

Dia dos Pais apresenta queda de fluxo de clientes

Período sazonal apresenta queda de 7,2%, no comparativo com 2015. No corte regional, Sul é destaque com resultado positivo.

16/08/2016 16:48:34

São Paulo, Agosto de 2016 – O período que equivale ao momento sazonal do Dia das Pais de 2016 registrou redução de 7,2% se comparado a 2015, em relação ao fluxo de pessoas no varejo físico. O apontamento é do ICV (Índice de Consumidores no Varejo), divulgado pela Virtual Gate, empresa especializada no monitoramento de fluxo de clientes em pontos de venda.

A análise demonstra que o crescimento de fluxo em decorrência da sazonalidade do Dia das Pais inicia-se com três semanas antes da data festiva, havendo picos de fluxo maiores na última semana

Os dados mostram também que a região Sul foi a que registrou o melhor desempenho em relação ao ano anterior, registrando crescimento de 0,3% na comparação entre os períodos de 2015 e 2016, sendo a única região a registrar alta. As maiores reduções de fluxo foram nas regiões centro-oeste (-10,8%) e nordeste (-8,0%).

Comparativo 2016 x 2015 por região:

NORTE: - 6,9%

NORDESTE: - 8,0%

CENTRO-OESTE: - 10,8%

SUDESTE: - 9,3%

SUL: + 0,3%

De acordo com Samuel Macedo, gerente de indicadores pós-vendas e indicadores da Virtual Gate, o resultado do fluxo menor ainda é uma consequência da recessão que o país vem enfrentando.

“Ainda existe um cenário de falta de confiança por parte do consumidor, principalmente por conta do alto risco de desemprego”.

Na opinião de Heloísa Cranchi, diretora geral da Virtual Gate, ainda há esperança de retomada nesse ano. “Tudo ainda depende dos rumos econômicos e políticos do país. A falta de algumas definições nesse sentido ainda prejudicam a retomada de investimentos no setor. Mesmo assim, o consumidor ainda está buscando reais oportunidades e ofertas, e quem conseguir entender isso,

poderá colher bons frutos ainda nesse ano”.

A base analisada conta com mais de 1200 pontos de medições (lojas) adota a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE, na sua versão mais atual 2.0, ponto de referência Base 100 = Janeiro de cada ano para comparativos anuais, e Base = 100 primeiro mês analisado no comparativo mês a mês.

Sobre a Virtual Gate

Fundada em 2002, a Virtual Gate, fornece soluções para o aumento de faturamento dos varejistas por meio de tecnologia que permite a gestão do fluxo do consumidor e da taxa de conversão. Atende algumas das maiores empresas do País e grandes redes varejistas, além de oferecer soluções de valor agregado para médias e pequenas empresas de todo o Brasil, com clientes em todas as regiões. Seu portfólio tem alguns cases de sucesso como: C&A, Pernambucanas, TendTudo, Casa Show, Nike, FNAC, Livraria Cultura, Lojas Americanas, Farm, Paquetá, Calvin Klein, Loungerie, L'Occitane, Sephora, entre outros.