



noonly



Dia das Mães

Como será a comemoração | Jundiaí, 2022

PLANO A FAZEM
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
EMPRESARIAL DE JUNDIAÍ
CONECTADA COM VOCÊ. LIGADA NO FUTURO.

O Dia das Mães é uma das datas comemorativas mais celebradas no Brasil, com importante relevância para o varejo.

E por isso, é super importante entender como o conceito do que é "ser mãe" vem mudando, para que os comércios não apenas se comuniquem melhor com esse público, mas também para que consigam criar um mix de produtos e ofertas adequado.

O papel das mães idealizado há décadas, de que todas são donas de casa e mães perfeitas, não existe mais. Mães são diferentes, têm momentos de dificuldade e exercem diferentes papéis na sociedade, muitos papéis até então exclusivos do homem.

Então, as mães têm outros interesses além de cuidar dos filhos e da casa. Elas querem viajar, elas têm um hobby, querem tecnologia. Não limite os presentes na categoria de eletrodomésticos. Crie ofertas atrativas em diferentes categorias, pois existem mães para todos os gostos.



Os dias considerados parte da data sazonal do Dias das Mães estão entre 25 de abril e 09 de maio.



A busca no Google pelo termo "Dia das Mães" começa a ter maior relevância no início de maio.

Sendo que o pico de procura em 2021 foi
entre o dia 06 e 09 de maio

Lembrando que ano passado a data foi comemorada dia 09 e este ano será comemorada dia 08 de maio. Portanto, se o pico se repetir, teremos uma maior procura a partir do dia 05 de maio de 2022. É uma compra mais de última hora no geral.



Alguns termos relacionados à busca por "Dia das Mães" que surgem com mais frequência no sudeste:

- Mensagem Dia das Mães
- Kit Dia das Mães
- Presente Dia das Mães
- Feliz Dia das Mães Sogra
- Sobremesa Dia das Mães
- Café Dia das Mães
- Lembrança para o Dia das Mães
- Promoção Dia das Mães
- Bolo para o Dia das Mães

Somando o fato de que segundo o Google muitos consumidores estão buscando ideias de presentes, com o fato de que, segundo nossas pesquisas* de campo "mais de 28% dos entrevistados ainda não sabem o que irão comprar", fica claro que temos um papel do varejista que pode se tornar um diferencial.

Os varejistas podem agir proativamente para facilitar a tomada de decisão do cliente e montar cestas de produtos. Já restaurantes, padarias e bares, podem oferecer uma experiência temática para esse dia, que proporcione um momento memorável para seus clientes.

Dicas para o pós-pandemia

- Medidas sanitárias devem ser mantidas para potencializar o regresso dos clientes mais preocupados com a saúde. É importante que os estabelecimentos façam uma boa gestão das filas, não permitindo aglomerações e demora no atendimento. Um bom aliado para isso é permitir transações sem contato, tanto pela segurança sanitária, como pela agilidade - PIX, cartão por aproximação e mesmo compre online e retire na loja.
- Observa-se uma demanda por áreas abertas por parte dos consumidores, tornando-se um diferencial interessante para os restaurantes e bares que têm essa possibilidade.
- O número de famílias com pets aumentou durante a pandemia, então um local pet friendly pode ser bem-vindo.
- O setor de vestuário e calçado pode ter uma reação melhor para o Dia das Mães, pois além de ser um segmento buscado nesta data, com o retorno de uma circulação maior de pessoas, a busca por renovar o guarda-roupas tende a crescer.

noonlabs

O que podemos esperar da economia

Mercado no 1º tri de 2022

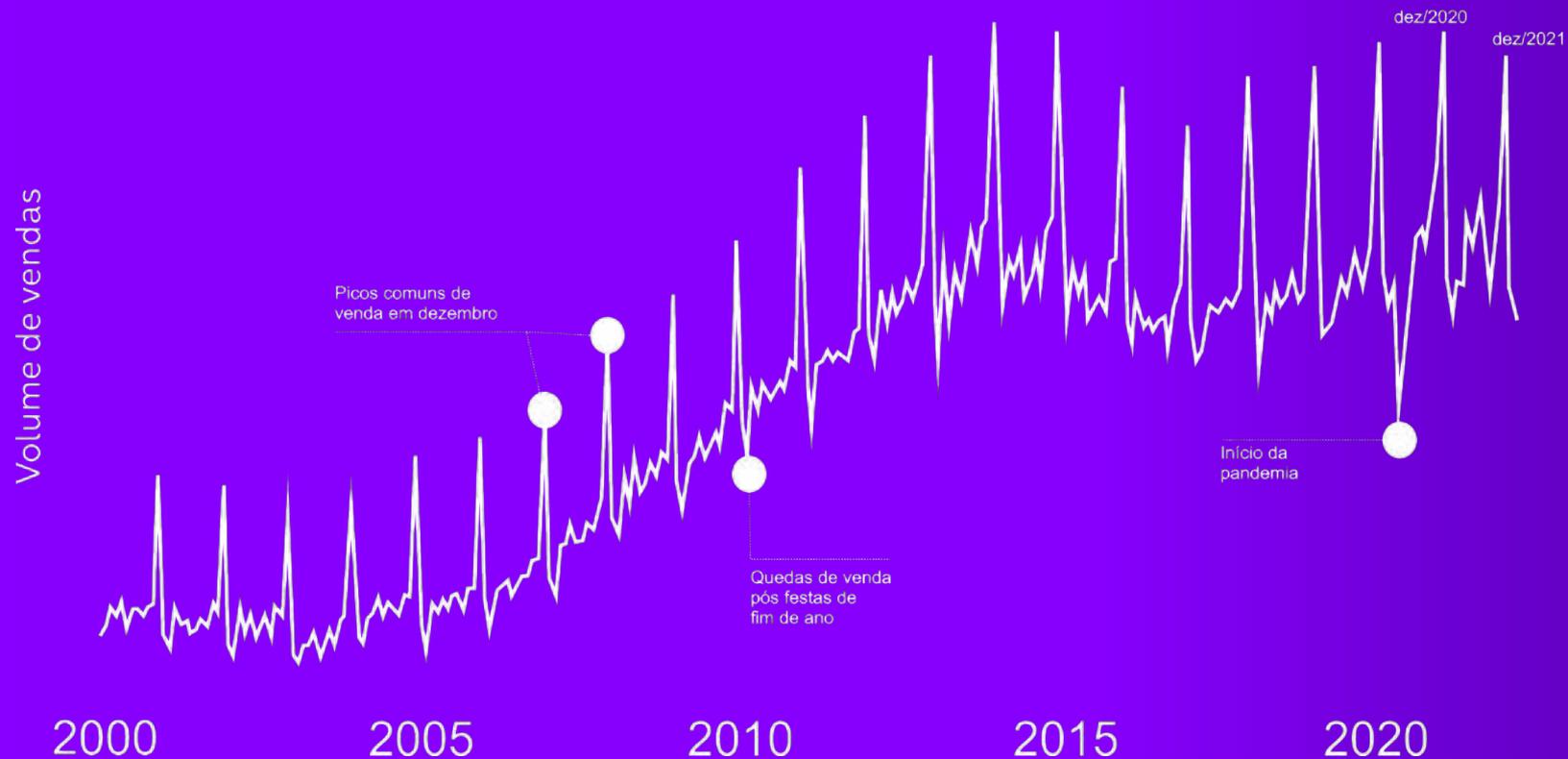


Economia e vendas do varejo

Com o começo de uma liberação maior do isolamento social em abril de 2021, tivemos um grande aumento do consumo pela demanda reprimida gerada durante os meses que as pessoas passaram confinadas. Após o nível de circulação de pessoas ir se aproximando do que podemos considerar regular, essa demanda reprimida começa a normalizar, e os impactos da alta inflação começam a ser mais aparentes. A alta inflação tem castigado o setor varejista. Abril deste ano fecha com 1,73% de inflação, a maior para o mês desde 1995. A população está contendo gastos com supérfluos e isso tem afetado até mesmo grandes varejistas. Gastos com alimentação, moradia e transporte devem liderar a lista de prioridades de boa parte da população.

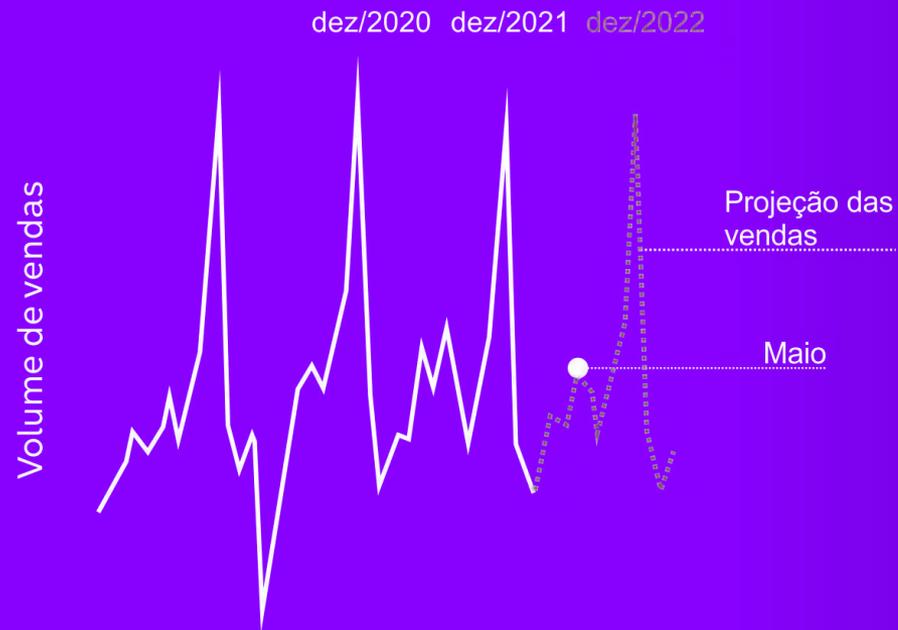
Visto isso, a expectativa de vendas para o Dia das Mães de 2022 é de que seja menor do que ano passado. Ainda assim, as vendas devem ser maiores do que 2020 e mesmo 2019.

Vendas no varejo no estado de São Paulo



O ano de 2022 é o primeiro ano de estabilidade do comércio após fechamentos em 2020 e 2021 causados pela COVID-19. Em relação à 2019, teremos 0,5% de aumento das vendas (de -4,3% a 5,2%). É a segunda melhor data comemorativa do ano, ficando apenas atrás do natal, que possui 25% mais de vendas que o dia das Mães. Em relação ao ano passado, teremos uma queda das vendas de aproximadamente 7,6%, mas essa queda é devido que o número de vendas do dia das mães de 2021 foi inflado pela reabertura do comércio após um mês de restrição em Abril/21.

Projeção das vendas no varejo no estado de São Paulo



O método de projeção do volume de vendas do varejo leva em conta toda a sazonalidade dos dados observados desde 2000 pelo PMC/IBGE. O resultado da projeção pode ser vista na linha pontilhada.

Levando em consideração os dados históricos observados, o método estatístico de projeção identificou um crescimento do volume de vendas no varejo de até 0,5% em relação à maio de 2019. Esse crescimento poderia ser ainda maior se não fosse a alta da inflação que prevalece em todo o primeiro semestre de 2022.

noonlabs

**Como está a confiança dos
consumidores em Maio de 2022**



Com o avanço da vacinação contra a COVID-19 no estado de São Paulo, que atingiu a marca de 85,1% da população tendo tomado a segunda dose ou dose única, e com 54,06% tomando a dose de reforço, a confiança do consumidor para sair de casa e fazer compras se manterá em alta.

