

Impulsionadores de Vendas no Varejo - Brasil - Dezembro 2017

Preço do relatório: £3008.96 | \$3995.00 | €3429.31

Os preços acima são válidos no momento da publicação, mas estão sujeitos a alterações devido às flutuações cambiais.



“O preço baixo é muito levado em consideração, porém varejistas podem explorar outras maneiras de atrair consumidores. Locais de compras capazes de criarem uma experiência agradável, com qualidade de atendimento e um ambiente de compras confortável, têm maior potencial para ganhar a atenção do consumidor.”

– Andre Euphrasio, Analista de Pesquisa

Este relatório responde às seguintes questões:

- Amostras grátis podem impulsionar vendas
- Jovens consumidores usam as redes sociais para se informarem sobre novos produtos
- Uso de chatbot para um atendimento agilizado entre os mais jovens

Adaptar os centros de compras, como shopping centers, para transformá-los em ambientes mais agradáveis, com áreas verdes, se mostra essencial nesse cenário competitivo. Além de preços baixos e boa localização, os consumidores querem fazer compras de maneira agradável.

Hoje em dia também é imprescindível que as empresas tenham páginas nas redes sociais, como Facebook e Instagram, para estreitar a relação com os clientes, seja para divulgar novos produtos, como para servir como um canal de atendimento ao consumidor.

**COMPRE ESTE
Relatório agora**

VISITE:
store.mintel.com

LIGUE:
EMEA
+44 (0) 20 7606 4533

Brasil
0800 095 9094

Américas
+1 (312) 943 5250

China
+86 (21) 6032 7300

APAC
+61 (0) 2 8284 8100

EMAIL:
reports@mintel.com

Você sabia?

Este relatório é parte de uma série de relatórios produzidos para lhe proporcionar uma visão mais holística do mercado

Impulsionadores de Vendas no Varejo - Brasil - Dezembro 2017

Preço do relatório: £3008.96 | \$3995.00 | €3429.31

Os preços acima são válidos no momento da publicação, mas estão sujeitos a alterações devido às flutuações cambiais.

Sumário

Visão Geral

O que você precisa saber

Definição

Resumo Executivo

Desafios

Preço baixo é o maior influenciador

Oportunidades

Amostras grátis podem impulsionar vendas

Jovens consumidores usam as redes sociais para se informarem sobre novos produtos

Figura 1: Atitudes em relação às redes sociais, por idade – Brasil, setembro de 2017

Uso de chatbot para um atendimento agilizado entre os mais jovens

Figura 2: Atitudes em relação às redes sociais – Por idade, Brasil, setembro de 2017

O que nós pensamos

O Mercado – O Que Você Precisa Saber

Economia brasileira apresenta sinais de melhora

Envelhecimento da população

Fatores que Influenciarão o Mercado

Economia brasileira

Inflação mostra sinais de queda

Taxa de desemprego vem diminuindo

Envelhecimento da população

Combate ao desperdício

Empresas, Marcas e Inovações – O Que Você Precisa Saber

Android Pay passa a operar no Brasil

WhatsApp lança contas oficiais para empresas

Magazine Luiza expande e-commerce

Quem Está Inovando?

Google lança Android Pay no Brasil

Carrefour inaugura primeiro hipermercado flagship

Disponibilidade de estoque através do Google

ShopFacil.com trabalha com reconhecimento de voz

WhatsApp lança contas oficiais para empresas

Pão de Açúcar começa programa de reforma de lojas

Magazine Luiza expande e-commerce

O Consumidor – O Que Você Precisa Saber

COMPRE ESTE
relatório agora

VISITE: store.mintel.com

LIGUE: EMEA +44 (0) 20 7606 4533 | Brasil 0800 095 9094

Américas +1 (312) 943 5250 | China +86 (21) 6032 7300

APAC +61 (0) 2 8284 8100 |

EMAIL: reports@mintel.com

Impulsionadores de Vendas no Varejo - Brasil - Dezembro 2017

Preço do relatório: £3008.96 | \$3995.00 | €3429.31

Os preços acima são válidos no momento da publicação, mas estão sujeitos a alterações devido às flutuações cambiais.

