

# SONDAGENS DE SEGMENTOS ÓTICAS

Dezembro 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

## ÓTICAS

20/11/2017 a 30/11/2017



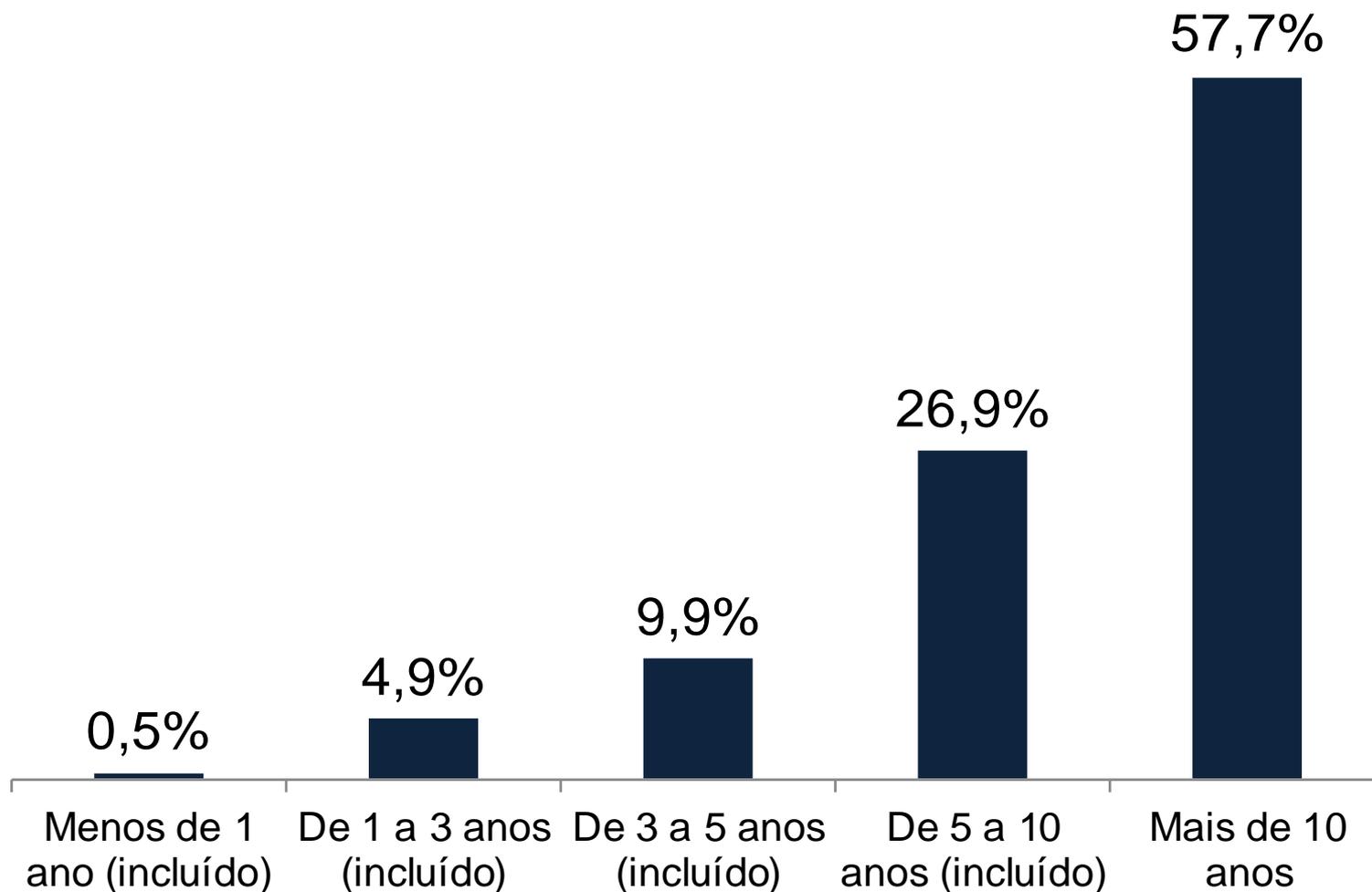
PESQUISA ALEATÓRIA

AMOSTRA: 182 EMPRESAS OPTANTES DO SIMPLES NACIONAL

BASE: RIO GRANDE DO SUL

# TEMPO DE FUNCIONAMENTO

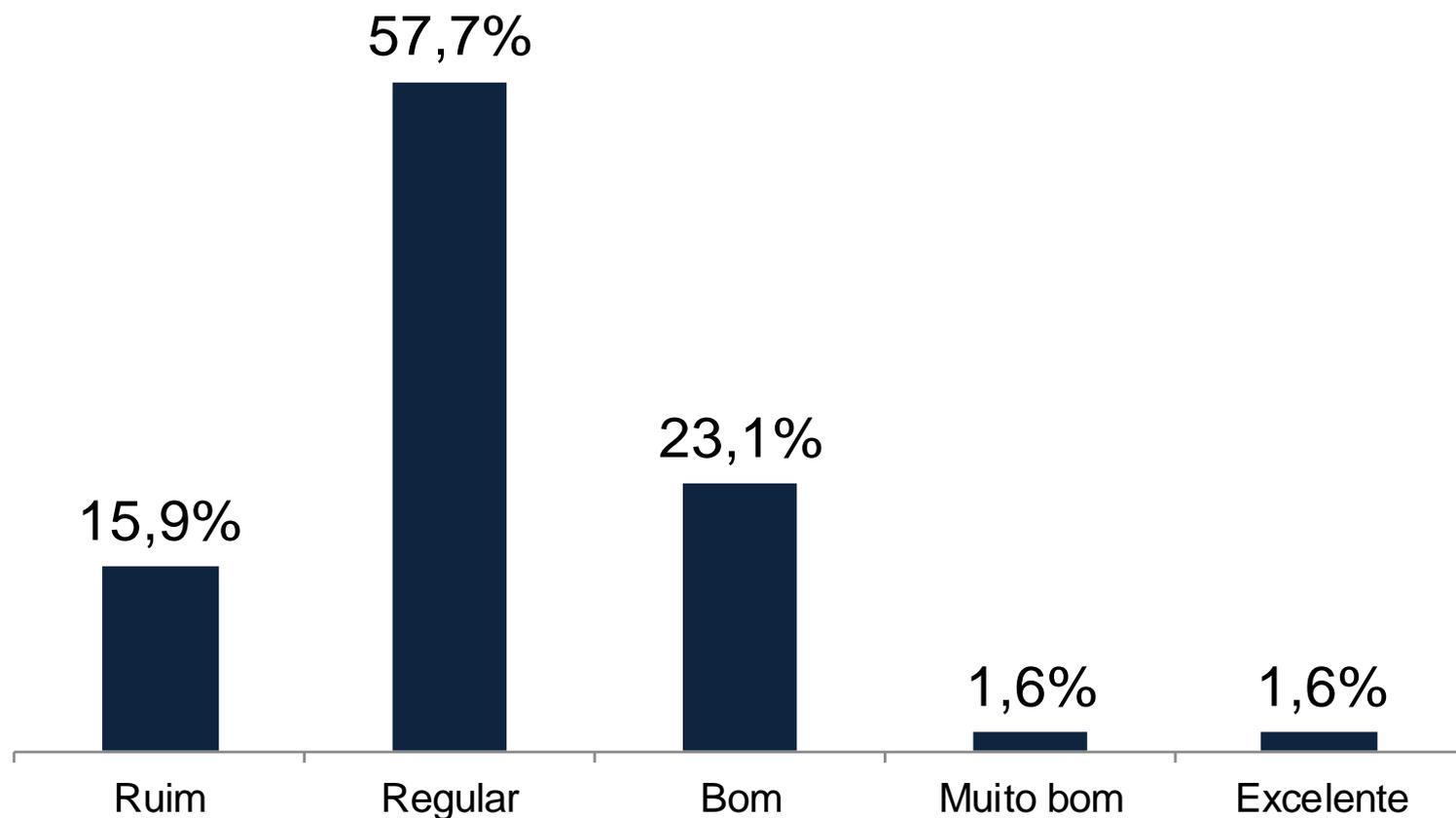
% de respondentes



# COMPORTAMENTO DAS VENDAS

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

% de respondentes



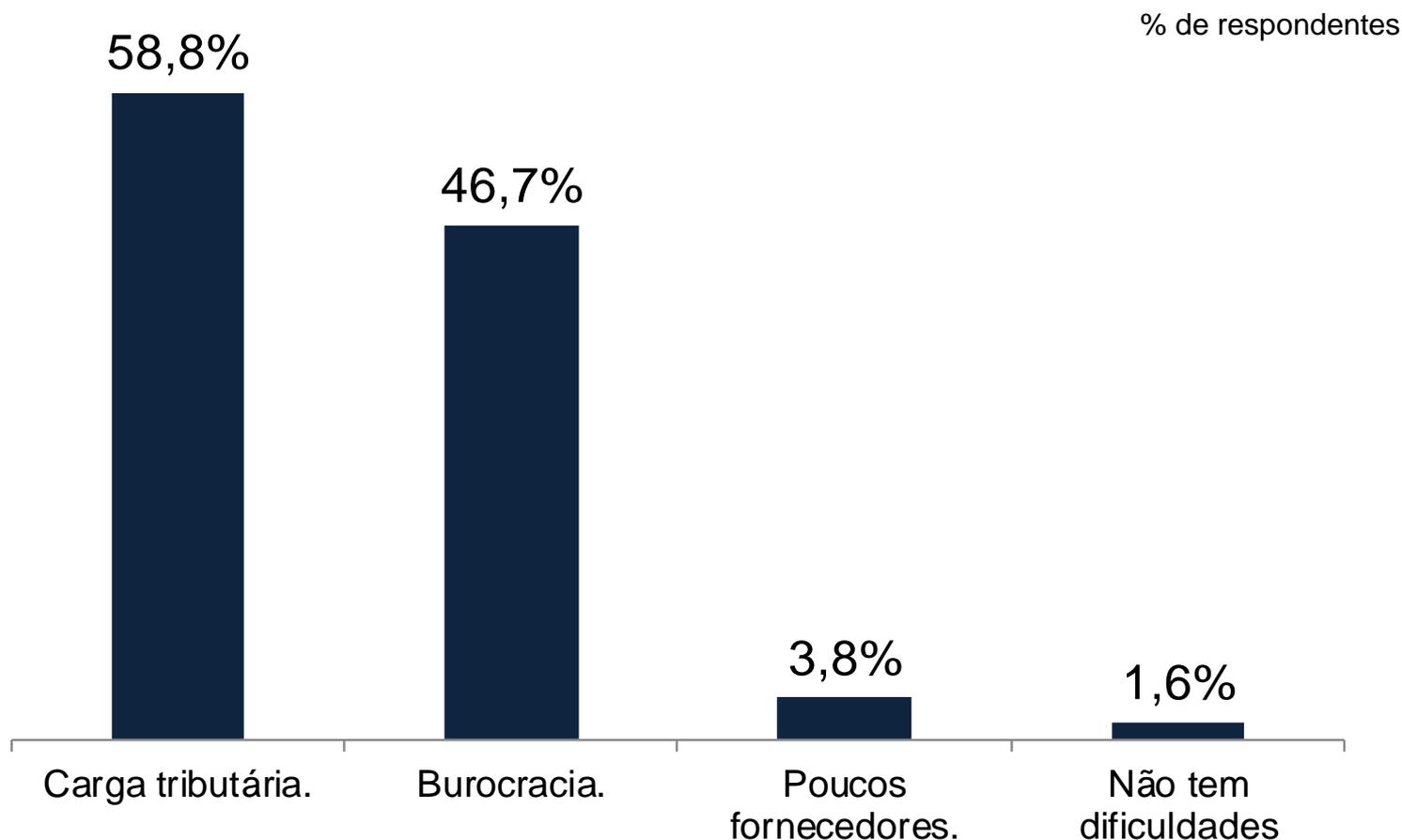
# EMPECILHOS PARA A EXPANSÃO DAS VENDAS

% de respondentes

Empecilhos	% Frequência