As vendas no mês de maio apresentam uma alta com relação ao mesmo mês em 2019, último dia das mães sem restrições na abertura do comércio. Com relação a geração de empregos, apesar do mês de dezembro ter quebrado uma sequência de 11 meses de saldo positivo na geração de empregos, os meses de janeiro e fevereiro demonstram a retomada nas contratações.

noonlabs

Projeção do varejo
para o Dia das Mães

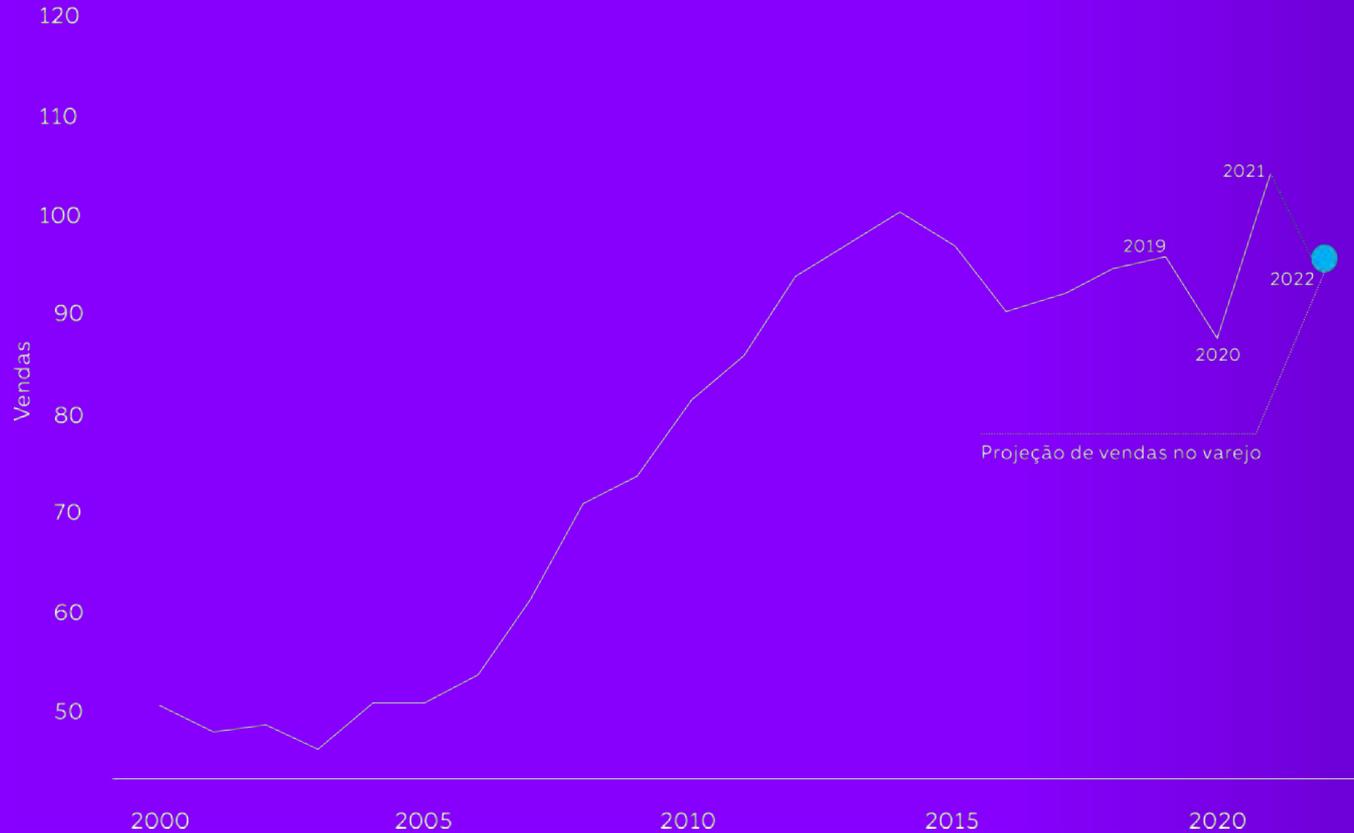


Empregos gerados em Jundiaí, SP - 2020/fev. 2022



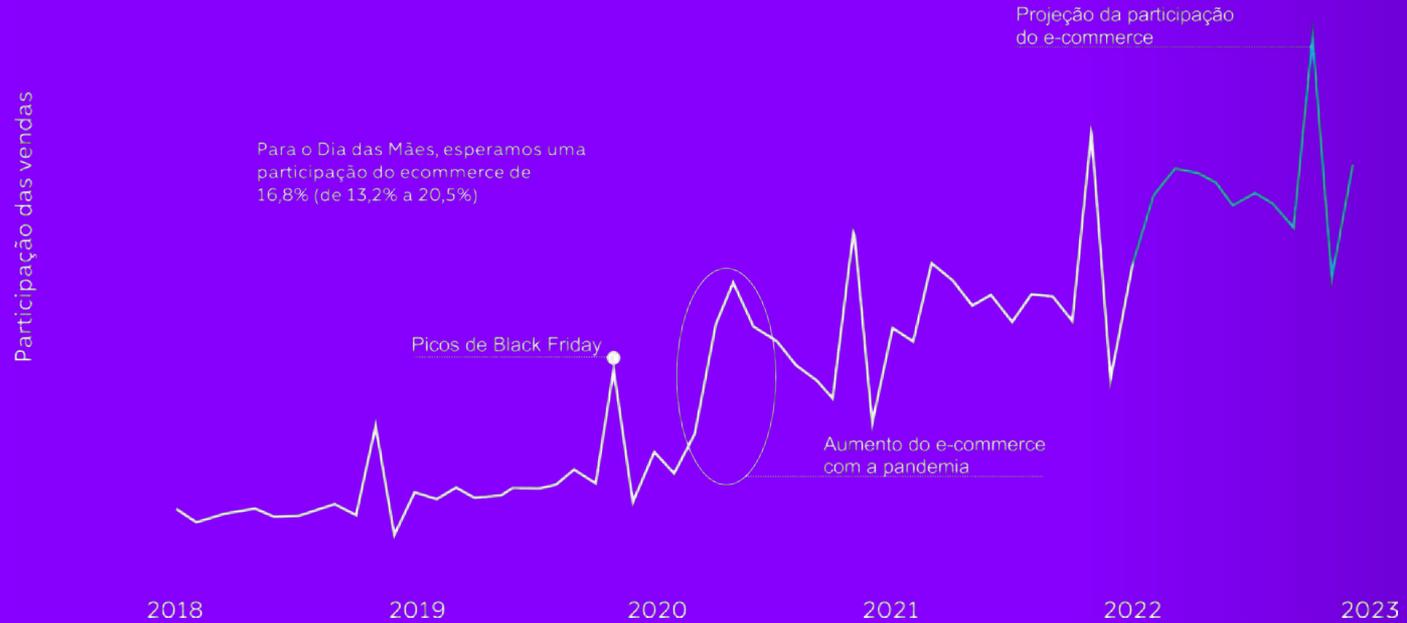
Os dados do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) para o município de Jundiaí mostram que o saldo entre admissões e demissões foi positivo durante todo o ano de 2021, havendo uma quebra apenas no mês de dezembro, no ano de 2022 percebemos uma recuperação na geração de postos de empregos, uma vez que os meses de janeiro e fevereiro terminaram com saldos positivos. Apesar da alta dos preços da gasolina, energia elétrica e cesta básica que gera uma alta da inflação, a geração de empregos continua positiva no município de Jundiaí.

Vendas no varejo para os meses de maio no estado de SP



Em maio de 2020, observamos uma grande queda nas vendas devido à pandemia. Em 2021, tivemos uma liberação no isolamento logo antes do Dia das Mães, o que fez com que as vendas tivessem um grande salto pelo desejo de consumo reprimido da população durante os meses de isolamento, o que justifica o grande salto de vendas apontado no gráfico. Maio de 2022 será o primeiro ano mais estabilizado após a vinda da pandemia. Podemos notar sua semelhança nas vendas com 2019. Com relação à 2019, teremos um crescimento de 0,5% nas vendas.

Projeção da participação do e-commerce no comércio varejista no estado de São Paulo



Fonte: Noonly
Dados: MCC - ENET; IBGE

Nos últimos 2 anos, o comportamento da participação do e-commerce foi fortemente impactado pelos períodos de fechamento do comércio. Por conta disso, a participação do e-commerce no mês de maio de 2021 ficou em 11,9%, maior do que o levantado nas entrevistas desse ano que ficou em 10%. Porém, ainda assim, a projeção do e-commerce para esse ano em todo o estado de São Paulo está em 16,8%.

Cabe ressaltar que a reabertura do comércio faz com que as lojas físicas recuperem parte da relevância que tinham antes do começo da pandemia.

noonlabs

Pesquisa de campo em Jundiaí

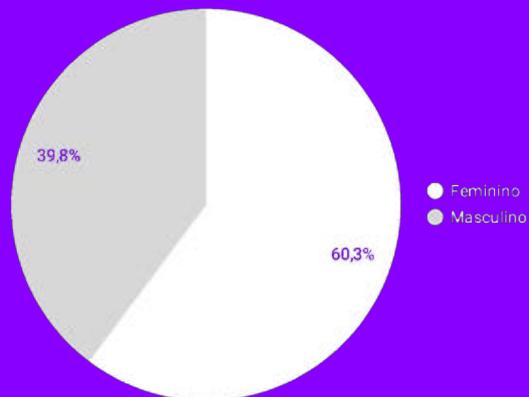
sobre o Dia das Mães



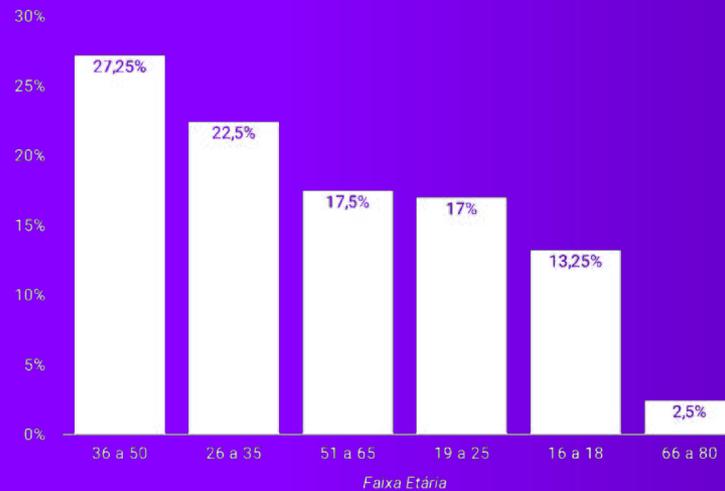
A pesquisa escutou 401 pessoas nas principais vias do Centro e nos bairros Vila Arens, Ponte São João e no Maxi Shopping. Dessas pessoas, a maior parte delas eram da cidade Jundiaí, com algum destaque para Várzea Paulista e Campo Limpo Paulista.

Perfil dos entrevistados

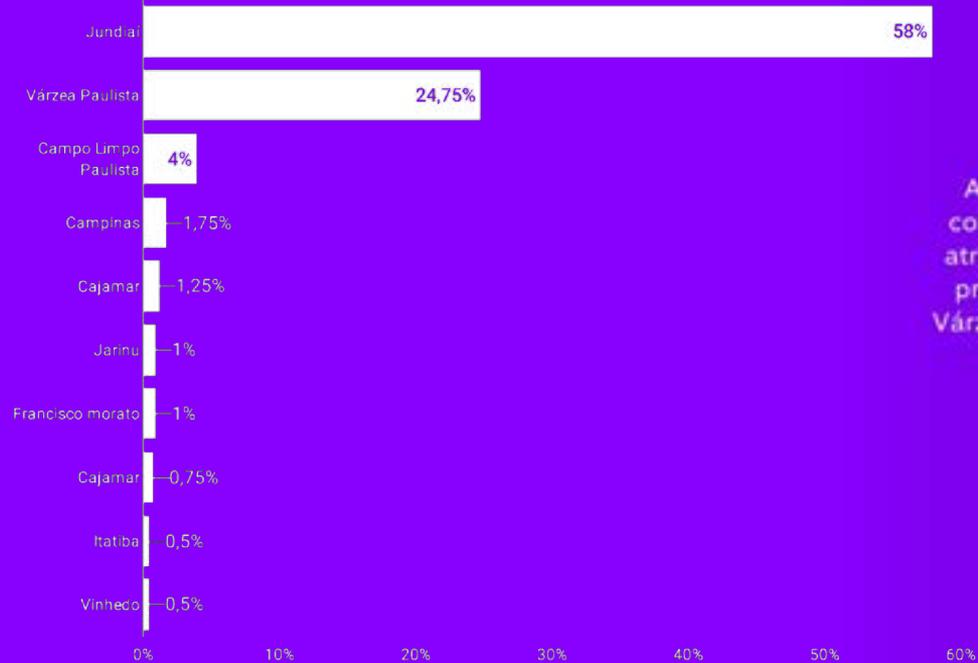
Sexo



Faixa etária

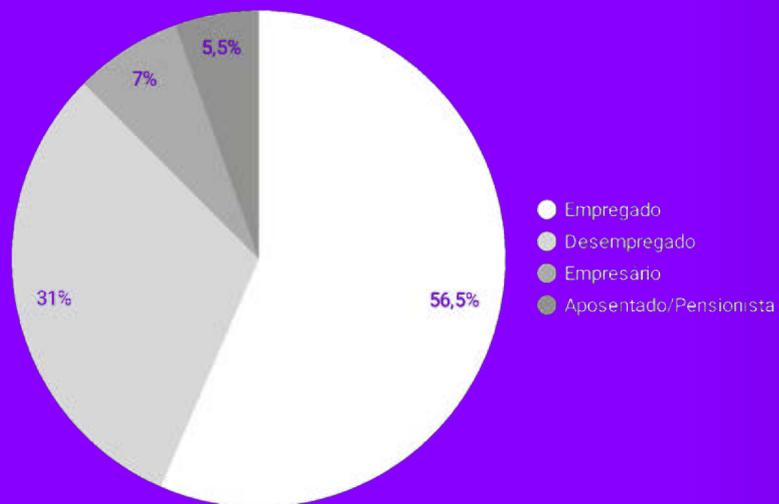


Cidade de origem dos entrevistados

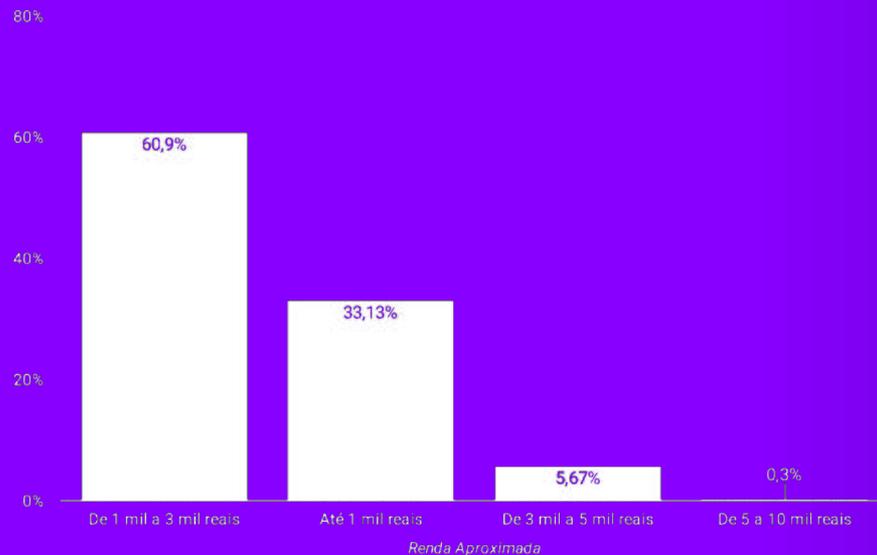


A movimentação do centro comercial de Jundiaí também atrai população de municípios próximos, principalmente de Várzea Paulista e Campo Limpo.

Situação empregatícia atual

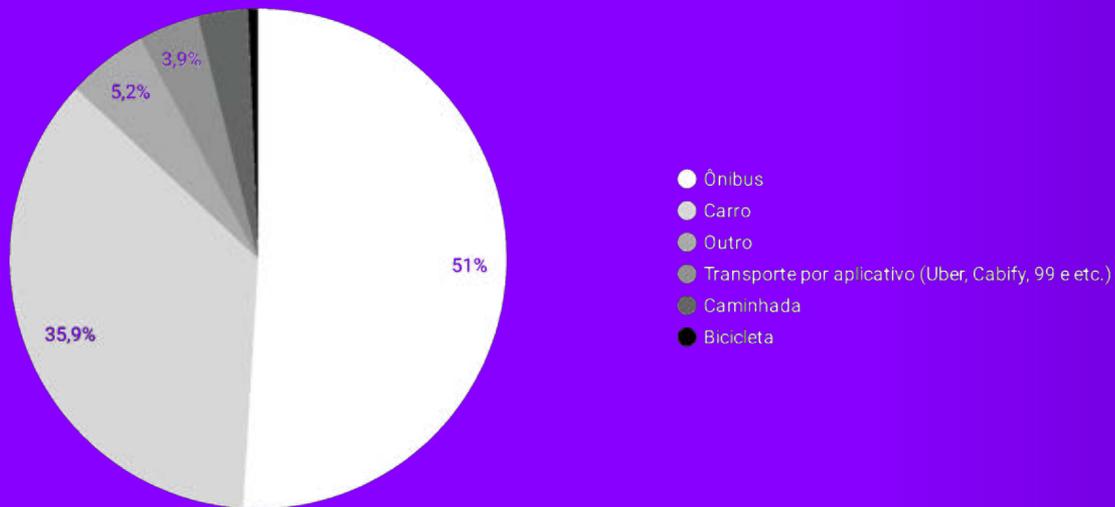


Renda Familiar

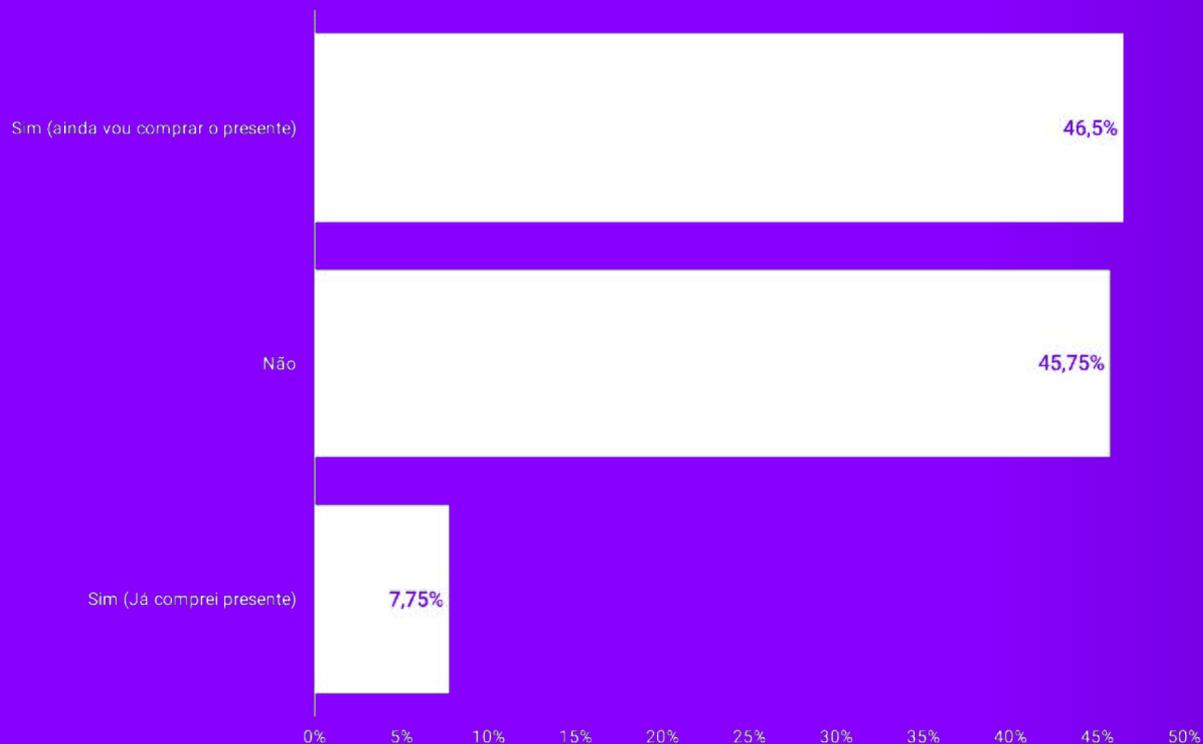


Desconsiderando as pessoas que não quiseram declarar a sua renda familiar, a maioria das pessoas escutadas são pertencentes às classes D/E (até 1.000,00 reais), C2 e C1 (De 1.000,00 a 3.000,00 reais).

Transporte para o centro



Pretende fazer compras no dia das Mães?

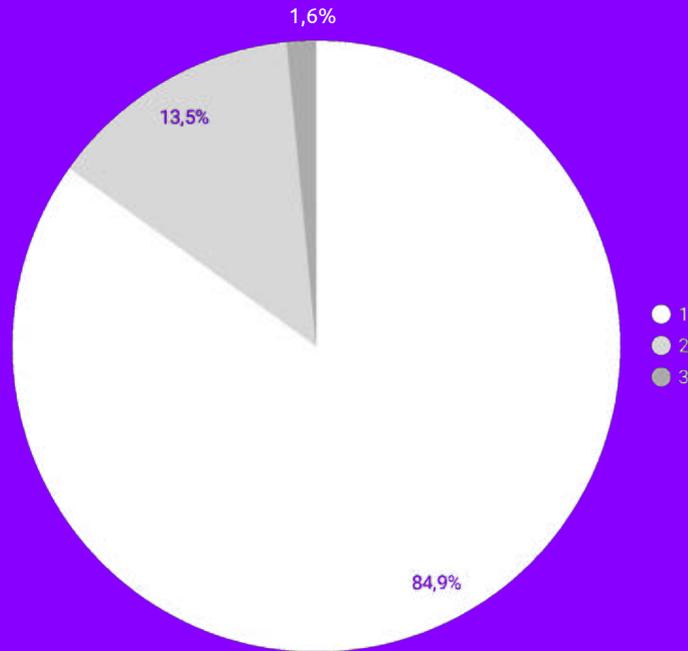


Fonte: Pesquisa de Dia das Mães em Jundiaí - Noonly e Instituto de Dados ACE Jundiaí - 23 a 27 de abril/2022 | 401 entrevistas

Motivo por não comprar

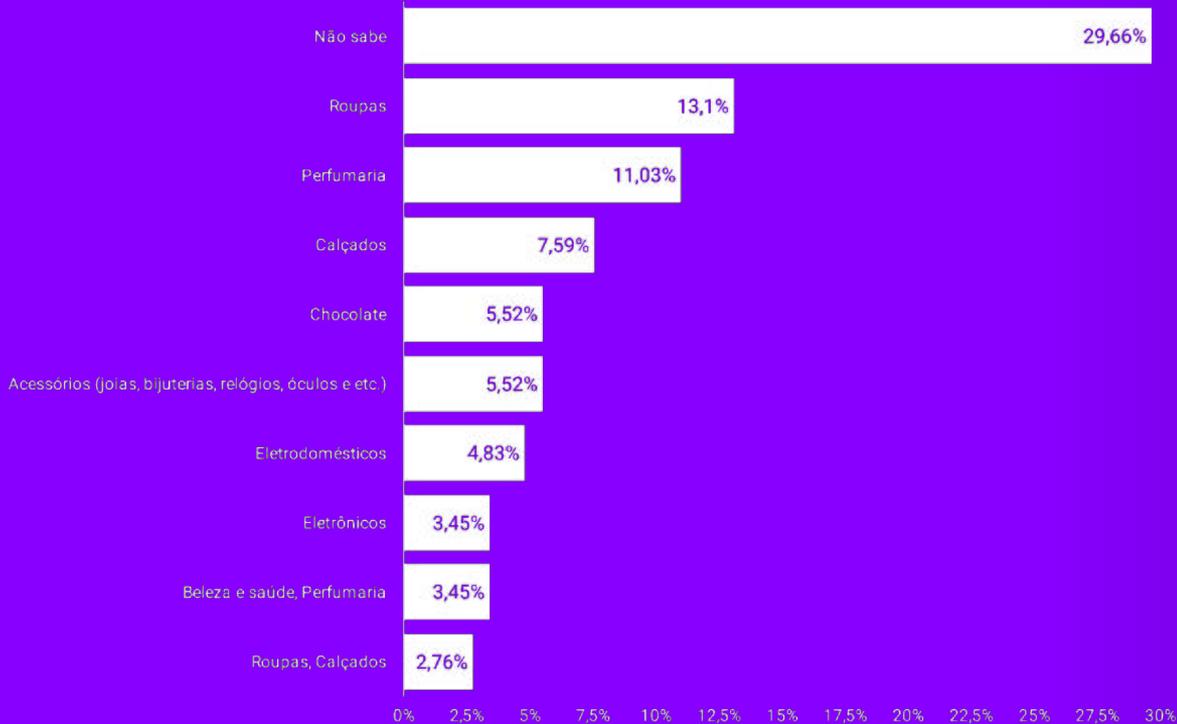


Quantos presentes pretende comprar?

