

ESTRUTURA

Amostra

385

ESTABELCIMENTOS DO RS
OPTANTES PELO
SIMPLES NACIONAL.

Âmbito

ANALISA ESSENCIALMENTE A
ESTRUTURA DO SETOR,
POSSIBILITANDO A CRIAÇÃO DE
UM **PERFIL**.

TRAZ ASPECTOS CONJUNTURAIS.

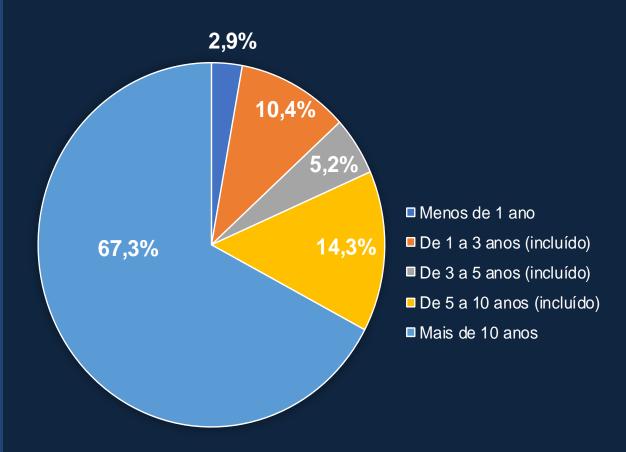
O PERÍODO DE COLETA DOS DADOS FOI: 07/10/2019 A 22/10/2019



TEMPO DE ATIVIDADE

-- PERFIL --

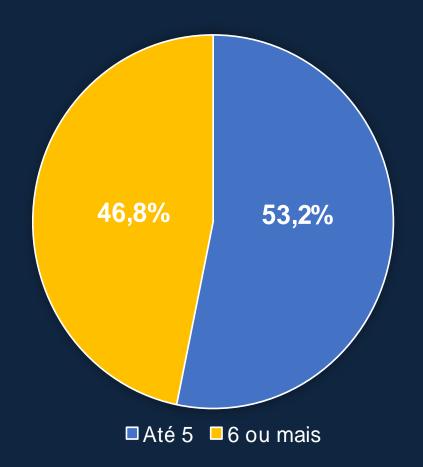
Há quanto tempo seu negócio está em atividade?



PESSOAS TRABALHANDO

-- PERFIL --

Quantas pessoas trabalham no seu estabelecimento atualmente?



Quais são hoje os principais empecilhos ao crescimento das vendas do seu negócio? *

EMPECILHOS

-- PERFIL --

Empecilhos	%
A crise que o país vivencia	55,3%
A carga tributária	40,0%
A concorrência	33,2%
Alto custo para manter/comprar estoques	25,7%
Outro	20,0%
A legislação a que seu negócio está submetido	9,6%
Falta de crédito (capital de giro)	6,2%
Dificuldades para ampliar espaço de vendas	3,6%
A baixa demanda	2,1%
Falta de estratégia e planejamento	1,3%
Baixa variedade de produtos	1,3%

% de respondentes

SEPARAÇÃO DE FINANÇAS

-- PERFIL --

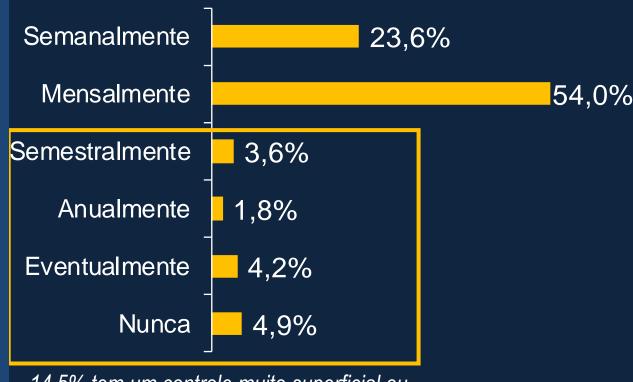
Existe uma CLARA separação das finanças do negócio e dos donos?



Com que frequência é realizada uma análise sobre as finanças dos negócios?

ANÁLISE DE FINANÇAS

-- PERFIL --



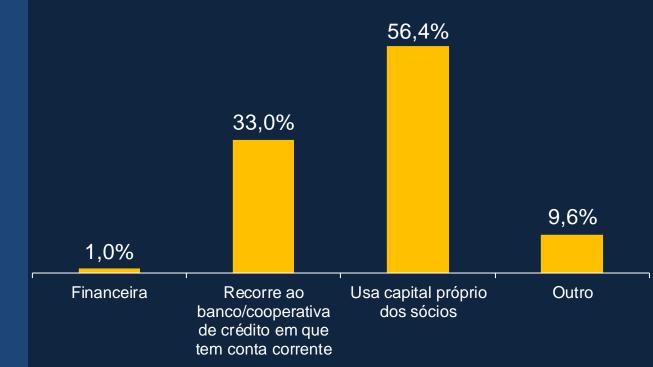
14,5% tem um controle muito superficial ou simplesmente não há análise das finanças

