

Perspectivas de Vendas para a Páscoa 2022

Em 2022, teremos uma Páscoa menos atípica do que a dos últimos dias anos. Em 2020, o comércio estava totalmente fechado e, em 2021, a volta das restrições afetou as semanas que antecederam a Páscoa, afetando o comportamento de consumo na data. No ano corrente, a pandemia dá sinais de estar sob controle, e as medidas de afrouxamento das restrições estão avançando. O grande volume de pessoas vacinadas e a redução recente do número de casos estimulam os encontros, o que repercute nos presentes de Páscoa. Além disso, está em curso uma retomada da intenção de consumo no RS. O ICF-RS (Intenção de Consumo das Famílias) mostra o indicador em fev/22 num nível 32,8% mais alto do que no mesmo período do ano anterior, ainda que permaneça em patamar pessimista.

Todavia, ainda que a maior circulação de pessoas seja um elemento de estímulo às vendas na data, há outros condicionantes que não devem contribuir para as vendas de Páscoa em 2022:

- 1) A Páscoa estará mais cara. Na indústria, houve aumento de custos do cacau, do açúcar, das embalagens e da energia. Os royalties para os brinquedos que costumeiramente vem dentro dos ovos também aumentaram. Para evitar perdas, a própria indústria está limitando a produção.
- 2) A massa real de salários estava, em dez/21, 1,8% menor do que no mesmo período do mês do ano anterior, indicando que o aumento do nível de ocupação na economia não tem se transformado em mais renda na sociedade.
- 3) Além disso, o crédito também está mais caro.

Nesse cenário, é muito provável que, mais uma vez, a Páscoa seja marcada por presente de tickets mais baixos como ovos de menor gramatura, barras de chocolate e bombons.

É importante lembrar também que a Páscoa movimentada, além do mercado de chocolates, o mercado de outros alimentos, com destaque para os peixes. Já nos serviços, o feriado prolongado tende a favorecer regiões turísticas.

Sugestões para os lojistas aumentarem as vendas nessa Páscoa:

- 1) Crie uma campanha específica para a Páscoa
- 2) Aposte na presença digital
- 3) Prepare o seu time para o atendimento
- 4) Pesquise tendências
- 5) Prepare seu estoque com antecedência
- 6) Teste novos fornecedores
- 7) Faça parcerias
- 8) Converse com seu público
- 9) Crie combos
- 10) Facilite condições de pagamento

Sugestões para os consumidores fazerem melhores compras nessa Páscoa:

- 1) Pesquise preços: a inflação alta aumenta a diferença de preços entre produtos e estabelecimentos.
- 2) Se você quer comprar ovos de Páscoa, antecipe as suas compras (a indústria tem reduzido a produção de chocolates no formato de ovos).
- 3) O valor da grama de chocolate varia muito do formato. Em barras e bombons, o chocolate costuma ser bem mais barato.

É permitida a reprodução total ou parcial deste conteúdo, elaborado pela FECOMÉRCIO-RS, desde que citada a fonte/elaboração. A FECOMÉRCIO-RS não se responsabiliza por atos/interpretações/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações.