

Um retrato do empreendedor do varejo brasileiro



Julho'2012

UFMG

METODOLOGIA **Plano amostral**

Público alvo: Comércio Varejista de todas as Capitais do Brasil.

Tamanho amostral da Pesquisa: 605 casos, gerando um erro máximo de 3,6% com uma confiança de 95%.

Alocação amostral: Pesquisa realizada em todas as capitais com alocação para cada capital proporcional ao tamanho do seu Comércio Varejista. Coleta realizada em cada capital aleatoriamente.

A fonte para desenhar o plano amostral foi o total de comércio varejista por município disponibilizado pelo estudo IPC Maps 2011 preparado pela empresa IPC Marketing Editora (sucessora da Target Marketing Editora Ltda. desde janeiro de 2010).



UFMG



O Empreendedor do varejo brasileiro

PERFIL DO EMPRESÁRIO

homem
42 anos **trabalhou**
no varejo
ensino médio

PERFIL DA EMPRESA

[quando abriu usou] **capital próprio**

[existe há] **15 anos**

9 funcionários família [participa]

[fatura até] **R\$ 120 mil/ ano**

cartão de crédito [forma de recebimento] **controle financeiro**

**COMO ADMINISTRA O NEGÓCIO**

sem ferramentas tecnológicas

sem loja virtual **sem estratégia digital** **sem compras coletivas**



OS DESAFIOS DE SER EMPRESÁRIO NO BRASIL

[altos] **inadimplência**
impostos **juros** [altos]
mão de obra **concorrência**
não qualificada



AS PERCEÇÕES DO EMPRESÁRIO EM RELAÇÃO AO FUTURO

[aumento do] **otimismo**
crédito redução da
[redução de] **reflexo** taxa de juros
[vai] **investir?**
em vendas

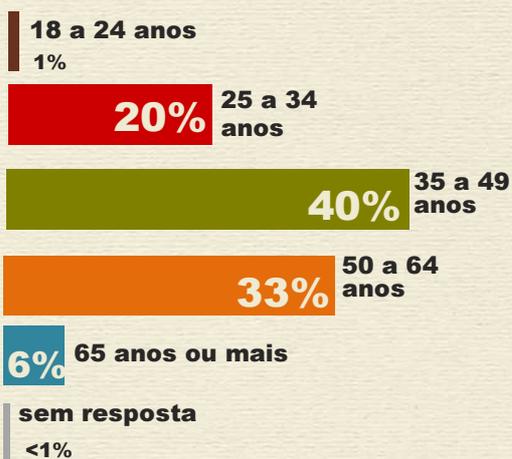


**AS PERCEÇÕES DO EMPRESÁRIO
EM RELAÇÃO AO FUTURO**

confiança
[considera-se]
bem qualificado **prudência**
[qualificação vem da] [qualificação vem da]
experiência **vivência**
[e do]
aprendizado



**O Empreendedor do
varejo brasileiro em
números**

SEXO**IDADE**

ESCOLARIDADE

sem escolaridade

<1%

primário completo/ incompleto

3%

8% ens. fundamental • 5a a 8a completo/ incompleto

46% ens. médio • 1o a 3o ano completo/ incompleto

39% superior completo/ incompleto

pós graduação • completo/ incompleto

4%



RENDA FAMILIAR mensal

até R\$ 600

<1%

de R\$ 601 a R\$ 905

1%

de R\$ 906 a R\$ 1.375

4%

10% de R\$ 1.376 a 2.200

16% de R\$ de 2.201 a 3.825

30% de 3.826 a 7.000

13% de R\$ 7.001 a 11.100

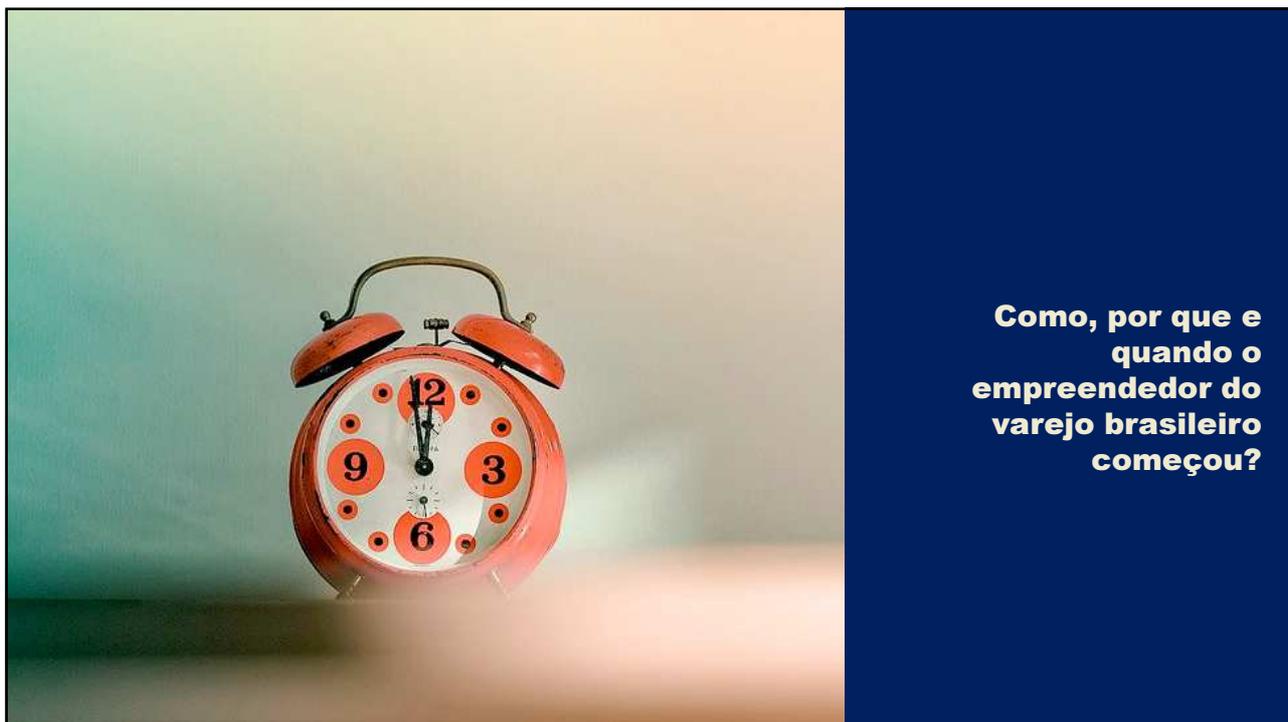
14% mais de R\$ 11.100

sem rendimentos

<1%

11% recusou a responder





Como, por que e quando o empreendedor do varejo brasileiro começou?

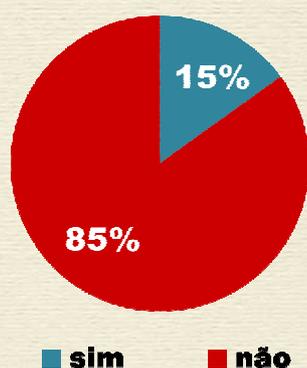
HÁ QUANTO TEMPO trabalha no varejo?



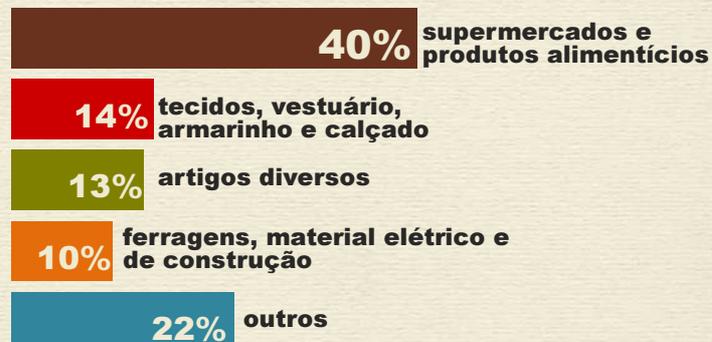
COMO INICIOU o negócio próprio



JÁ TEVE UM NEGÓCIO ANTES?



Ramo de atuação entre os 15% dos empresários que já tiveram um negócio anterior



MOTIVO DE FECHAMENTO DAS EMPRESAS ANTERIORES

Apenas para os 15% que já tiveram um negócio anterior.

14% baixo faturamento

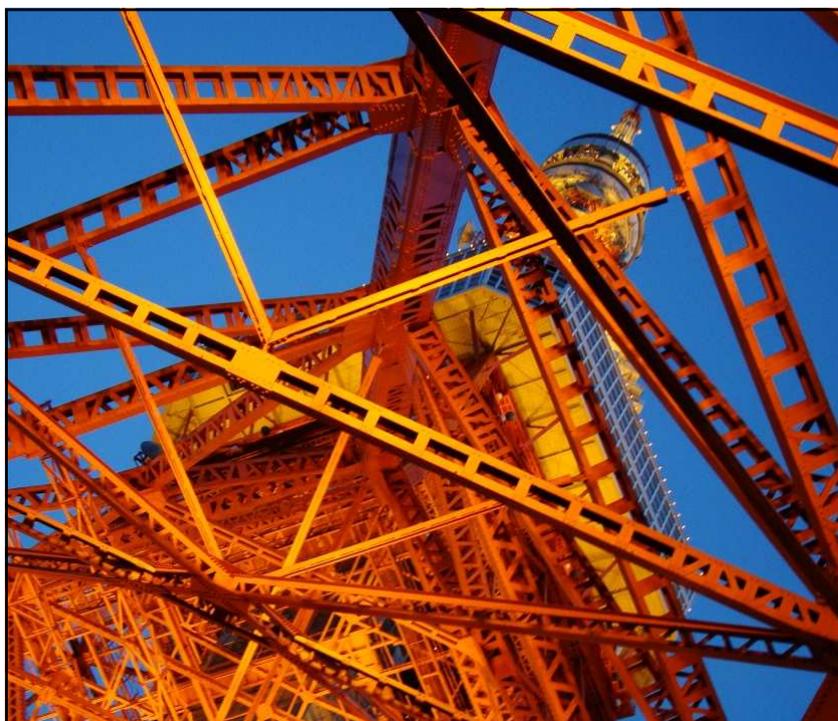
13% optou por trocar de mercado

12% falta de tempo para acompanhar o negócio

8% conflito entre sócios

8% baixa perspectiva de sucesso

45% outros
falta de capital
gestão deficiente do negócio
inadimplência
mão-de-obra insuficiente
incapacidade para atrair clientes



O negócio hoje

HÁ QUANTO TEMPO está no negócio atual?



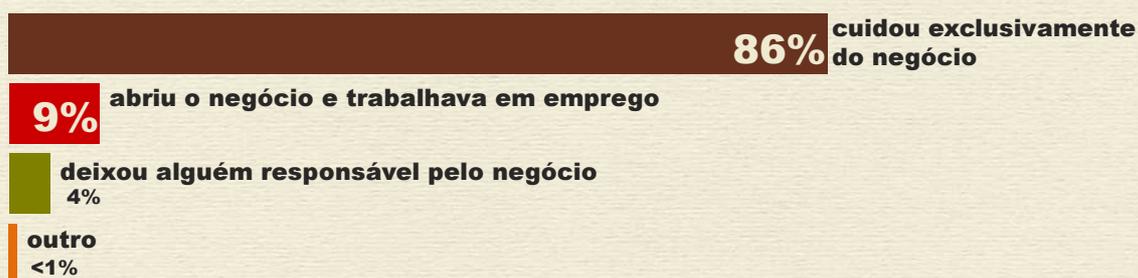
RAMO DE ATUAÇÃO negócio atual



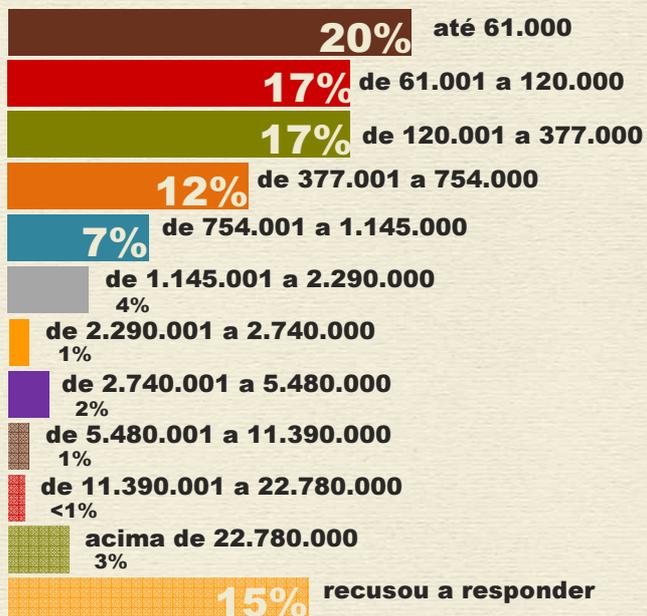
CAPITAL UTILIZADO para abertura do negócio atual



NOS PRIMEIROS MESES... negócio atual



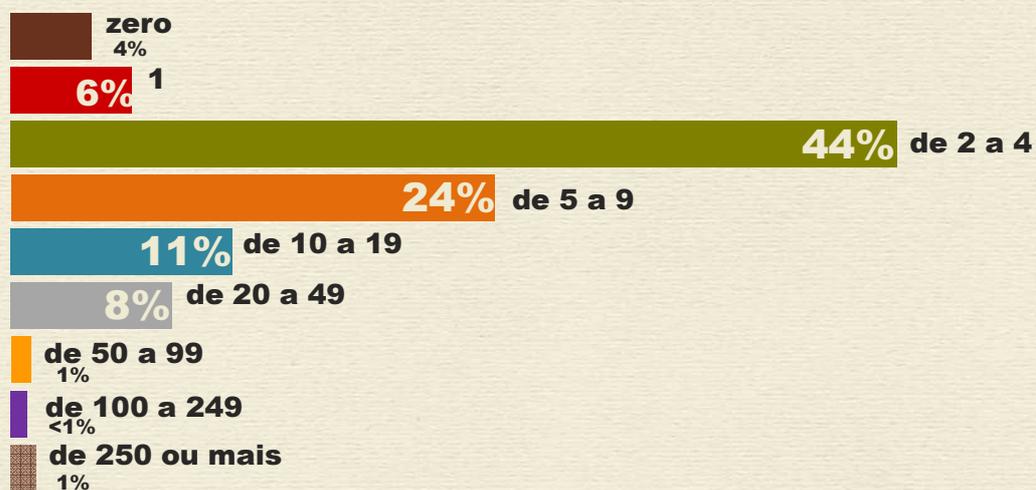
FATURAMENTO BRUTO ANUAL aproximado [R\$]



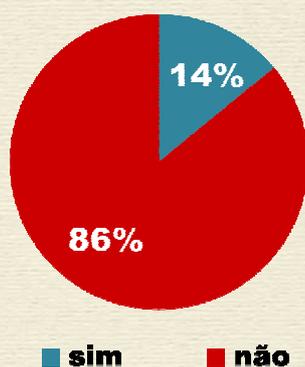
FORMA DE RECEBIMENTO DAS VENDAS

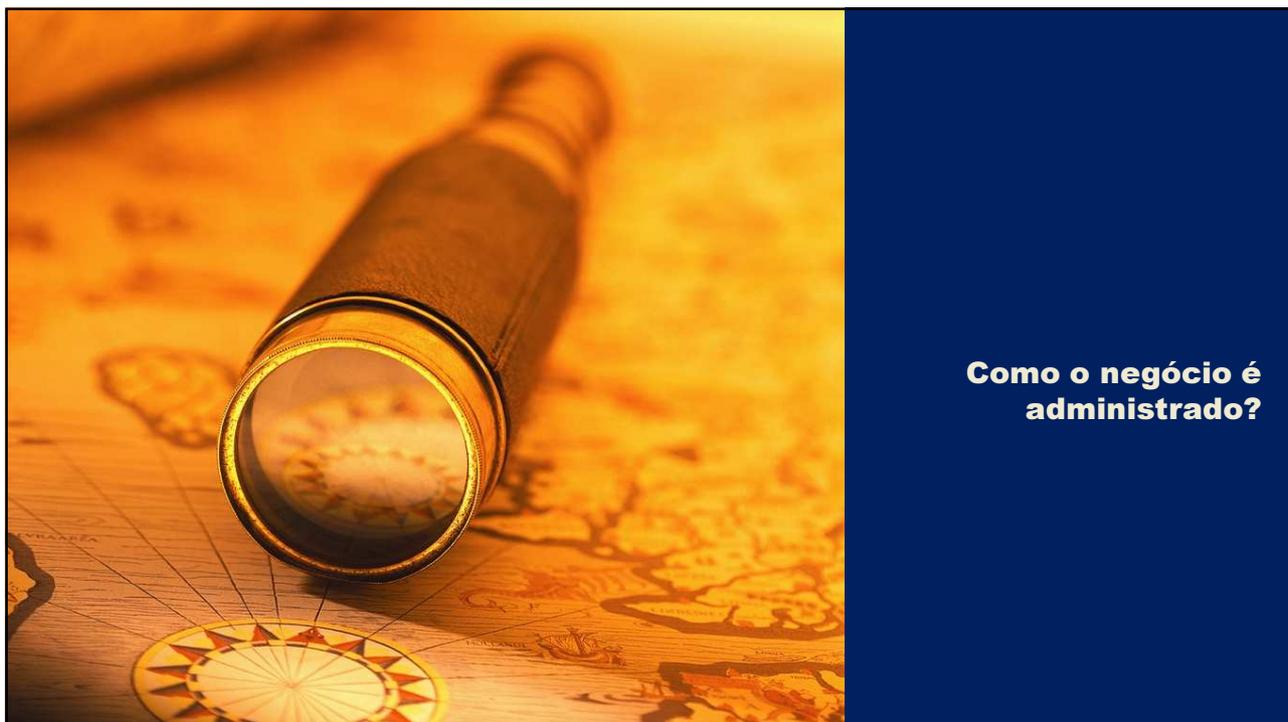


NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS

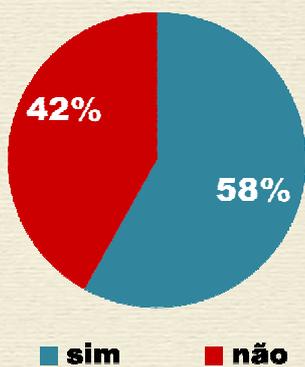


POSSUI FILIAIS ou FRANQUIAS? [Brasil]



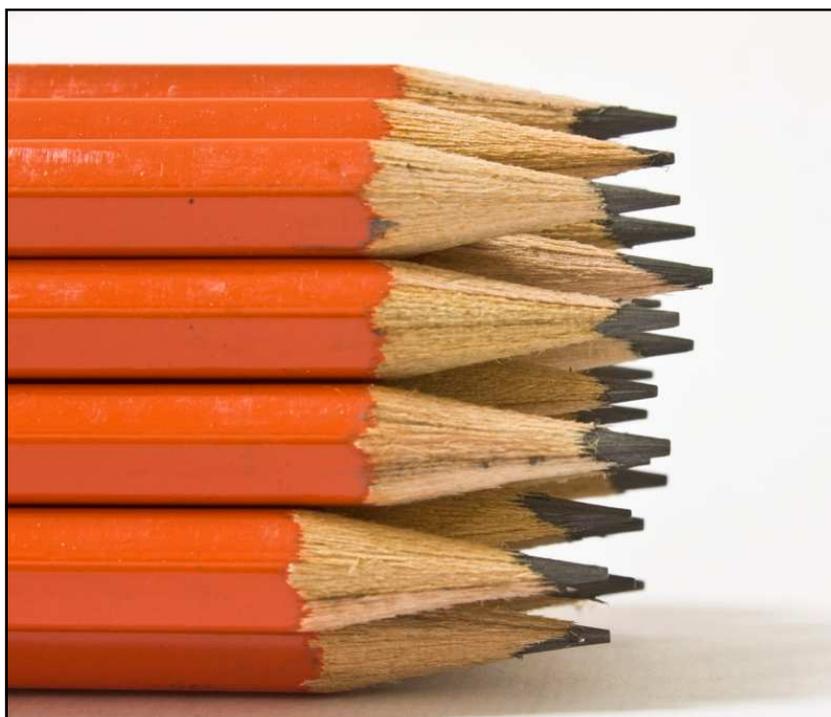


ALGUM PARENTE TRABALHA NO NEGÓCIO?



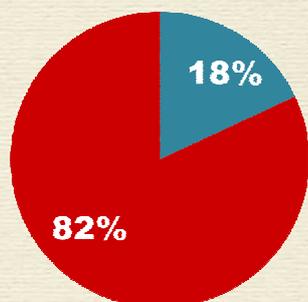
PRÁTICAS DE GESTÃO QUE UTILIZA NO NEGÓCIO

[respostas múltiplas]



**Novas ferramentas
e tecnologias**

QUANTO AO USO DE NOVAS TECNOLOGIAS
como displays interativos, QR code, tablets, pagamento via
celular, tecnologia de automação, entre outras?



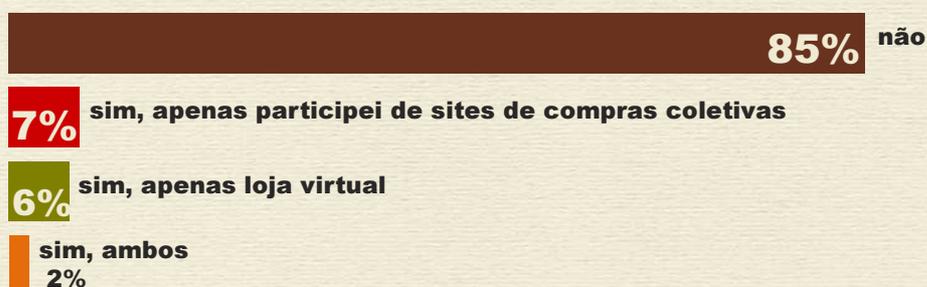
■ **sim** ■ **não**



COMO CONHECEU A NOVA TECNOLOGIA?
Apenas para os 18% que utilizam novas tecnologias.



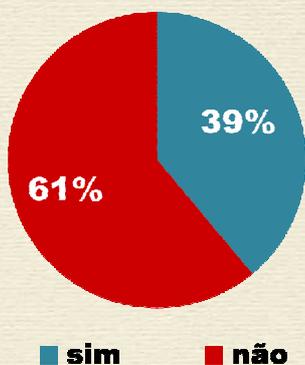
TEM LOJA VIRTUAL OU PARTICIPOU DE SITES de compras coletivas?



QUAL O PERCENTUAL DO FATURAMENTO as vendas online representam? Apenas para os 8% que possuem.



USA A INTERNET PARA ESTRATÉGIAS DE MARKETING, comunicação, publicidade, propaganda ou relacionamento com clientes?



SE SIM, QUAIS ESTRATÉGIAS USA NA INTERNET?

Apenas para os 39% que utilizam a internet. [respostas múltiplas]



USA AS REDES SOCIAIS para interagir com clientes?

Apenas para os 31% que utilizam estratégia de redes sociais.

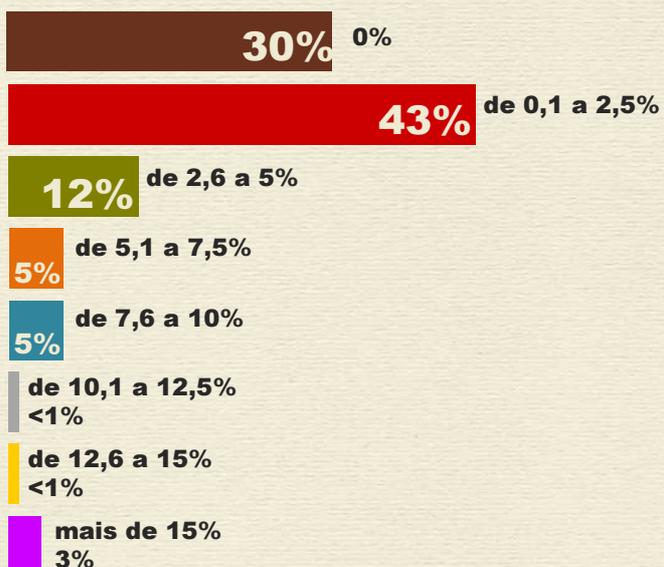


**Dificuldades e
obstáculos**

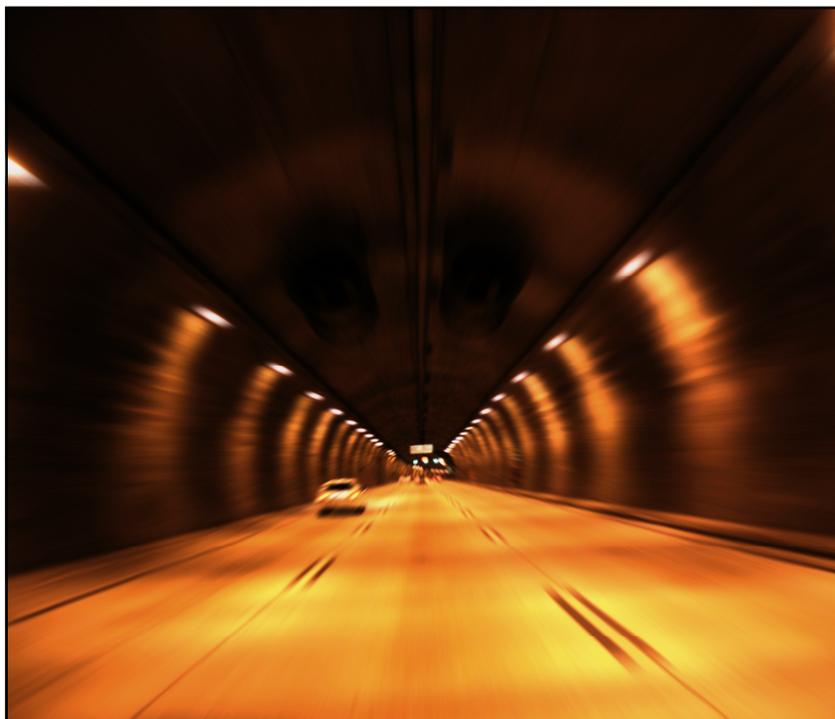
AS PRINCIPAIS DIFICULDADES para manter o negócio atualmente [respostas múltiplas]



O PERCENTUAL DE INADIMPLÊNCIA nos últimos 3 meses

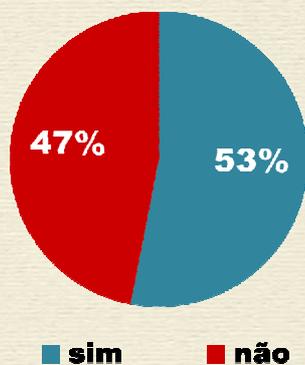


PRINCIPAL CAUSA DE INADIMPLÊNCIA



Planos para 2012

PRETENDE INVESTIR NO NEGÓCIO ainda em 2012?



SE SIM, QUAL SERÁ O CAPITAL UTILIZADO PARA INVESTIMENTO NO NEGÓCIO?

Apenas para os 53% que pretendem investir.



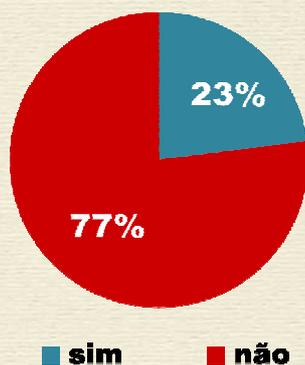
ÁREAS QUE PRETENDE INVESTIR EM 2012 [respostas múltiplas]

Apenas para os 53% que pretendem investir.



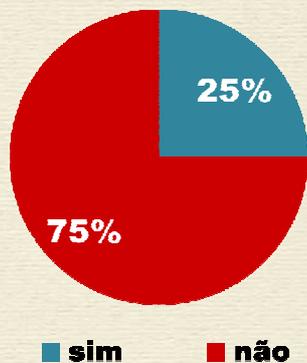
PLANEJA UTILIZAR FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS no negócio em 2012?

Apenas para os 82% que não utilizam novas tecnologias.



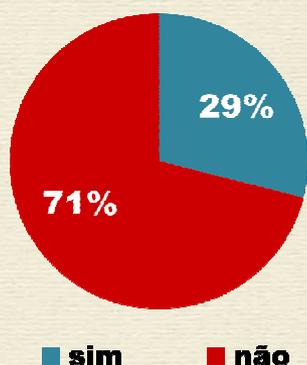
PRETENDE EXPANDIR O NEGÓCIO COM LOJA VIRTUAL ainda em 2012?

Apenas para os 92% que não possuem loja virtual.



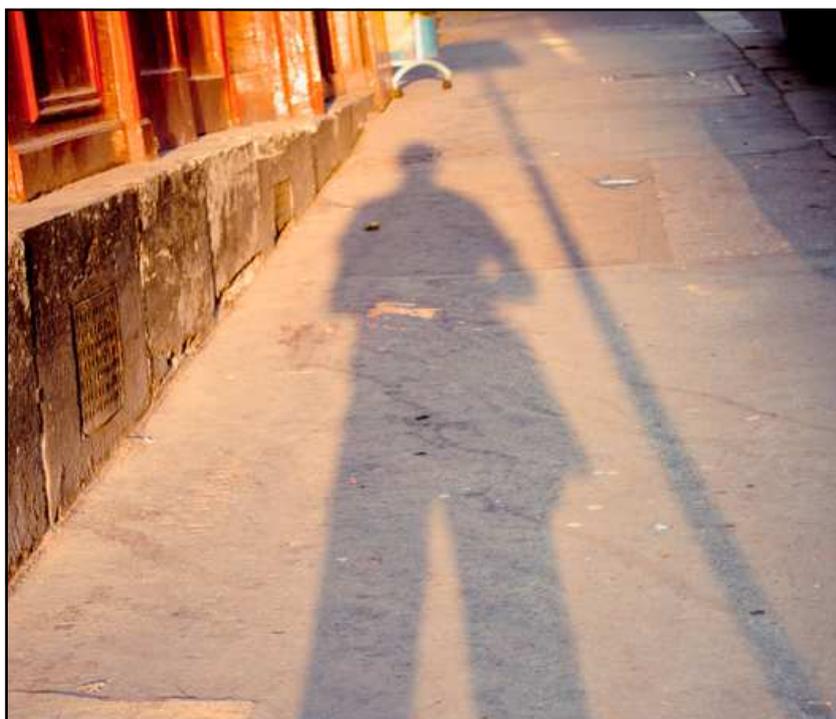
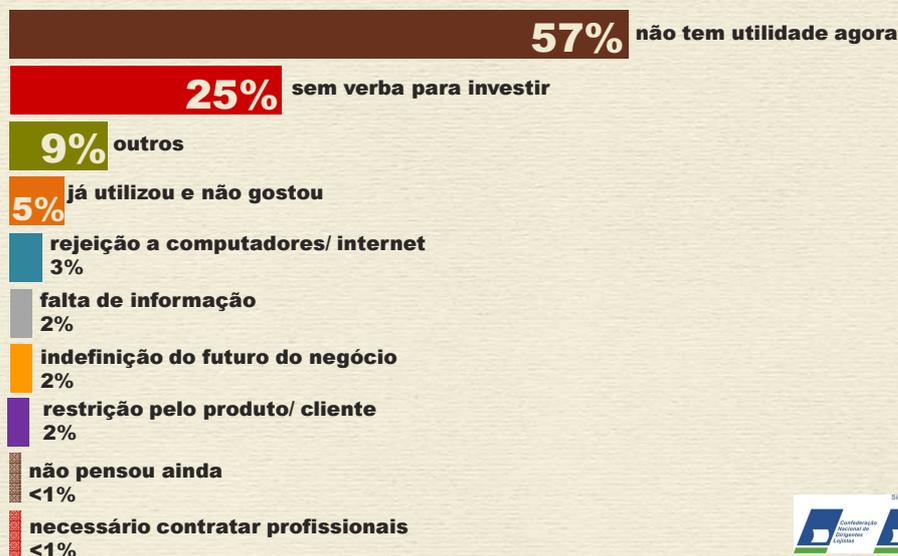
PRETENDE USAR A INTERNET PARA ESTRATÉGIAS DE MARKETING, comunicação e relacionamento com clientes em 2012?

Apenas para os 61% que não utilizam a internet como estratégia de marketing.



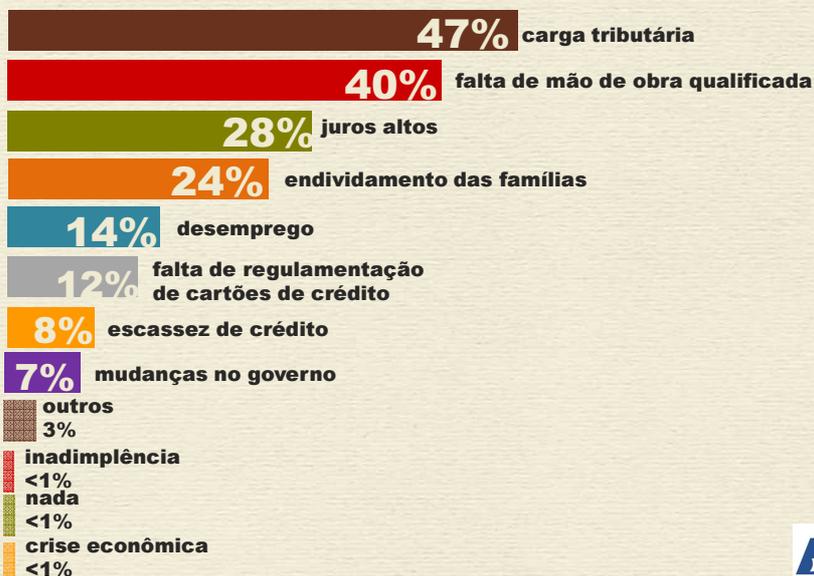
POR QUE NÃO PRETENDE USAR A INTERNET para estratégias de marketing, comunicação, publicidade, propaganda, relacionamento com clientes?

[respostas múltiplas]



**Receios,
expectativas e
futuro**

DIFICULDADES DE SER EMPREENDEDOR DE VAREJO NO BRASIL [respostas múltiplas]



EXPECTATIVA EM RELAÇÃO À INADIMPLÊNCIA NA SUA EMPRESA



POR QUE ACREDITA QUE A INADIMPLÊNCIA VAI DIMINUIR?

Apenas para os 34% que acreditam na queda da inadimplência. [respostas múltiplas]



POR QUE ACREDITA QUE A INADIMPLÊNCIA VAI AUMENTAR?

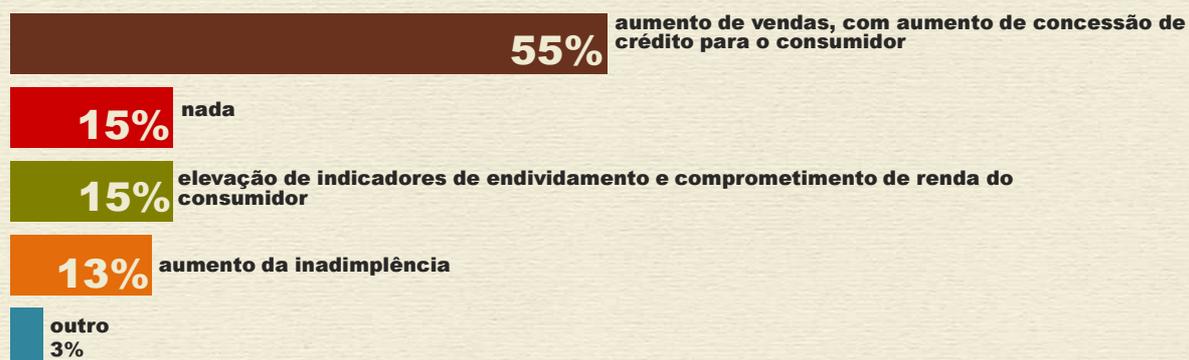
Apenas para os 10% que acreditam no aumento da inadimplência. [respostas múltiplas]



NÍVEL DE CONHECIMENTO SOBRE A REDUÇÃO da taxa de juros



O IMPACTO DA REDUÇÃO DOS JUROS no mercado de varejo



O EMPREENDEDOR SE CONSIDERA qualificado para o futuro do varejo?



Obrigado!