% de respondentes

CRÉDITO

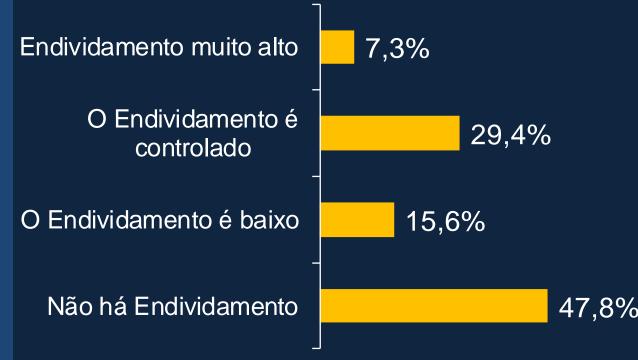
-- PERFIL --

Quando há necessidade de tomar crédito, sua empresa utiliza PRIORITARIAMENTE:



Sobre a situação do endividamento do seu negócio:

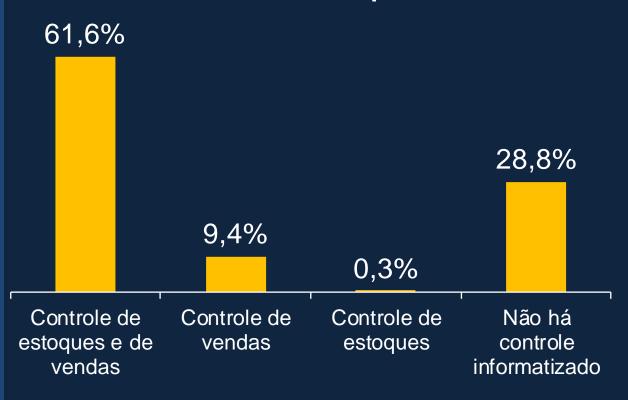
ENDIVIDAMENTO



CONTROLE INFORMATIZADO

-- PERFIL --

Existe controle informatizado das vendas e dos estoques?



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

ATUALIZAÇÃO E RENOVAÇÃO



Faz ações para promover a venda de produtos específicos?

PROMOÇÕES



Quais ações realiza para a promoção de produtos específicos? *

AÇÕES DE PROMOÇÃO

-- PERFIL --



% de respondentes * RESPOSTAS MÚLTIPLAS

ACOMPANHAMENTO DAS VENDAS

-- PERFIL --

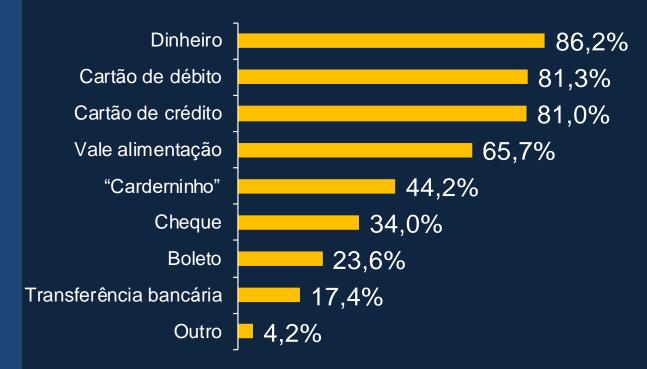
Faz o acompanhamento do desempenho das vendas de produtos?



MEIOS DE PAGAMENTO

-- PERFIL --

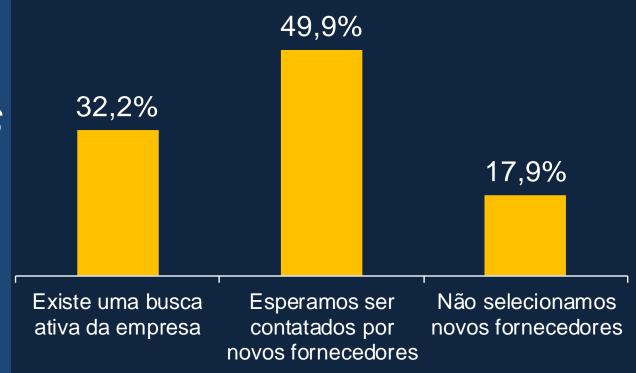
Quais os meios de pagamento o seu negócio utiliza?*



FORNECEDORES

-- PERFIL --

Para a seleção de novos fornecedores, PREDOMINANTEMENTE:



TREINAMENTO

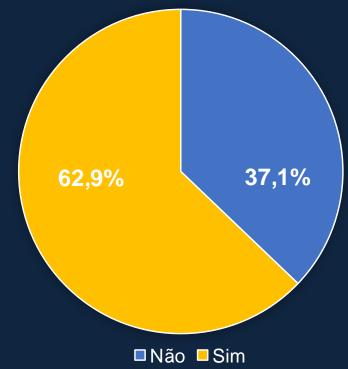
-- PERFIL --

Quando alguém passa a compor a equipe de trabalho, essa pessoa recebe um treinamento formal?



