

EXPECTATIVAS, GESTÃO E AÇÕES DOS EMPRESÁRIOS PARA O NATAL

Período: / / - Fecomercio/IPDC Amapá

1. Em sua opinião, as vendas do Natal de 2013, em relação ao Natal do ano anterior, serão:

1. Melhores 2. Piores 3. Iguais

2. Qual é a sua estimativa em % de crescimento das vendas de Natal, em relação ao ano anterior?

3. Quais ações que a loja pretende fazer para incrementar as vendas no Natal de 2013

1. Aquisição de mercadorias importadas
 2. Aquisição de mercadorias para diversificar o estoque
 3. Aquisição de mercadorias para reforçar o estoque
 4. Contratação de trabalho temporário
 5. Foco em produtos de maior valor combinado com prazo
 6. Foco em produtos mais baratos (lembrancinhas, brindes)
 7. Investimento em decoração na vitrine
 8. Treinamento/ Capacitação de funcionários

4. Em relação à gestão de estoques para o Natal, quais serão as ações da empresa?

1. A empresa antecipará a formação de estoques para o Natal
 2. A empresa realizará pedidos de acordo com a demanda
 3. Os estoques serão mesclados entre produtos nacionais e importados
 4. Os estoques terão foco nos produtos importados
 5. Os estoques terão foco nos produtos nacionais

5. Como o atual ambiente de negócios vai influenciar de forma positiva nas vendas do Natal de 2013?

1. Concorrência mais profissional
 2. Crédito para giro mais facilitado
 3. Importados baratos
 4. Inovações tecnológicas (Smartphones/Tablets etc) mais acessíveis ao consumidor
 5. Maior emprego formal
 6. Maior número de funcionários temporários
 7. Maior variedade de produtos para oferecer aos clientes
 8. Melhor qualidade de itens

6. Quais são os pontos negativos do Natal de 2013, em relação ao Natal de 2012?

1. Retração de mercado
 2. Concorrência mais acirrada
 3. Consumidor endividado
 4. Dificuldade de acesso ao crédito
 5. Dificuldades de abastecimento
 6. Juros mais altos em relação ao ano passado
 7. Maior presença de itens importados
 8. Margens menores

7. Em sua opinião, quais desses itens serão os preferidos pelo consumidor neste Natal?

1. Aparelho de DVD/Blu Ray
 2. Aparelho de som
 3. Artigos de cama, mesa e banho
 4. Calçados
 5. Câmera fotográfica digital
 6. CD's/DVD's
 7. Celular/Smartphone
 8. Computador/Notebook
 9. Fogão
 10. Geladeira
 11. Jóias/Relógios
 12. Livros
 13. Máquina de lavar roupa
 14. Micro-ondas
 15. erfumaria
 16. Tablet
 17. Televisor
 18. Vestuário
 19. Vídeo game
 20. Outros

8. Em sua opinião, qual será o valor, em média, gasto com presentes de Natal?

9. Em sua opinião qual das formas de pagamento a seguir será a preferida pelos consumidores?

1. À vista com cartão de débito
 2. À vista com dinheiro
 3. Cartão de credito (parcelado)
 4. Cartão de credito (uma só parcela)
 5. Cheque pré-datado
 6. Crediário/Carnê

10. Pretende Conceder desconto para pagamento à vista?

1. Sim 2. Não

11. Quantos funcionários temporários o Sr. (a) irá contratar nesse final de ano?

12. Codigo da Atividade