A carga tributária.	54,9%
A concorrência formal.	29,1%
Falta de crédito (capital de giro).	28,0%
A pirataria de produtos.	26,9%
A baixa demanda.	25,8%
A concorrência informal.	7,1%
A legislação a que seu negócio está submetido.	3,8%
Alto custo para manter/comprar estoques.	2,7%
Crise	1,6%
Falta de estratégia e planejamento.	1,1%
Baixa variedade de produtos.	1,1%
Qualidade dos funcionários	0,5%

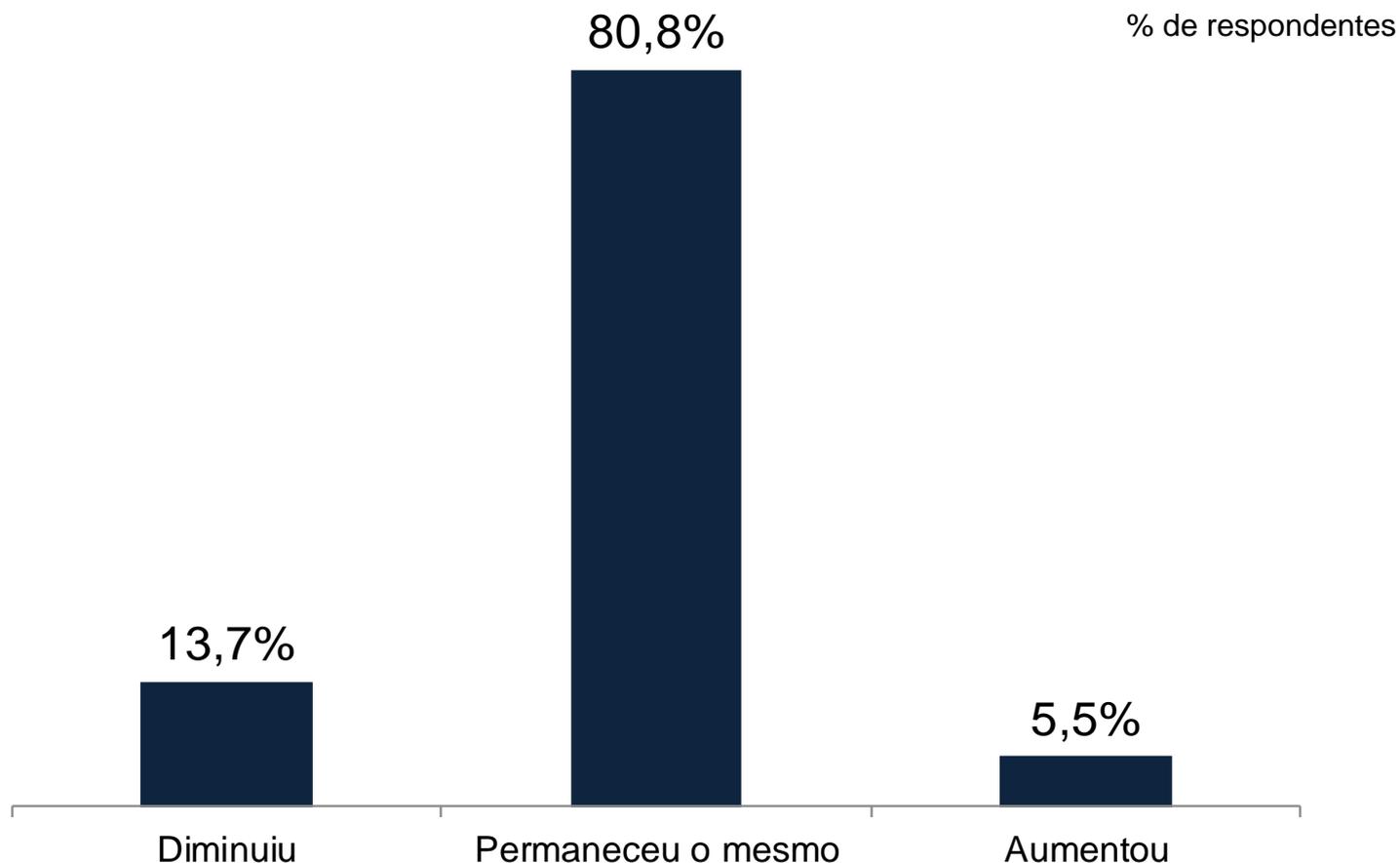
# DIFICULDADES PARA IMPORTAR

*Atualmente o mercado de óticos é muito dependente de importações.  
Qual a principal dificuldade nesse processo?*