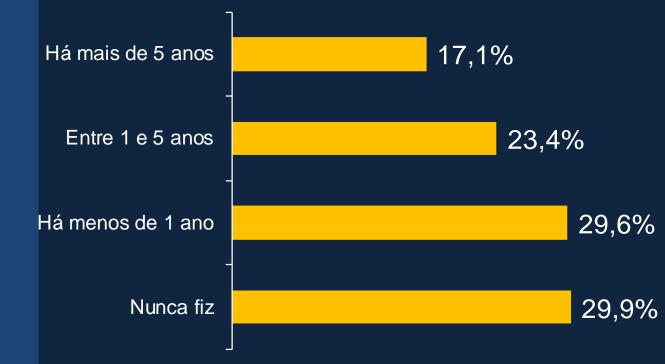
Faz uso de redes sociais para promover o seu negócio e se relacionar com seus clientes?

UTILIZAÇÃO DE REDES SOCIAIS



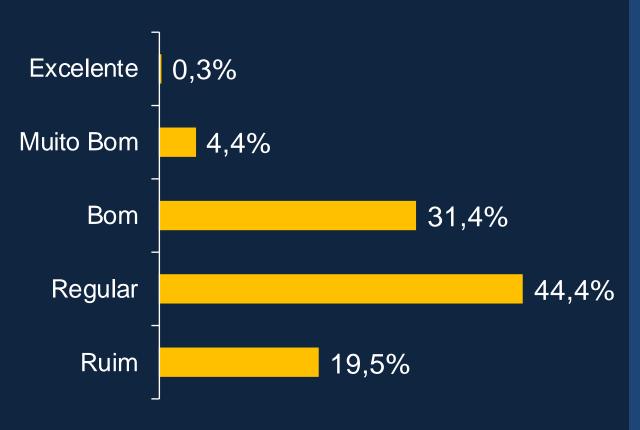
Quando foi a última vez que fez algum tipo de curso que melhorasse o seu desempenho como gestor da sua empresa?

CURSO DE GESTÃO





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

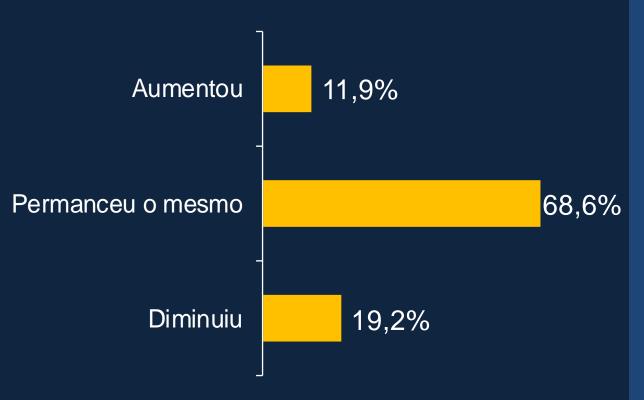


DESEMPENHO DAS VENDAS

AVALIAÇÃO--

% de respondentes

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



Nº DE PESSOAS TRABALHANDO

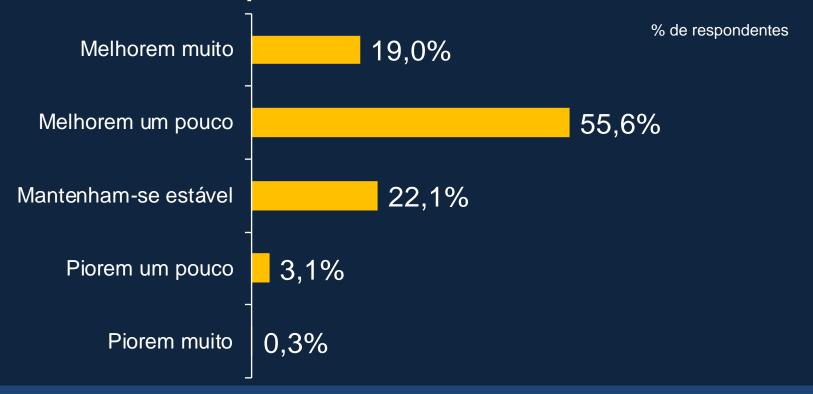
AVALIAÇÃO--

% de respondentes

0,3% não soube responder



Quais suas expectativas para as suas vendas nos próximos 6 meses?



VENDAS

-- EXPECTATIVAS

O número de pessoas trabalhando na sua empresa nos próximos 6 meses deverá:



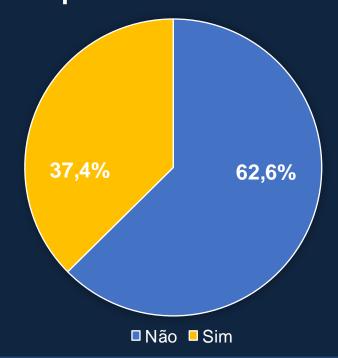
PESSOAS TRABALHANDO

-- EXPECTATIVAS

_ _

Pretende fazer investimentos no seu negócio (ampliação ou melhora das instalações e/ou aumento de estoques) nos próximos 6 meses?





INVESTIMENTOS

-- EXPECTATIVAS

Quais são suas expectativas para a economia brasileira para os próximos 6 meses?



ECONOMIA BRASILEIRA

-- EXPECTATIVAS

_ _