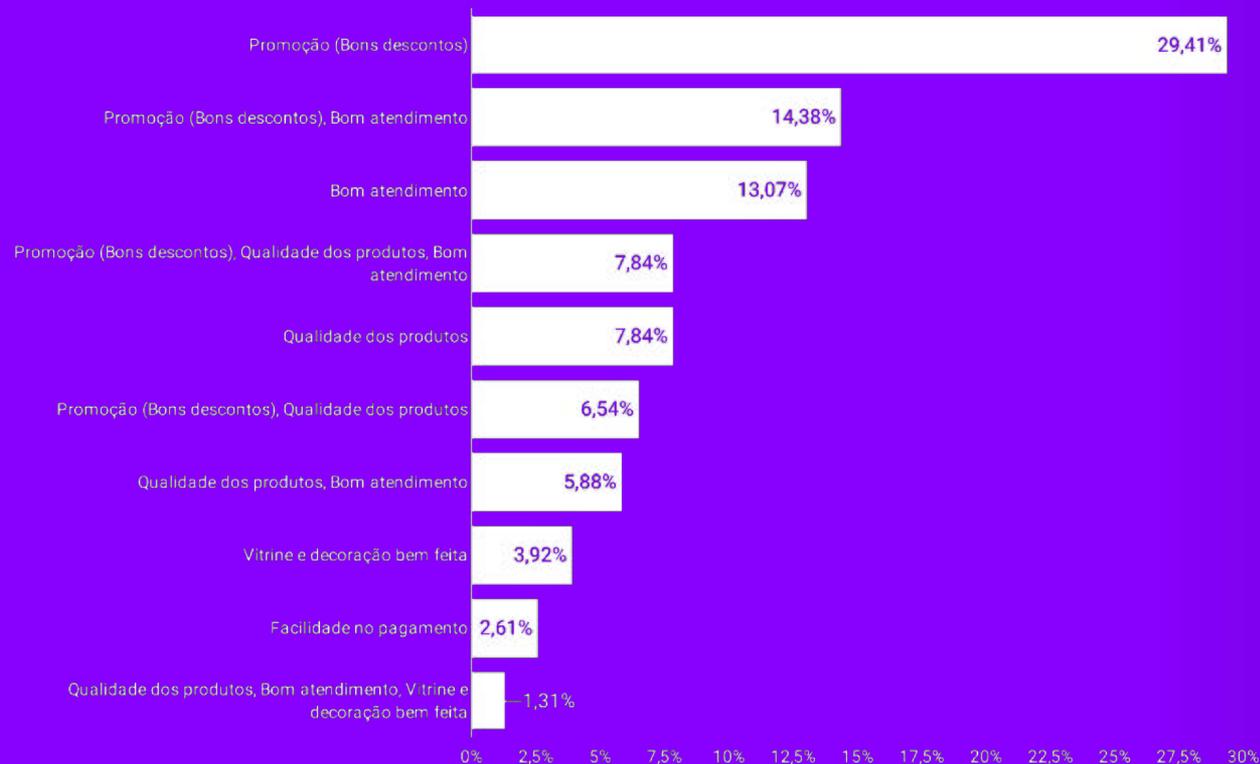


Fonte: Pesquisa de Dia das Mães em Jundiaí - Noonly e Instituto de Dados ACE Jundiaí - 23 a 27 de abril/2022 | 401 entrevistas

O que pretende comprar?

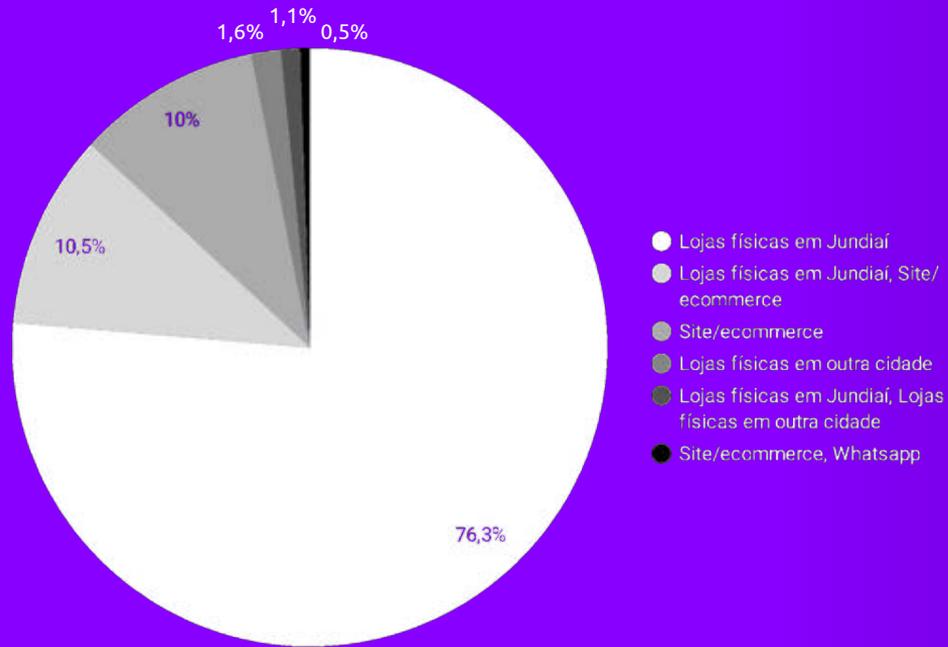


O que leva em consideração ao escolher a loja?

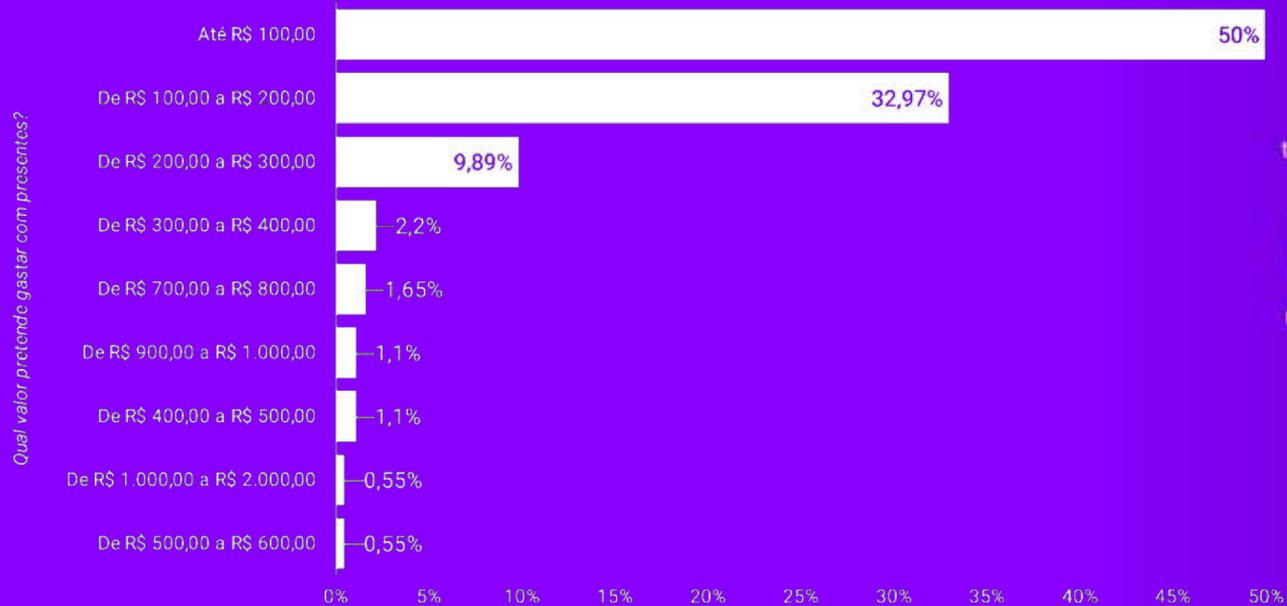


A pesquisa também checkou quais os principais motivos que atrai o consumidor na hora da compra. 29,4% dos entrevistados disseram que o principal motivo é o estabelecimento oferecer promoções com bons descontos. Além disso, o bom atendimento é essencial. Boa parte das vendas serão de última hora, então preparar a equipe de vendas para ser ágil e atenciosa será um atrativo para os clientes que estão com pressa e em dúvida sobre o que comprar.

Onde pretende comprar?

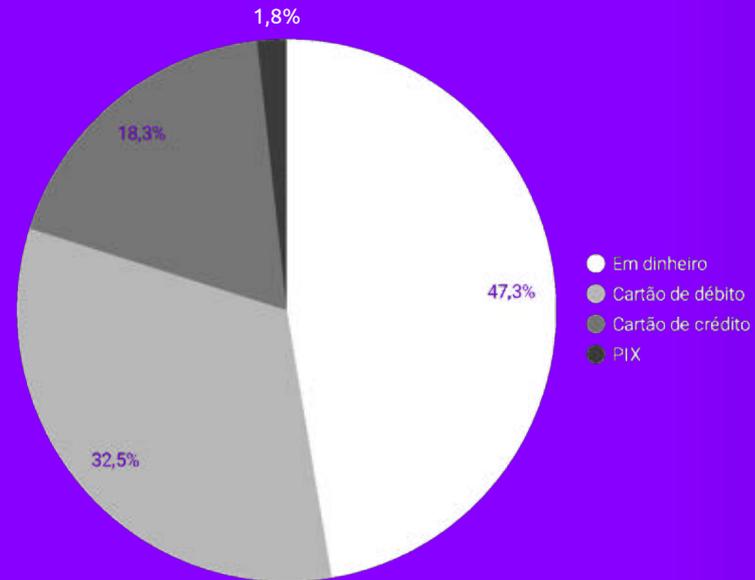


Quanto pretendem gastar?

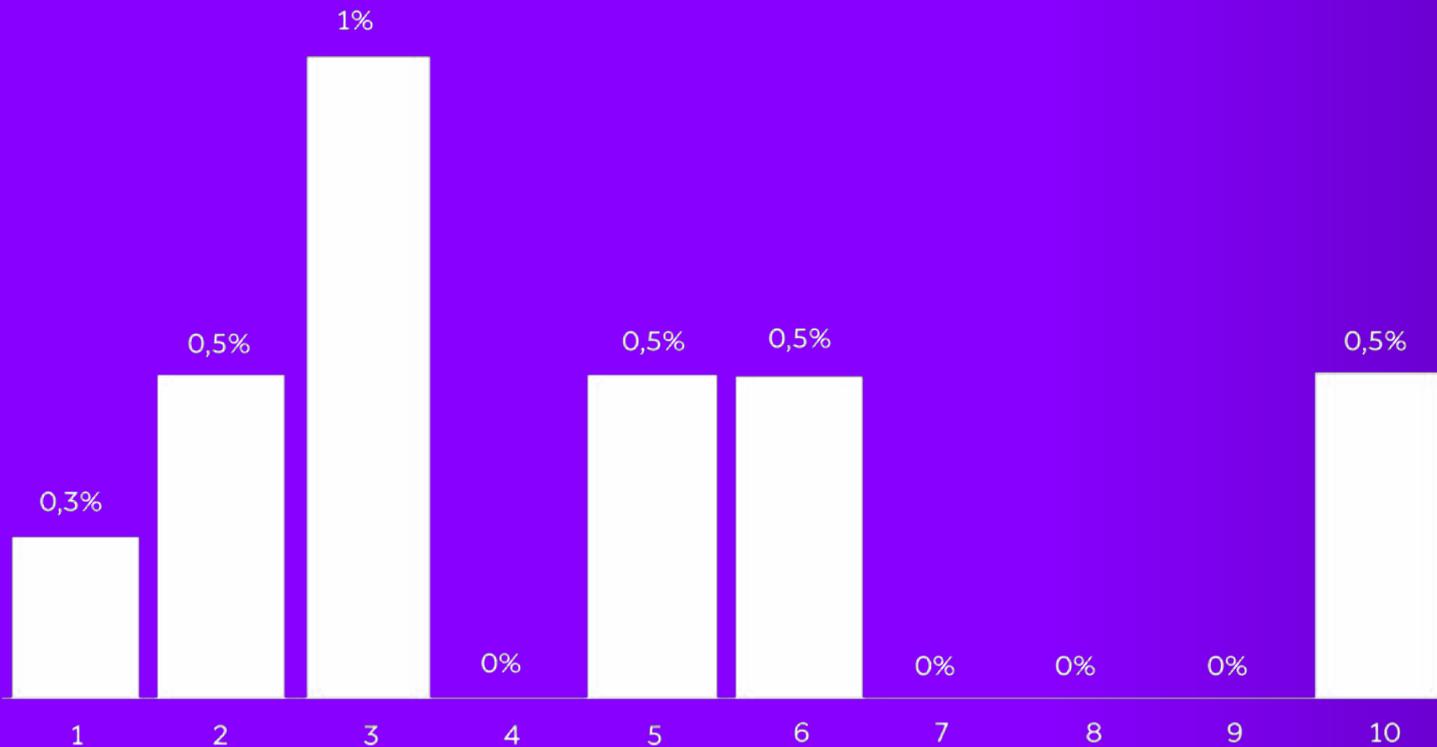


A maioria irá comprar apenas um presente e o ticket médio predominante é de até R\$ 100,00. Oferecer boas opções de lembranças e montar kits atrativos dentro dessa margem de valor, pode ser uma boa ajuda para o cliente indeciso.