# FORÇA DE TRABALHO

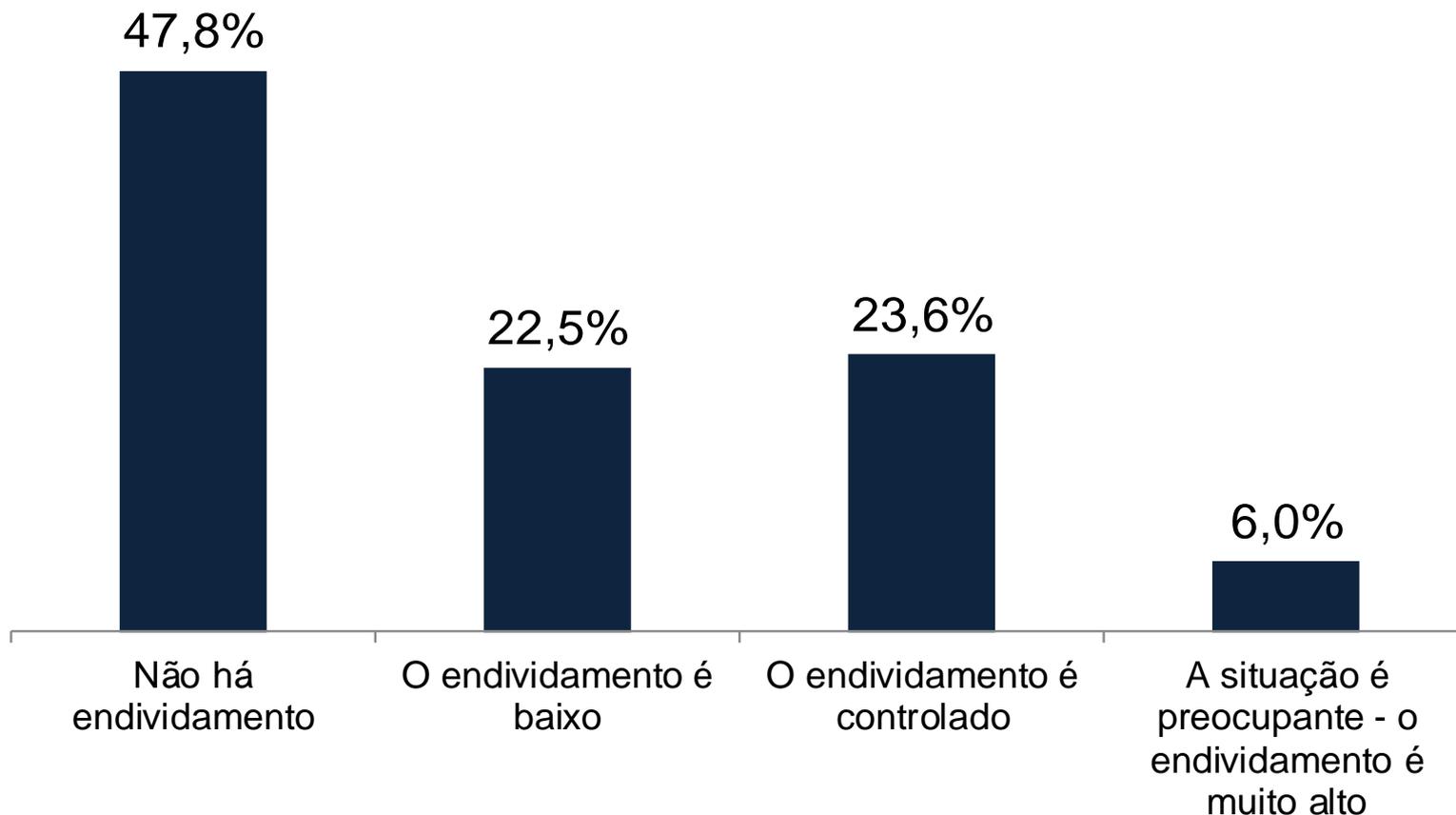
*O número de pessoas trabalhando na sua empresa nos últimos 6 meses:*



