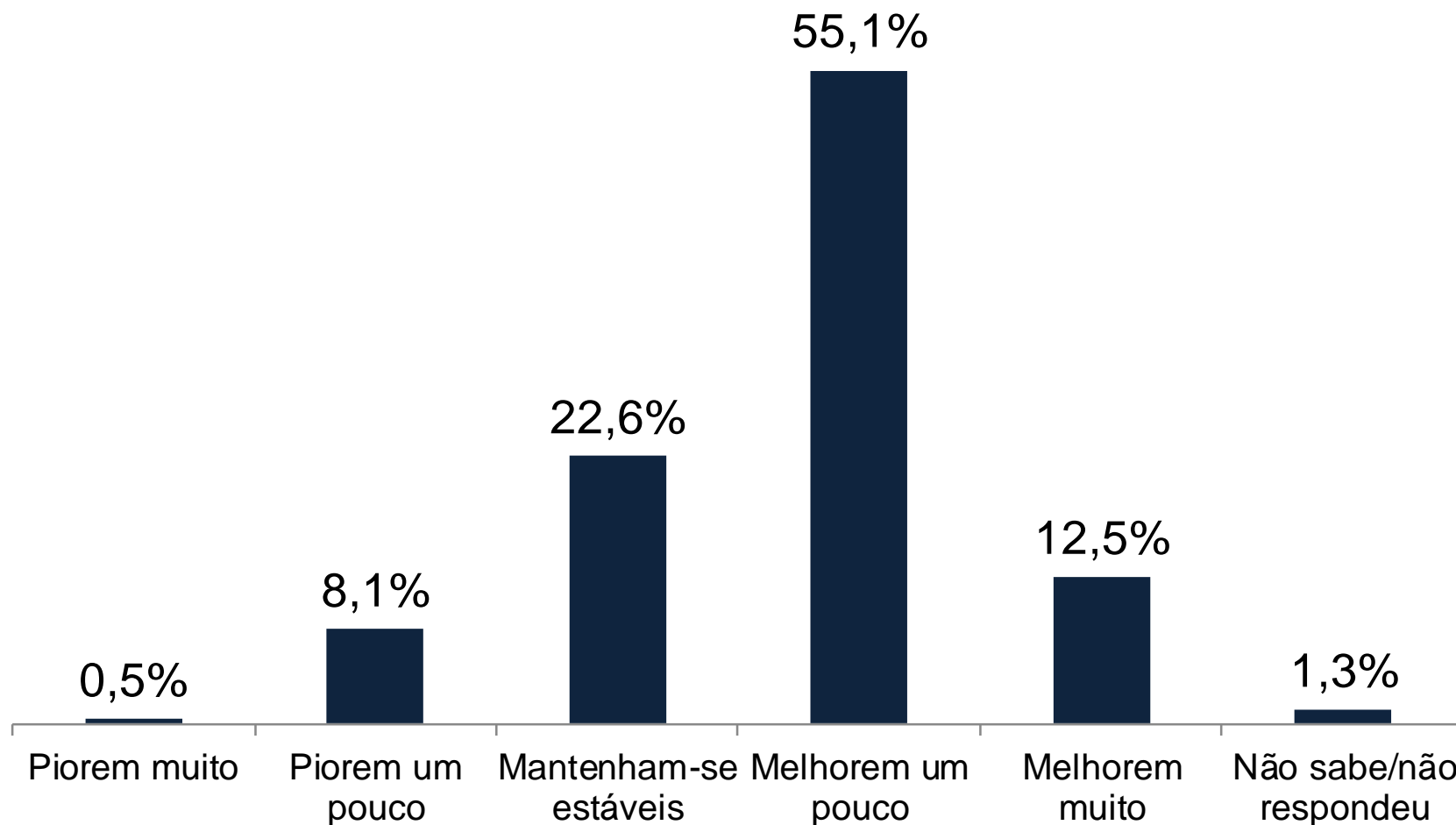
Quando alguém passa a compor a equipe de trabalho, essa pessoa recebe um treinamento formal de como atuar no dia a dia?



EXPECTATIVAS

Como o senhor avalia o desempenho das suas vendas nos próximos 6 meses?

% de respondentes



SONDAGENS DE SEGMENTOS

assec@fecomercio-rs.org.br

Novembro de 2017