Qual a forma de pagamento?

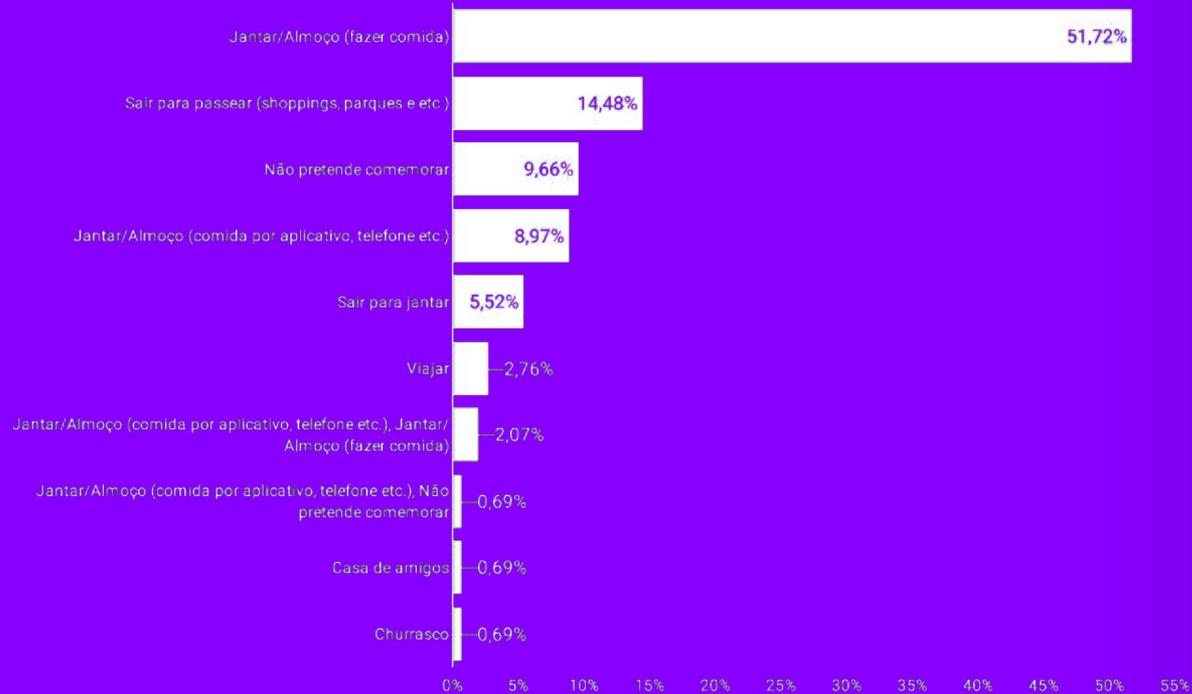


Quantas vezes pretende parcelar?

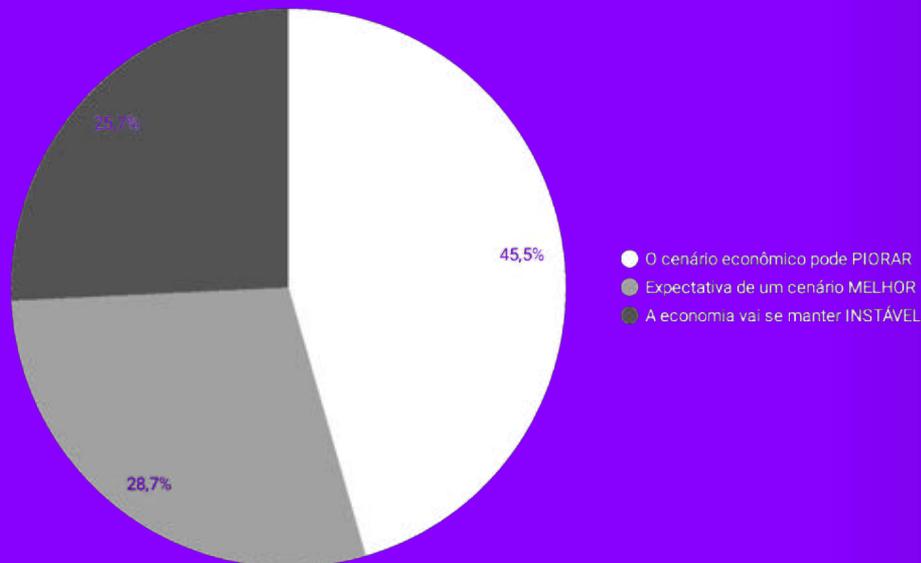


Fonte: Pesquisa de Dia das Mães em Jundiaí - Noonly e Instituto de Dados ACE Jundiaí - 23 a 27 de abril/2022 | 401 entrevistas

Como pretende comemorar?

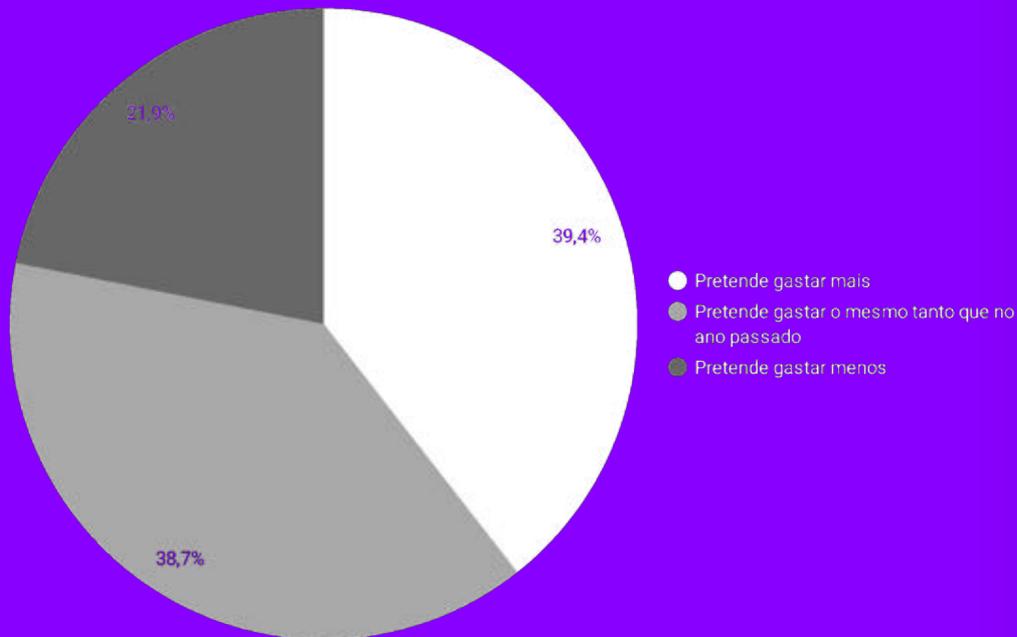


Qual a sua percepção em relação a economia para os próximos meses?



O cenário de alta inflação, com preços de itens básicos mais caros, tem gerado receio em boa parte da população. A tendência é que o consumo com itens não essenciais seja reduzido. A maioria declara que a economia pode piorar nos próximos meses.

Pretensão de gasto para o dia das mães em relação ao ano passado



Apesar da categoria “pretende gastar mais” ter sido a mais escolhida individualmente. Cabe ressaltar que a grande maioria optou pelas outras duas opções de gastar o mesmo tanto ou gastar menos, isso significa que a maioria dos entrevistados não pretendem elevar os seus gastos com presentes no Dia das Mães nesse ano.

A large crowd of people is shown from behind, walking in a public space. The people are dressed in casual summer attire like t-shirts and caps. The background is a dense crowd, slightly out of focus, suggesting a busy outdoor event or festival.

noonlabs

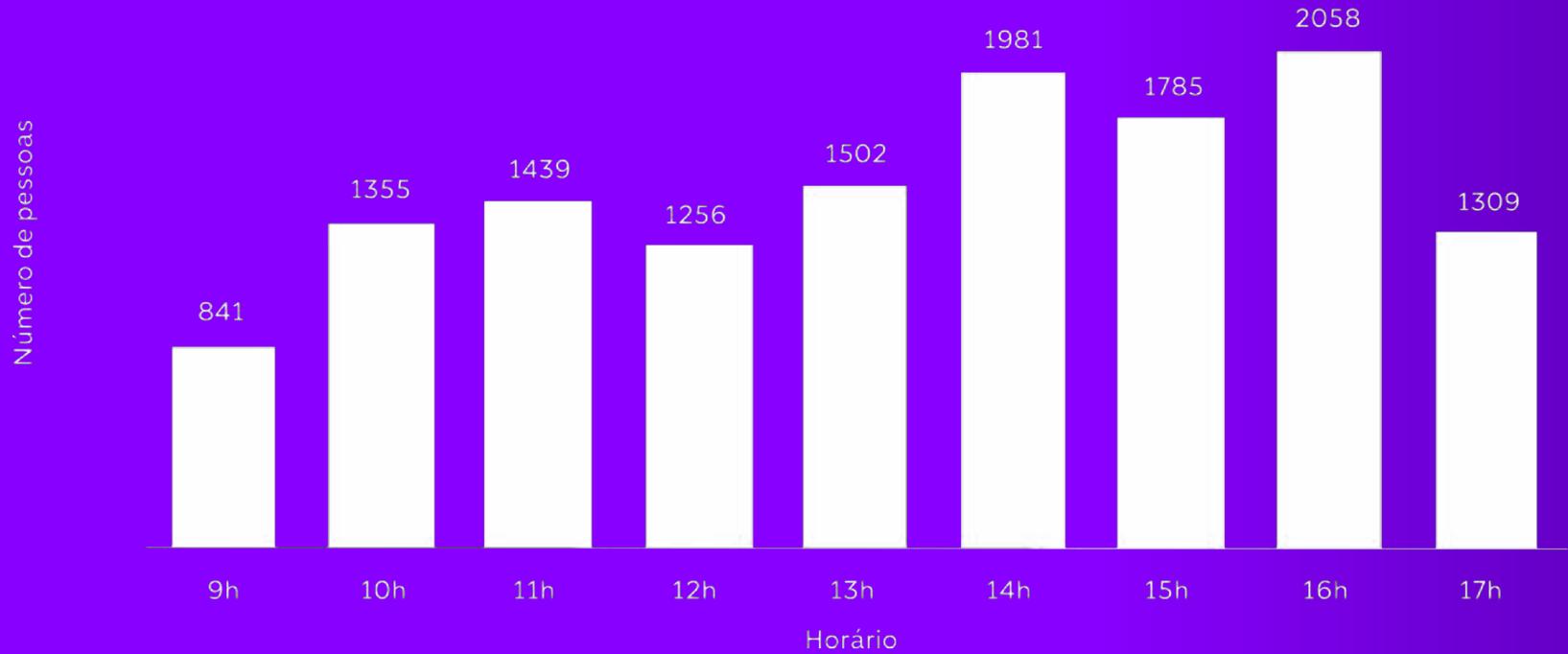
Fluxo de pessoas em Jundiaí

Quantas pessoas circularão
pela cidade

Para estimar a quantidade de população que irá trafegar nas principais vias do Centro de Jundiaí na semana do Natal, a Noonly aplicou uma metodologia pioneira de contagem por amostragem.

Através desta metodologia, estimamos que 13.500 pessoas passarão diariamente a pé pela rua Barão de Jundiaí e proximidades na semana anterior ao dia das mães, totalizando 67.500 pessoas nos 5 dias que antecedem a data comemorativa.

Fluxo de pessoas no centro de Jundiáí - Dia das mães



noonlabs

Distribuição do potencial de consumo em Jundiaí

Categorias relevantes para o Dia das Mães

Potencial de consumo por região de Jundiaí

O potencial de consumo é segmentado por classe de renda da população. Nos permite enxergar quais regiões da cidade possuem maior potencial de consumir determinadas categorias de produtos.