# ENDIVIDAMENTO

*Atualmente, sobre a situação de endividamento do seu negócio:*

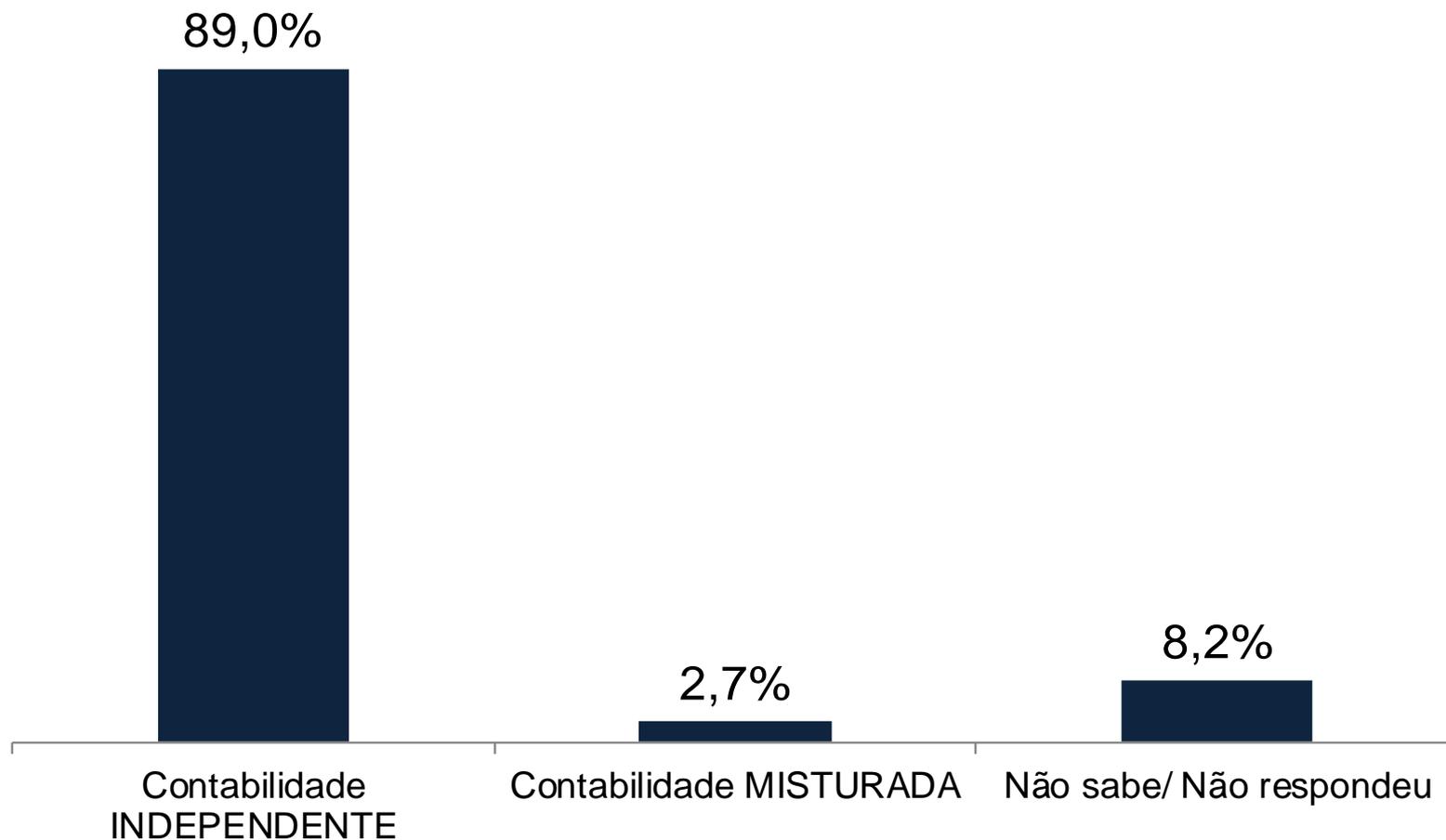
% de respondentes



# AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

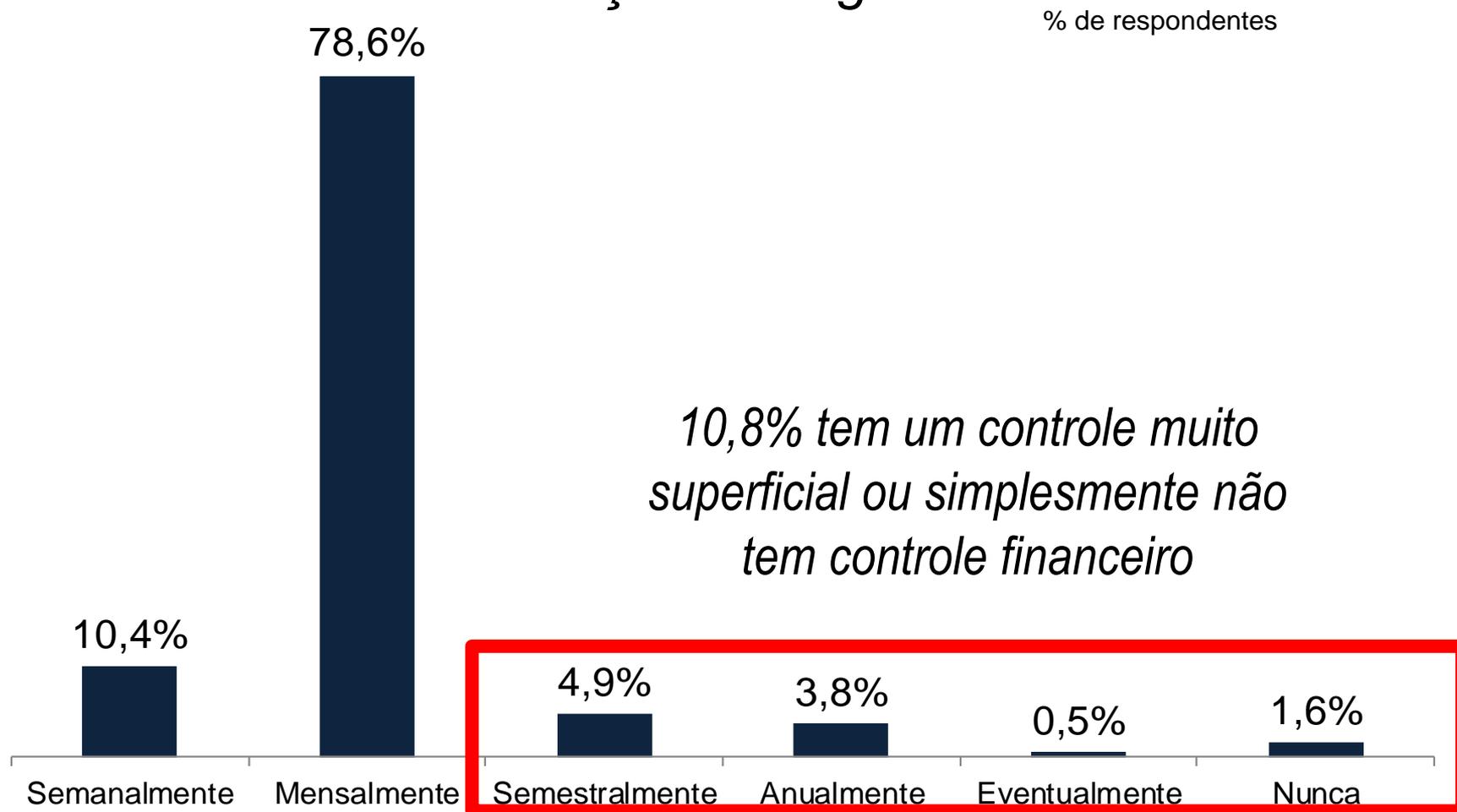
*Existe uma CLARA separação das finanças do negócio e dos donos?*

% de respondentes



# AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

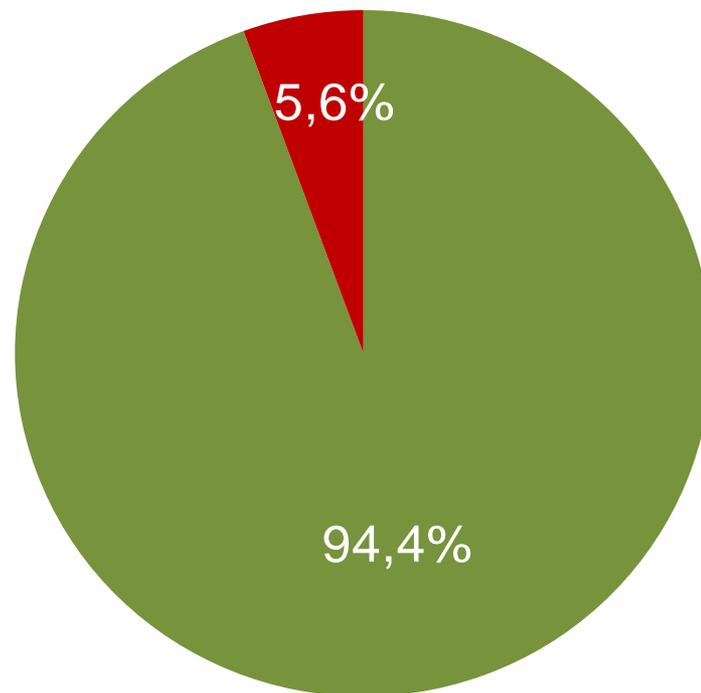
*Com que frequência é realizada uma análise sobre as finanças do negócio?*



# AVALIAÇÃO DAS FINANÇAS DOS NEGÓCIOS

*Com base na análise sobre as finanças do negócio, são elaboradas estratégias e colocadas em prática para o alcance dos objetivos propostos?*