- Ambiente agradável pesa na hora da escolha
- Ofertas e promoções influenciam na hora da compra
- Amostras grátis de produtos influenciam vendas
- Ter atendentes disponíveis é fundamental
- Redes sociais são essenciais na comunicação

Fatores Importantes ao Escolher um Local

- Ambiente agradável é o principal atrativo
Figura 3: Fatores importantes ao escolher um local – Brasil, setembro de 2017
- Consumidores jovens querem exclusividade e lojas novas
Figura 4: Fatores importantes ao escolher um local, por idade – Brasil, setembro de 2017
- Consumidores AB valorizam restaurantes/café de melhor qualidade
Figura 5: Fatores importantes ao escolher um local, por grupo socioeconômico – Brasil, setembro de 2017

Fatores de Influência – Beleza e Cuidados Pessoais

- Ofertas e promoções são fortes fatores de influência
Figura 6: Fatores de influência – Beleza e cuidados pessoais – Brasil, setembro de 2017
- Lojas fáceis de navegar atraem homens de 25 a 34 anos
Figura 7: Fatores de influência – Beleza e cuidados pessoais, por gênero – Brasil, setembro de 2017
- Farmácias oferecem conveniência para trabalhadores
Figura 8: Fatores de influência – Beleza e cuidados pessoais, situação de emprego – Brasil, setembro de 2017

Fatores de Influência – Alimentos e Bebidas

- Possibilidade de experimentar produtos influencia vendas
Figura 9: Fatores de influência - Alimentos e bebidas – Brasil, setembro de 2017
- Consumidores do Sul são os mais interessados em cupons personalizados
Figura 10: Fatores de influência – Alimentos e bebidas – por região, Brasil, setembro de 2017
- Consumidores AB se interessam por eventos promocionais
Figura 11: Fatores de influência – Alimentos e bebidas, por grupo socioeconômico – Brasil, setembro de 2017

Atitudes e Comportamentos

- Ter atendentes disponíveis é fundamental
Figura 12: Atitudes e comportamentos – Brasil, setembro de 2017
- Classe C12 tem procurado por marcas mais baratas
Figura 13: Atitudes e comportamentos, por grupo socioeconômico – Brasil, setembro de 2017
- Consumidores mais velhos valorizam descontos em alimentos
Figura 14: Atitudes e comportamentos, por idade – Brasil, setembro de 2017

Atitudes em Relação às Redes Sociais

- Redes sociais são essenciais na comunicação
Figura 15: Atitudes em relação às redes sociais – Brasil, setembro de 2017
- Consumidores jovens se informam sobre novos produtos pelas redes sociais
Figura 16: Atitudes em relação às redes sociais – Brasil, setembro de 2017

COMPRE ESTE
relatório agora

VISITE: store.mintel.com
LIGUE: EMEA +44 (0) 20 7606 4533 | Brasil 0800 095 9094
 Américas +1 (312) 943 5250 | China +86 (21) 6032 7300
 APAC +61 (0) 2 8284 8100 |
EMAIL: reports@mintel.com

Impulsionadores de Vendas no Varejo - Brasil - Dezembro 2017

Preço do relatório: £3008.96 | \$3995.00 | €3429.31

Os preços acima são válidos no momento da publicação, mas estão sujeitos a alterações devido às flutuações cambiais.

Mulheres usam as redes sociais para participar de promoções e ofertas

Figura 17: Atitudes em relação às redes sociais – Brasil, setembro de 2017

Apêndice – Abreviações

Abreviações

COMPRE ESTE
relatório agora

VISITE: store.mintel.com

LIGUE: EMEA +44 (0) 20 7606 4533 | Brasil 0800 095 9094

Américas +1 (312) 943 5250 | China +86 (21) 6032 7300

APAC +61 (0) 2 8284 8100 |

EMAIL: reports@mintel.com