É excelente para entendermos, por exemplo, onde focar uma campanha de comunicação/publicidade, entendermos se o público que estamos buscando atender reside muito longe de onde está a loja.

A seguir, apresentaremos mapas com as concentrações de alguns potenciais de consumo. Quanto mais escura for a cor no mapa, maior a concentração da característica sendo analisada. Quanto mais clara, menor a concentração.

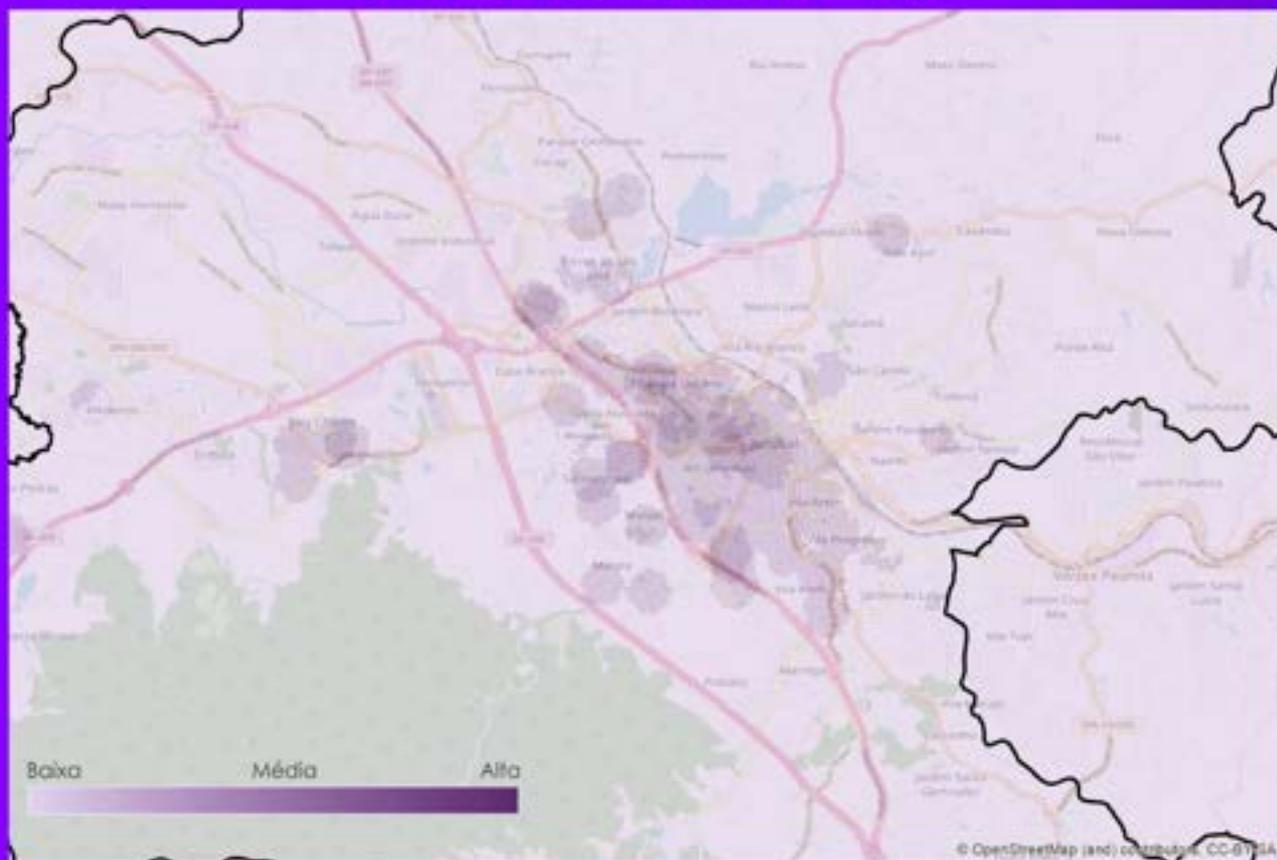


Potencial de consumo de vestuário

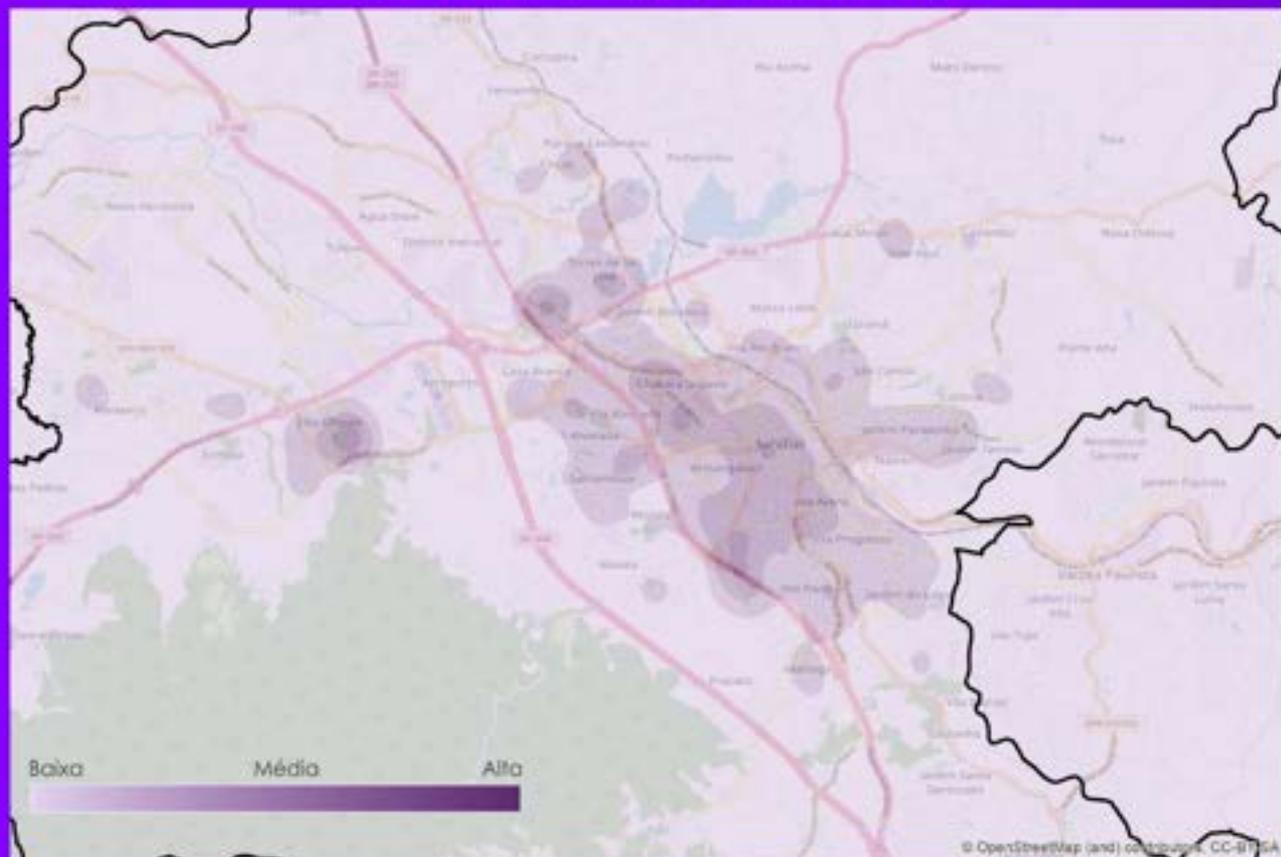
Refere-se aos gastos com roupas confeccionadas para homens, mulheres e crianças, como calças, agasalhos, saias, ternos, lingerie, shorts, camisas, camisetas, blusas, meias, pijamas, vestidos, roupas de banho.

Nos mapas de potencial de consumo de vestuário a seguir, a lógica de interpretação é: as regiões onde há cores mais escuras possuem maior concentração do atributo avaliado. Já as regiões mais claras, possuem menor concentração.

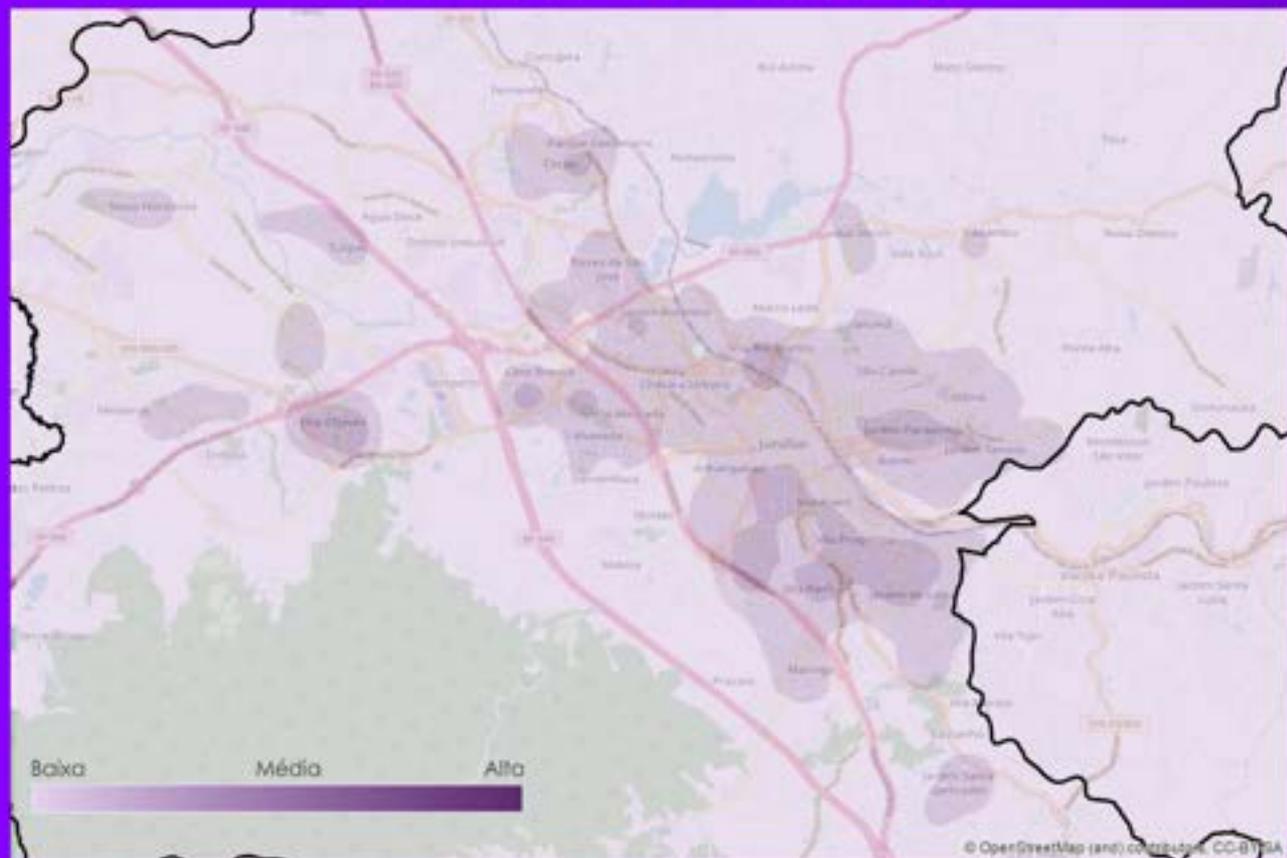
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE VESTUÁRIO DA CLASSE A