% de respondentes



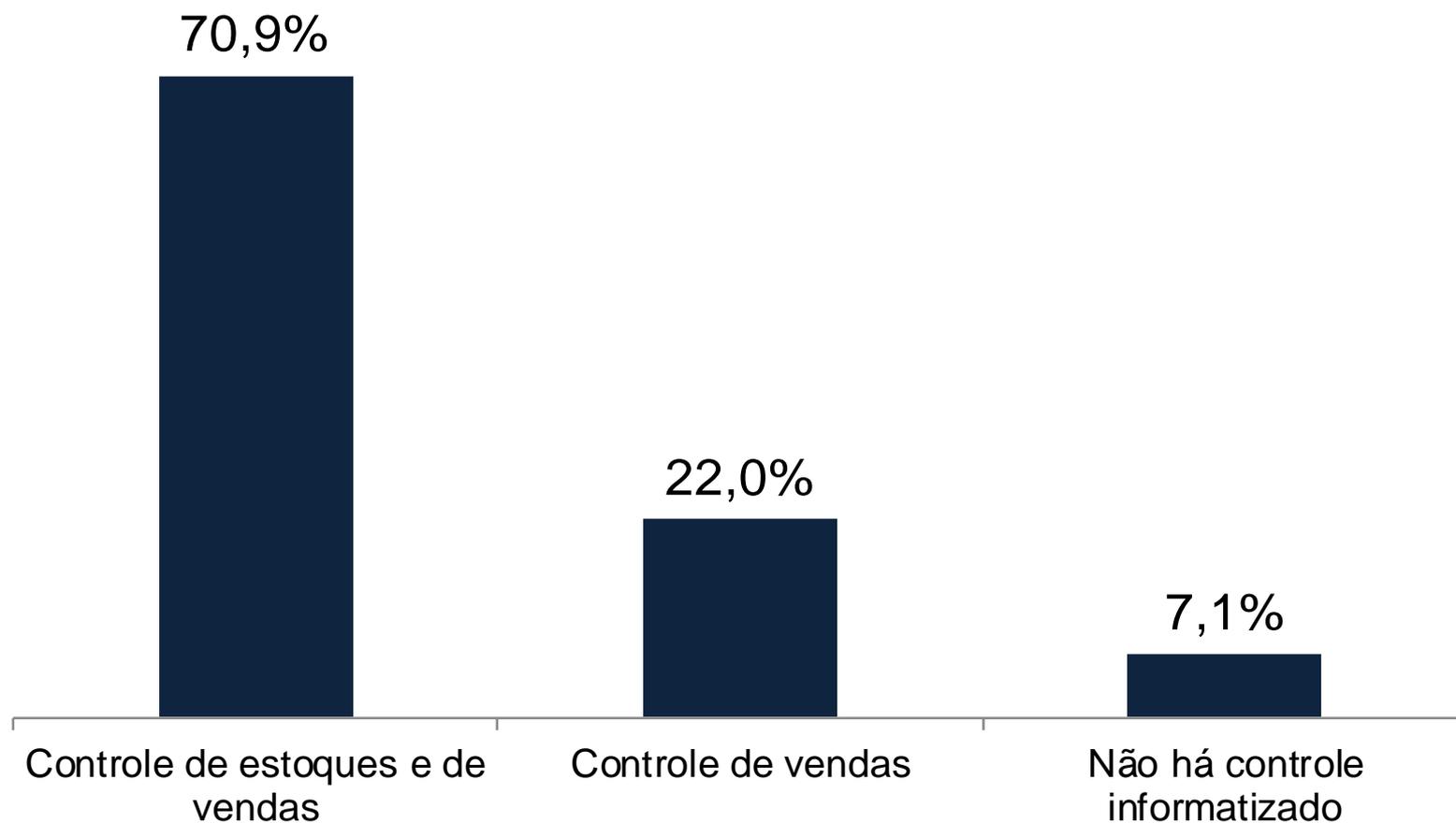
■ Elabora Estratégias

■ NÃO Elabora Estratégias

# CONTROLE INFORMATIZADO

*Existe controle informatizado das vendas e dos estoques?*

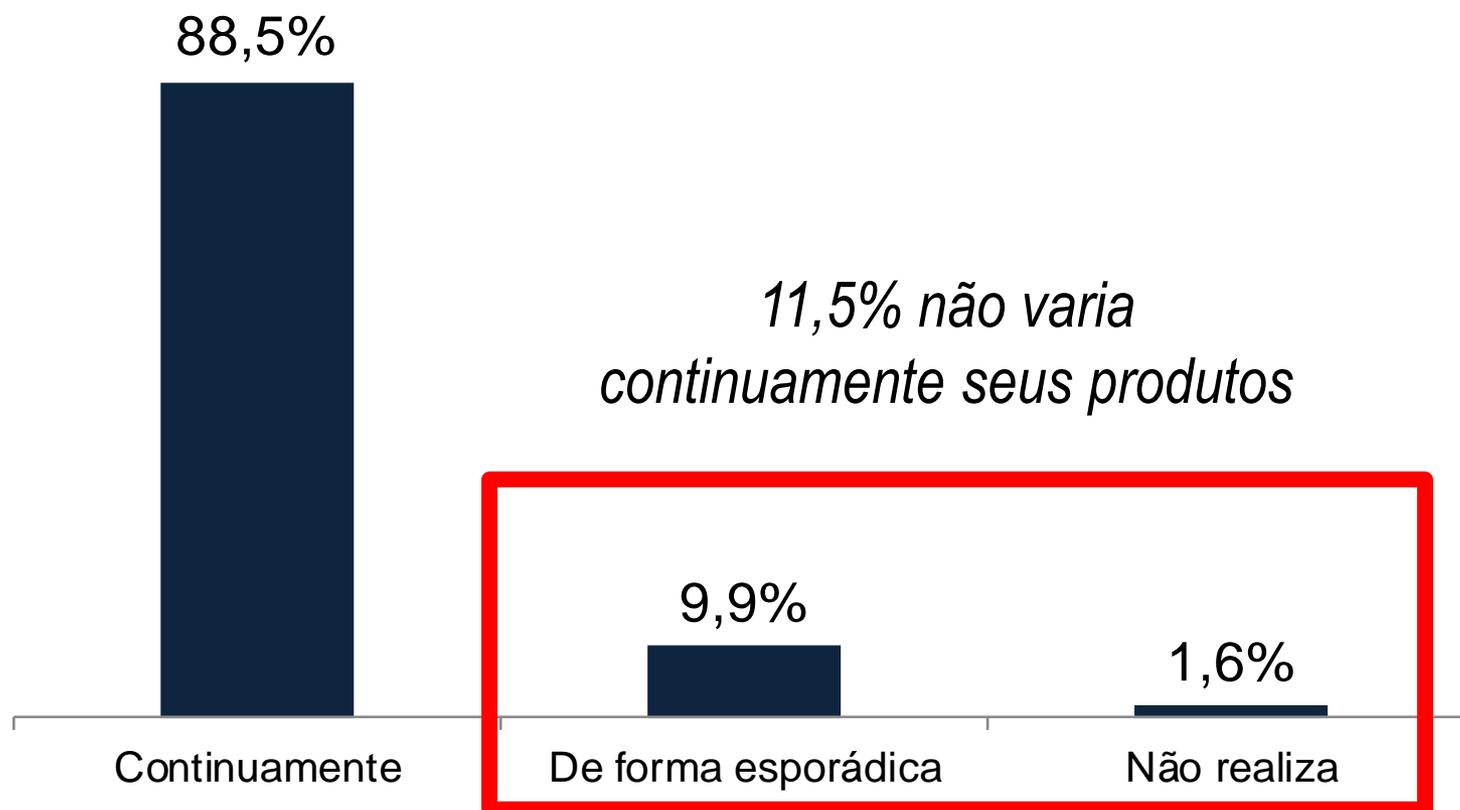
% de respondentes



# MIX DE PRODUTOS

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