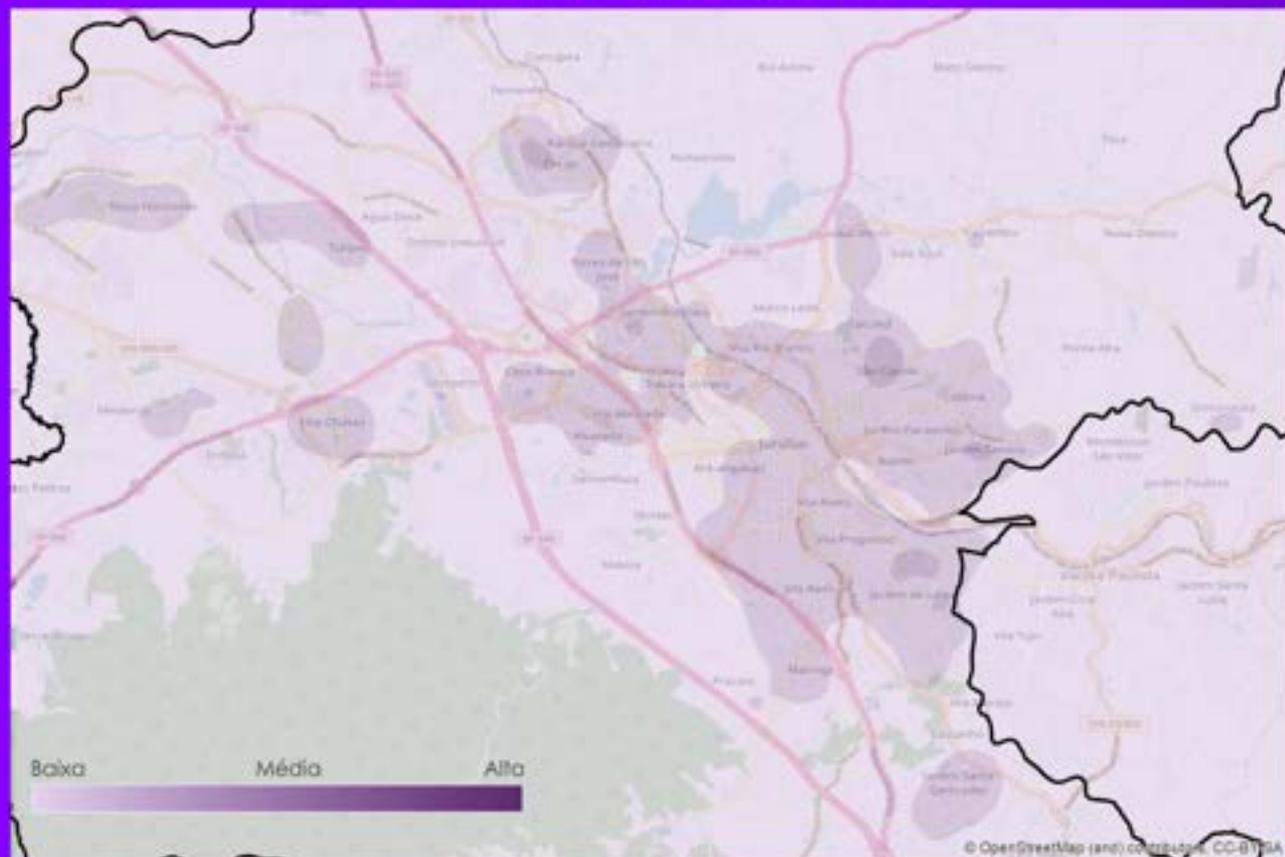
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE VESTUÁRIO DA CLASSE B1



ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE VESTUÁRIO DA CLASSE C1



ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE VESTUÁRIO DA CLASSE C2



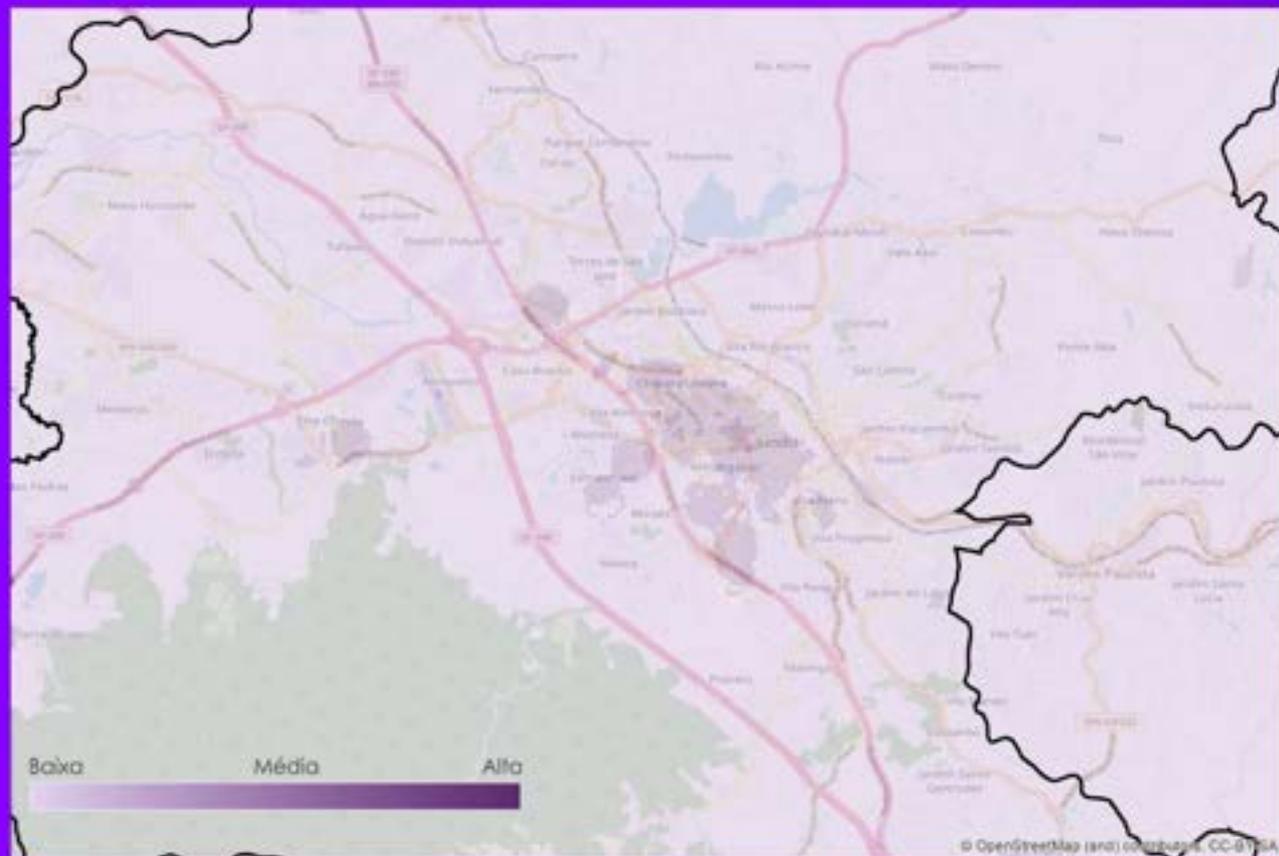


Potencial de consumo de calçados

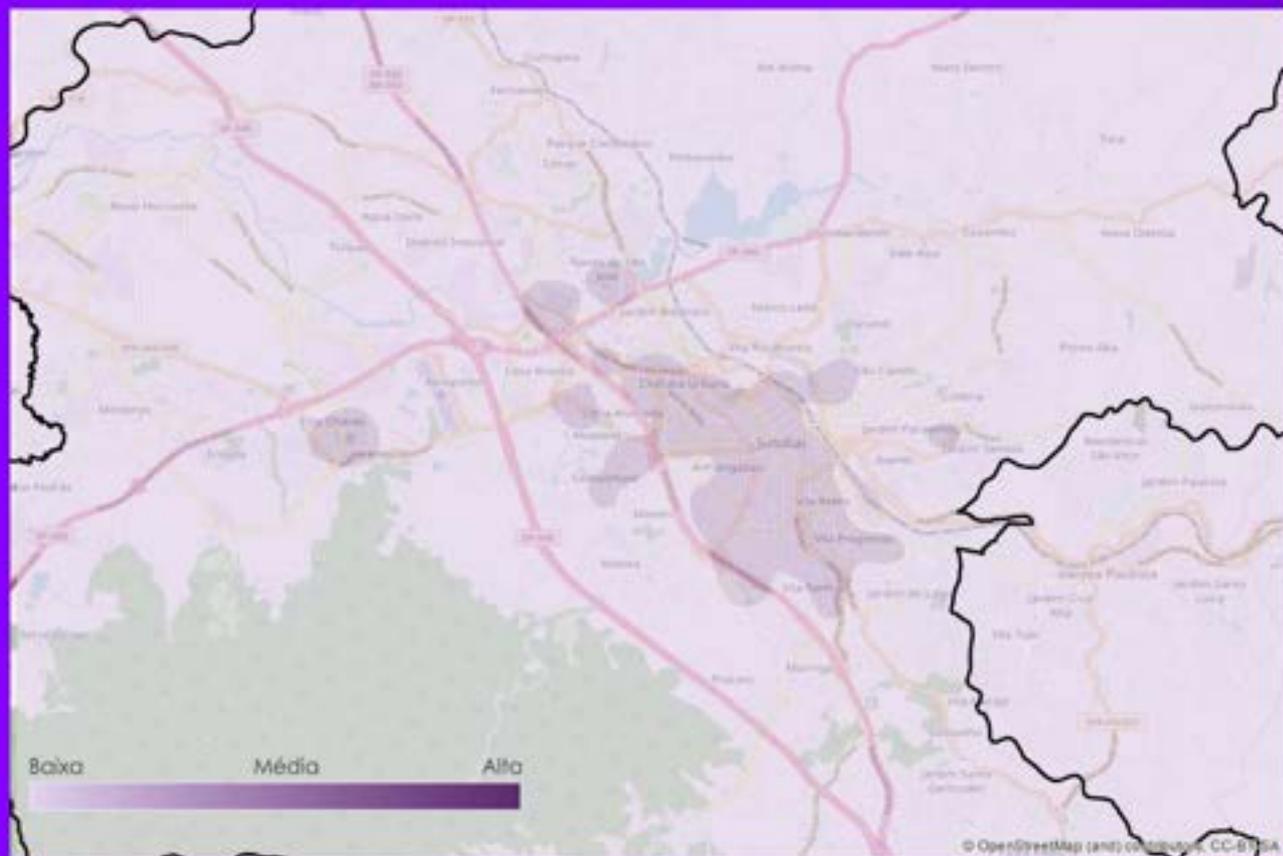
Refere-se aos gastos com sapatos, sandálias, tênis, sapatilhas, etc.

Nos mapas de potencial de consumo de calçados a seguir, a lógica de interpretação é: as regiões onde há cores mais escuras possuem maior concentração do atributo avaliado. Já as regiões mais claras, possuem menor concentração.

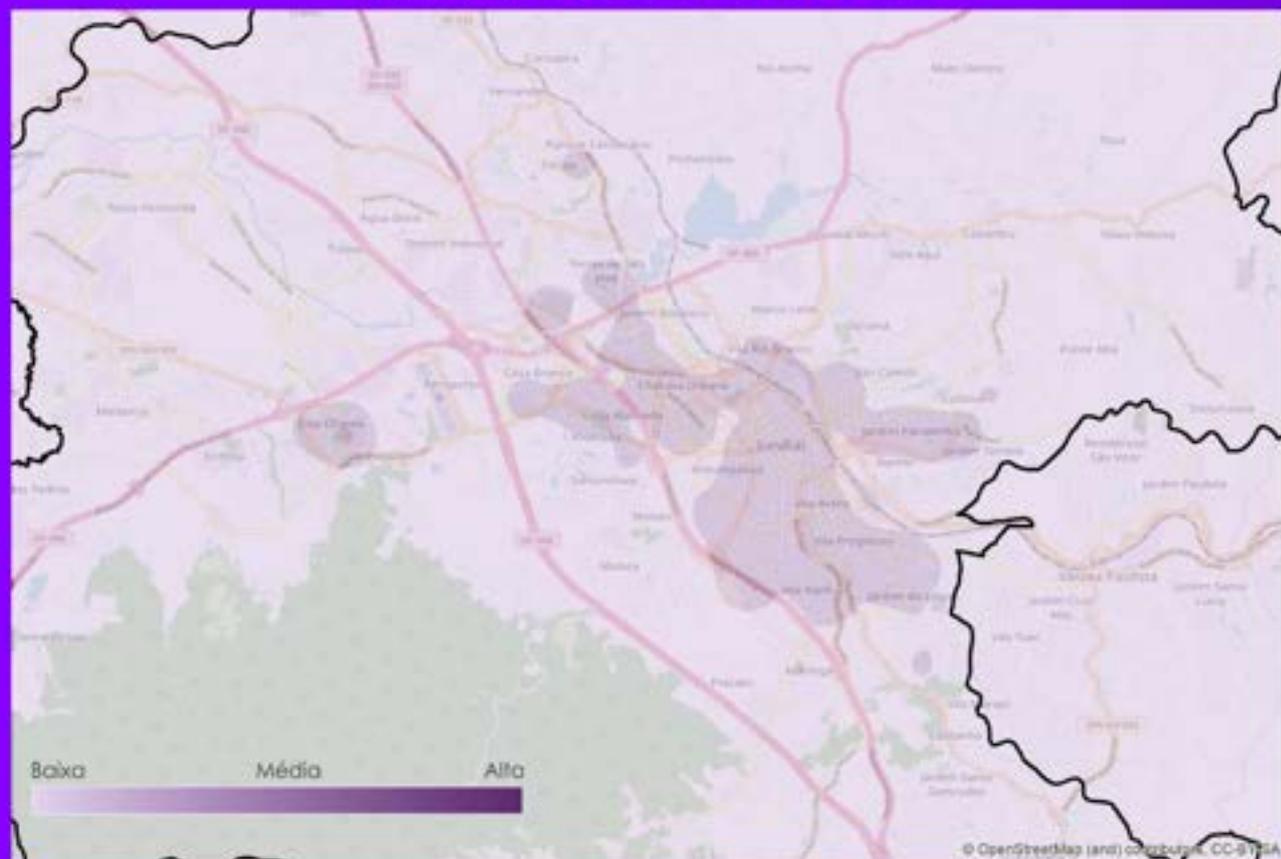
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE A