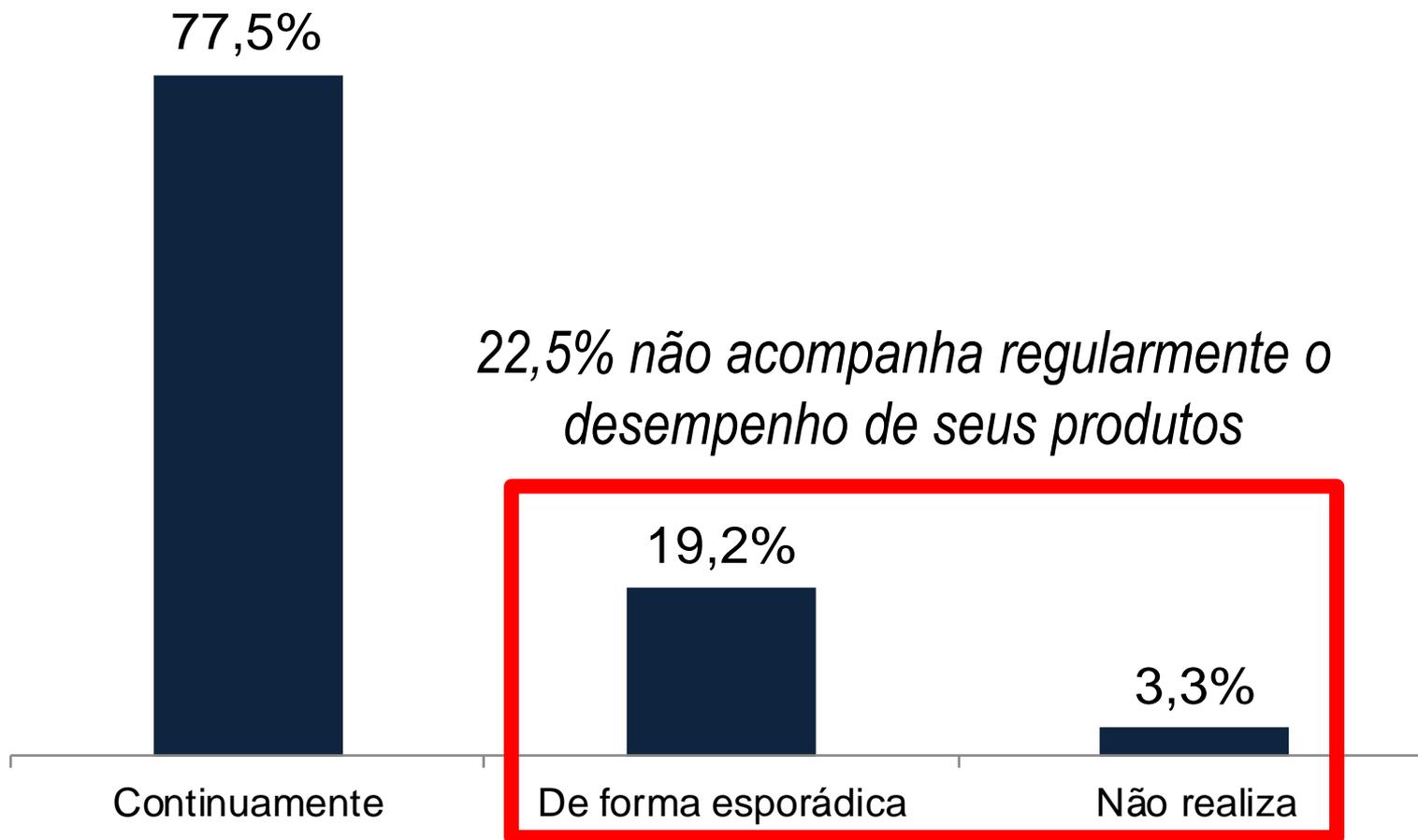
% de respondentes



# MIX DE PRODUTOS

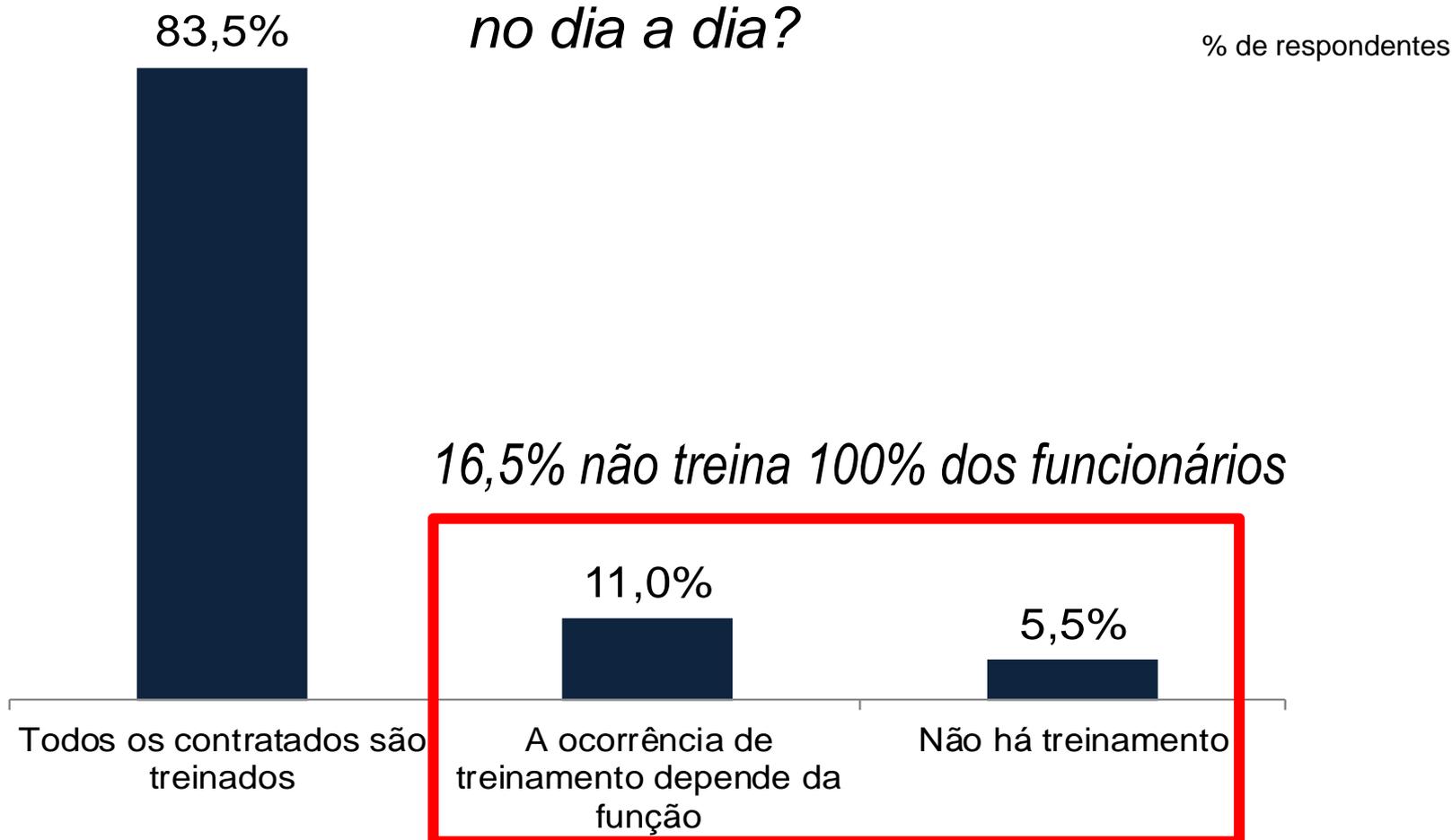
*Acompanha o desempenho de produtos?*

% de respondentes



# TREINAMENTO

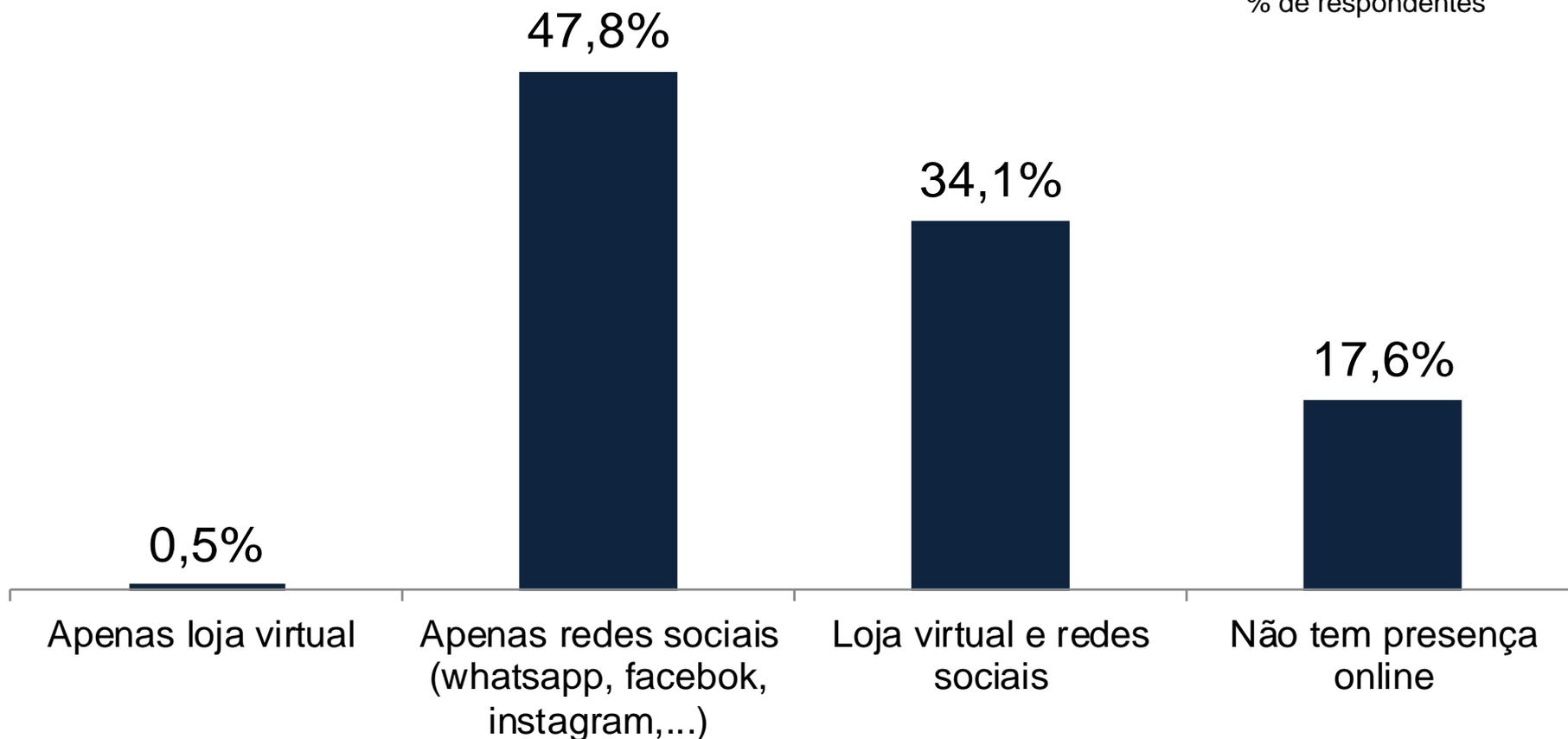
*Quando alguém passa a compor a equipe de trabalho, essa pessoa recebe um treinamento formal de como atuar no dia a dia?*



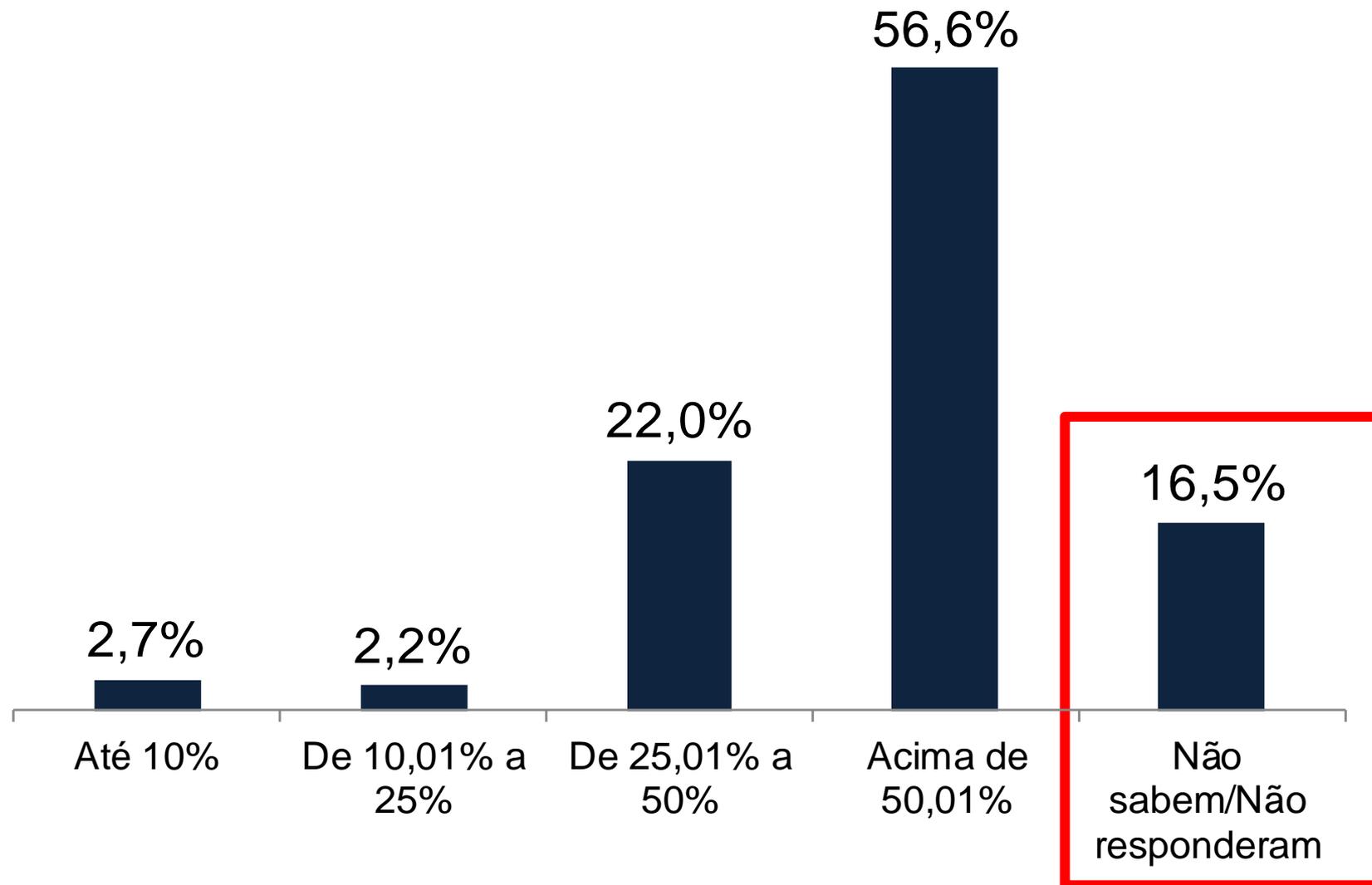
# REDES SOCIAIS

*Faz uso de redes sociais e loja virtual para promover o seu negócio e se relacionar com seus clientes?*

% de respondentes



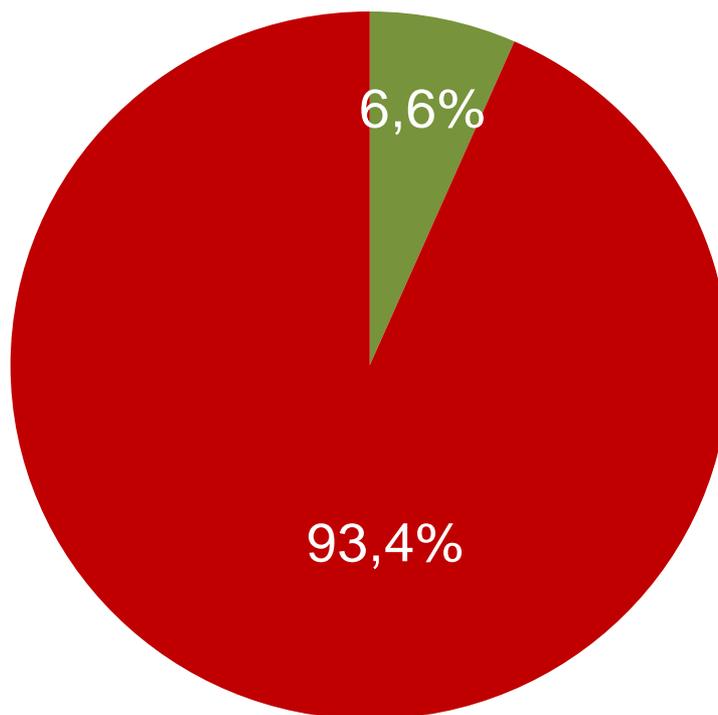
# PERC. DAS VENDAS VINCULADAS A CARTÕES (CRÉDITO/DÉBITO)



# VIOLÊNCIA

*Nos últimos 6 meses, o seu negócio foi vítima de alguma ação de violência?*

% de respondentes



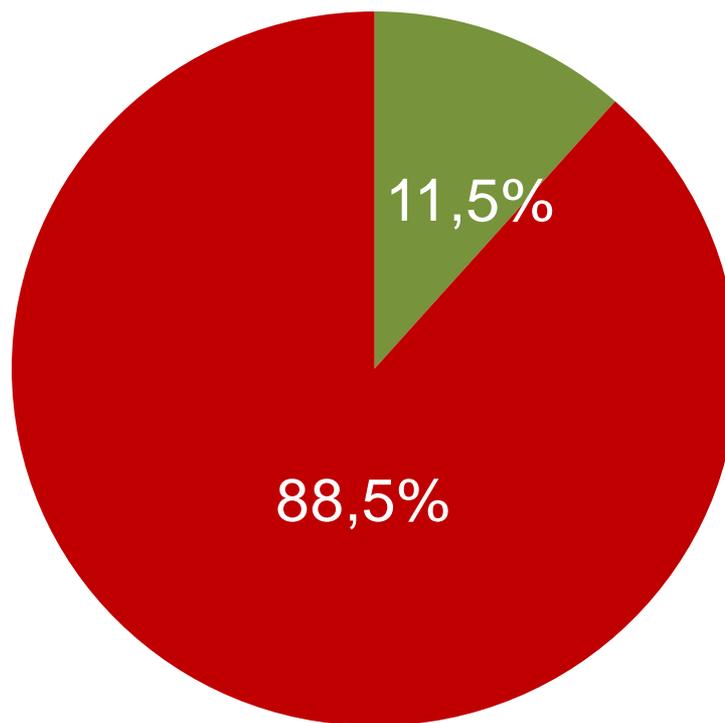
■ Sim

■ Não

# VIOLÊNCIA

*Nos últimos 6 meses, o senhor promoveu alguma mudança no seu negócio por medo da insegurança?*