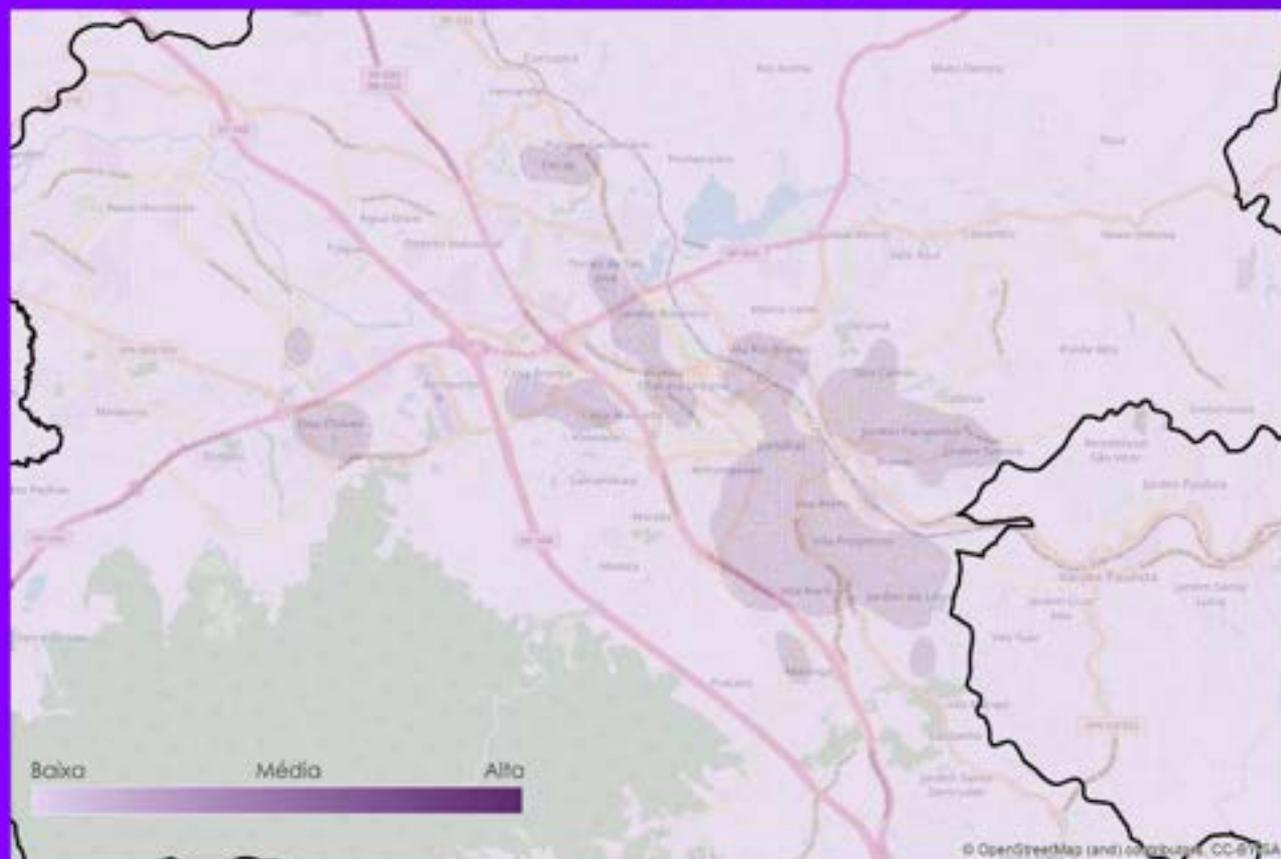
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE B1



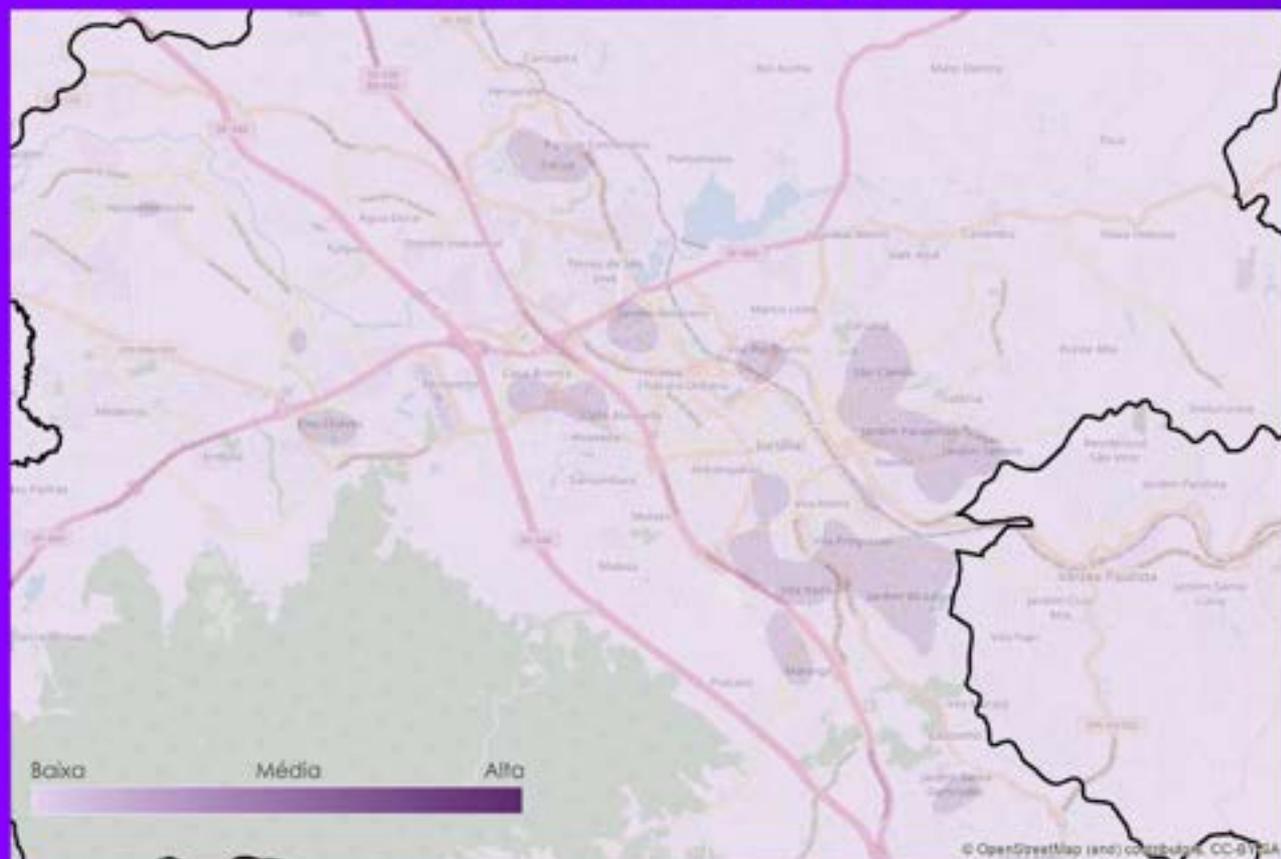
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE B2



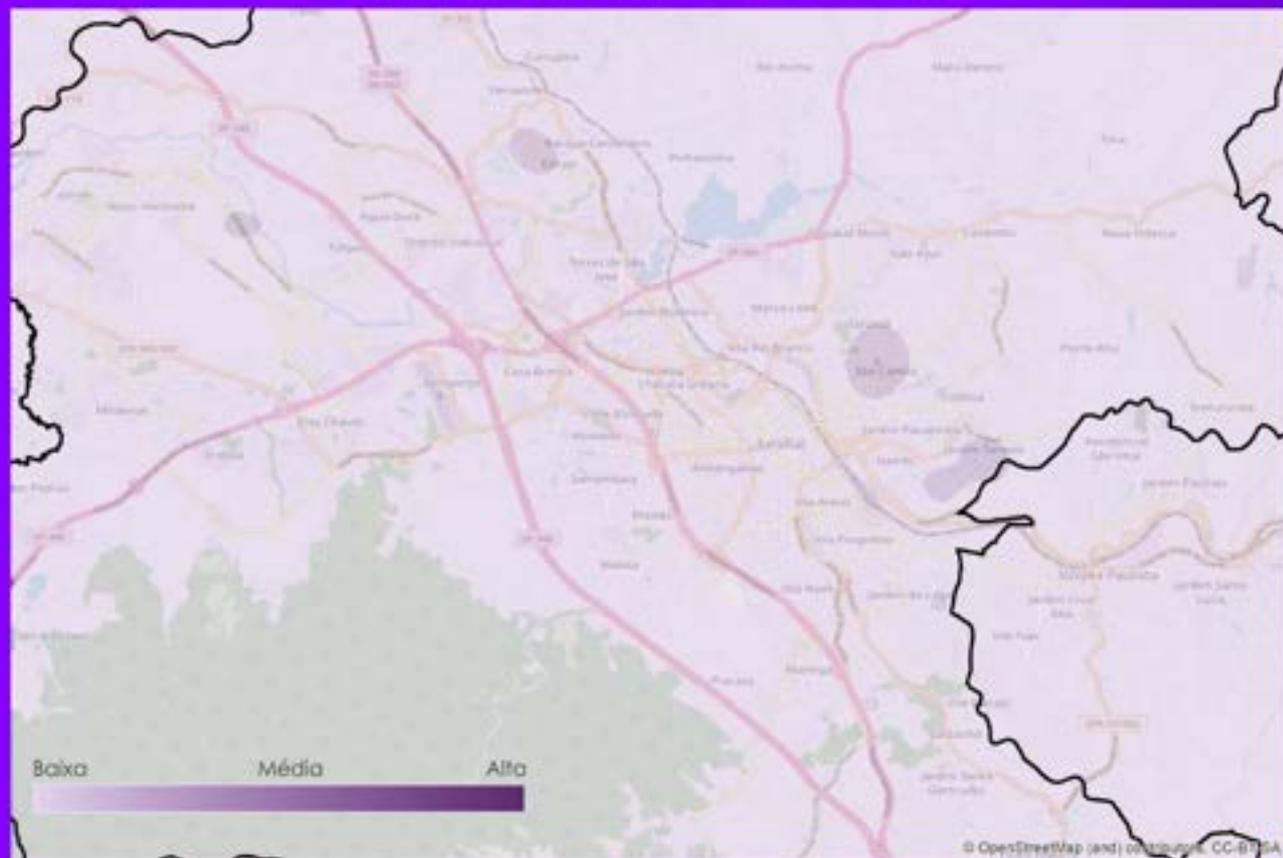
ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE C1



ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE C2



ÁREAS COM MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DE CALÇADOS DA CLASSE D/E





Alguns produtos de destaque no Dia das Mães

Entre os mais citados na pesquisa de rua, temos: vestuário, perfumaria e calçados.

O consumo destes artigos nesta data já tem uma alta tradicional, mas com a maior circulação de pessoas que estavam em quarentena, devemos ter um empurrão nas vendas por pessoas que estão querendo renovar o seu guarda-roupas e o da mãe presenteada.

Outro ponto de destaque é que a maioria dos entrevistados irão gastar até R\$ 100,00, então apostar em lembrancinhas ou montar um kit nesse valor é uma boa opção.

Equipe

Estatística

Gustavo Brusse

Geografia/ Marketing

Ivan Shieh Basotti

Samuel Andrade

Especialista em varejo

Fernando Foster





(11) 3308 4300
imprensa@acejundiai.com.br



Data Science e Location Intelligence

www.noonly.com.br
samuel.andrade@noonly.com.br
(19) 99306-7822