% de respondentes



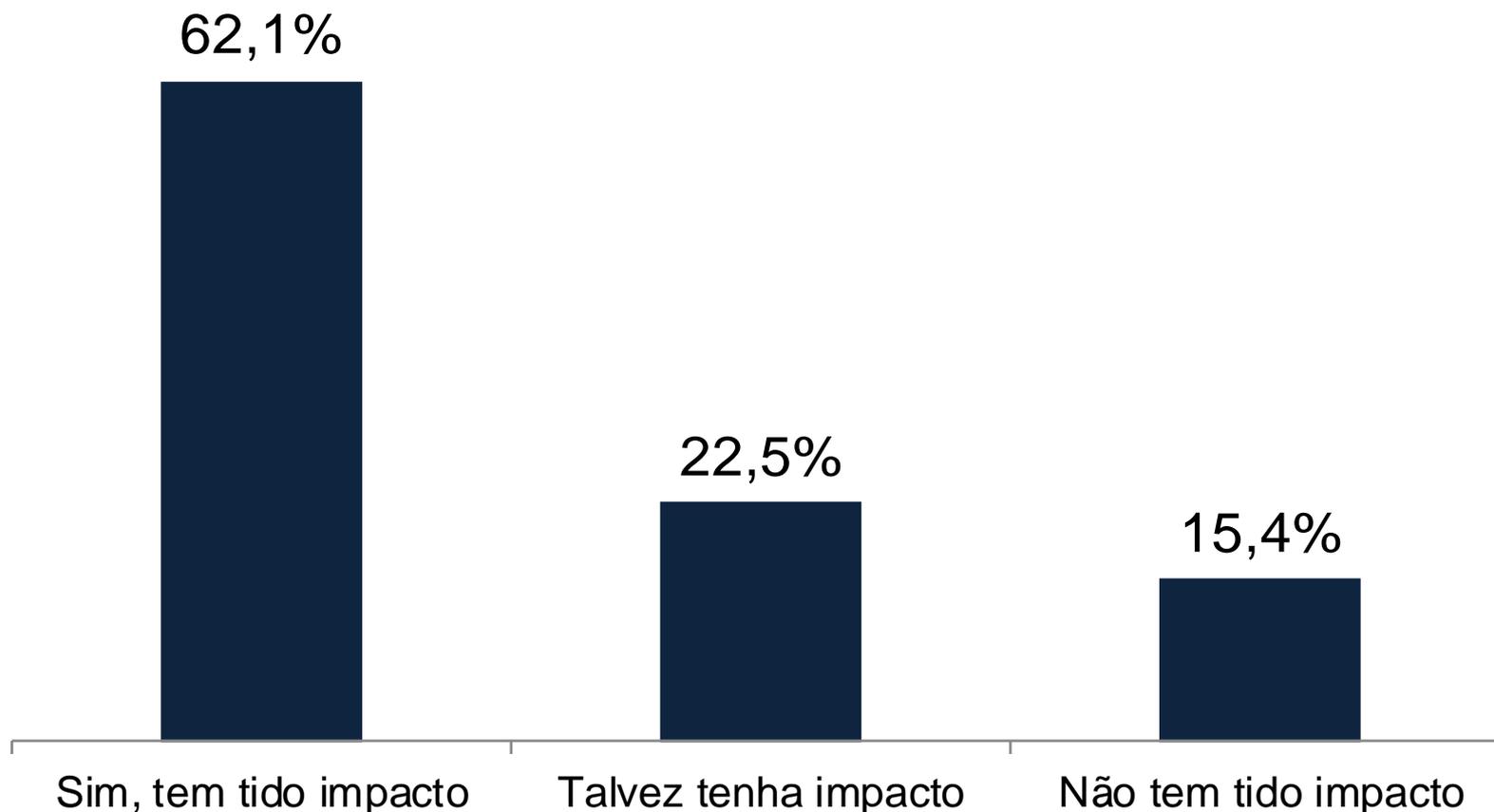
■ Sim

■ Não

# FUNCIONALISMO PÚBLICO

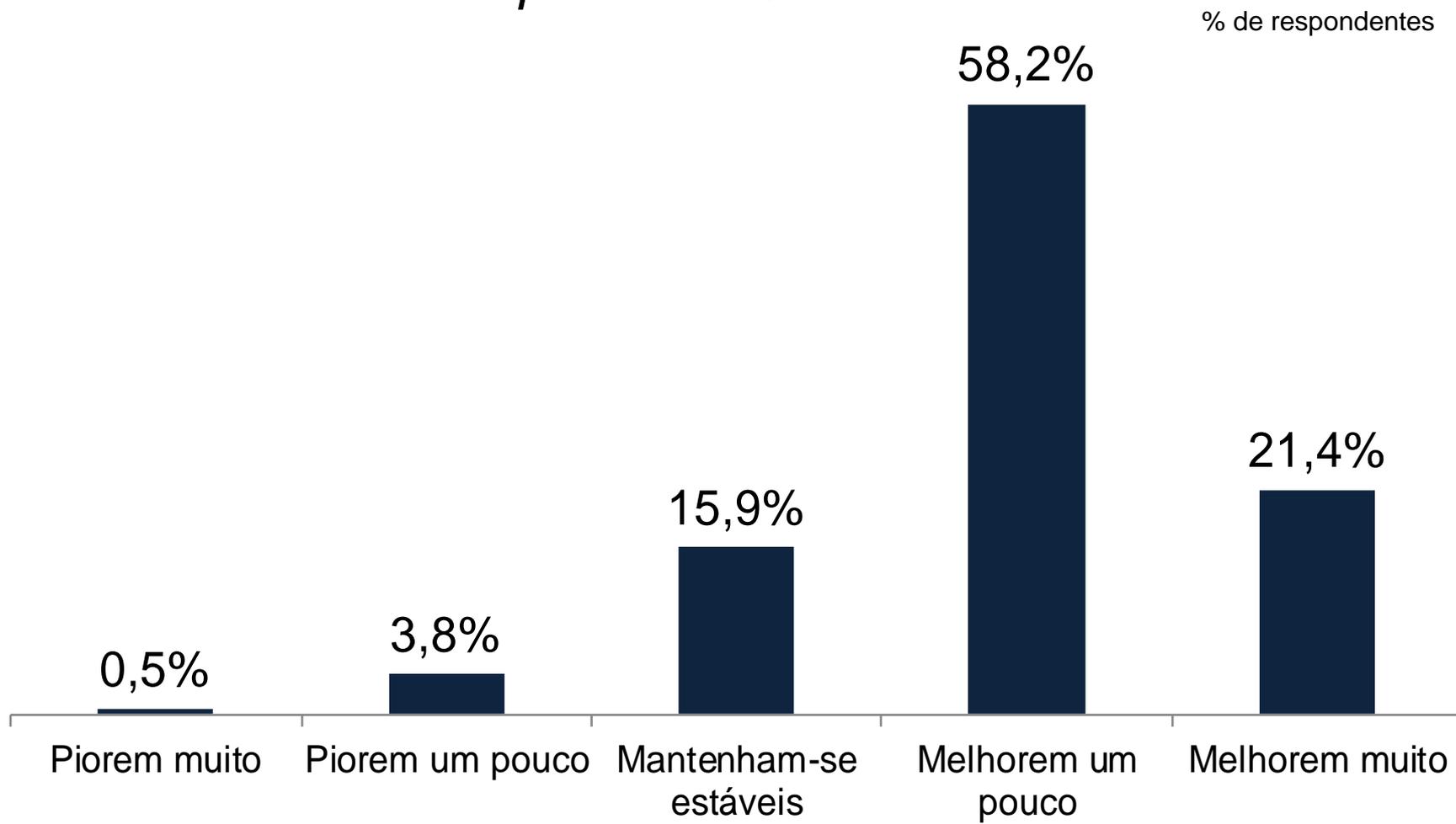
*O atraso no pagamento do funcionalismo público tem impactado no seu negócio?*

% de respondentes



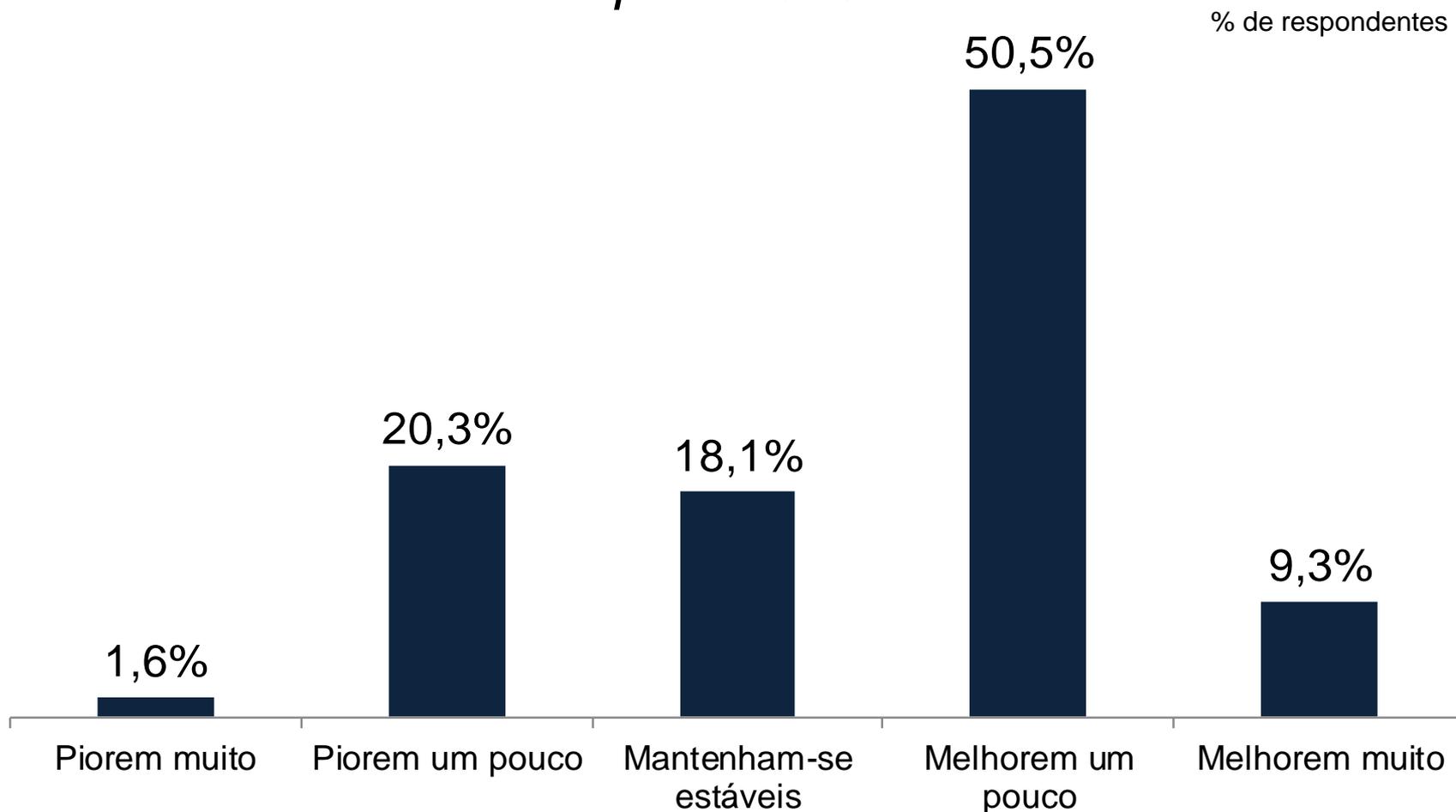
# EXPECTATIVAS

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



# EXPECTATIVAS

*Como o senhor avalia o desempenho da economia brasileira para 2018?*



# SONDAGENS DE SEGMENTOS

---

[assec@fecomercio-rs.org.br](mailto:assec@fecomercio-rs.org.br)

Dezembro de 2017