



SONDAGENS  
DE SEGMENTOS

# ÓTICAS

NOVEMBRO DE 2024

  
**Fecomércio RS**

CNC Sesc Senac

Sindicatos

# ESTRUTURA

## Amostra

**385**

ESTABELECEMENTOS 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:  
**09/10/2024 A 06/11/2024**



**SONDAGENS  
DE SEGMENTOS**

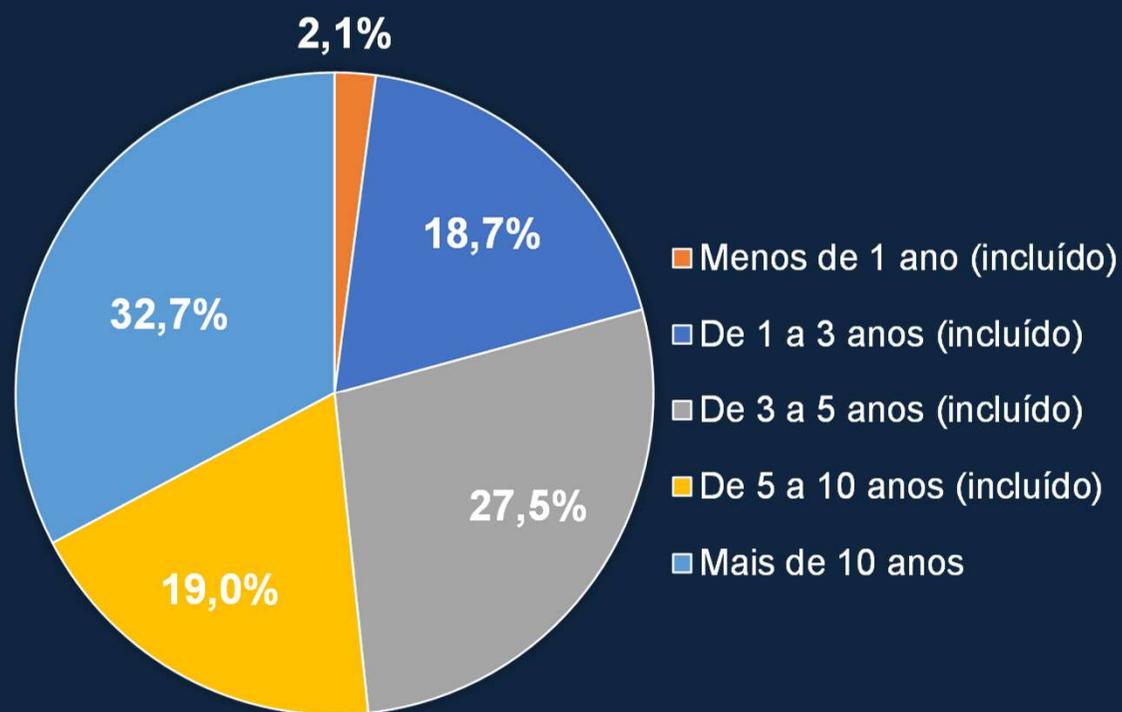
**PERFIL**

**Fecomércio RS**  
CNC Sesc Senac  
Sindicatos

# TEMPO DE ATIVIDADE

-- PERFIL --

## Há quanto tempo sua empresa existe?



% de respondentes

# PESSOAS TRABALHANDO

-- PERFIL --

## Quantas pessoas trabalham na sua empresa atualmente?

| N pessoas  | %     | Acumulado |
|------------|-------|-----------|
| 1          | 0,0%  | 0,0%      |
| 2          | 11,7% | 11,7%     |
| 3          | 8,3%  | 20,0%     |
| 4          | 9,4%  | 29,4%     |
| 5          | 10,9% | 40,3%     |
| 6          | 10,6% | 50,9%     |
| 7          | 9,6%  | 60,5%     |
| 8          | 14,5% | 75,1%     |
| 9          | 2,9%  | 77,9%     |
| 10         | 10,9% | 88,8%     |
| mais de 10 | 11,2% | 100,0%    |

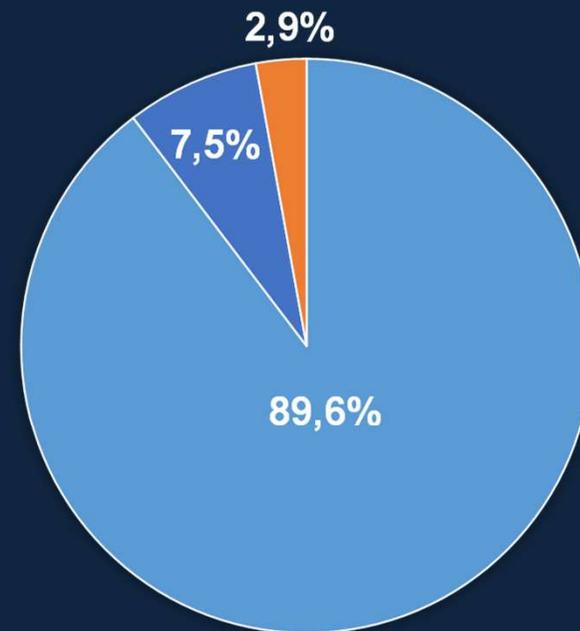
Em **15,1%**  
dos negócios o total  
de pessoas  
trabalhando era  
maior no pré-  
tragédia.

% de respondentes

## NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS

-- PERFIL --

### Quantos estabelecimentos a sua empresa possui?



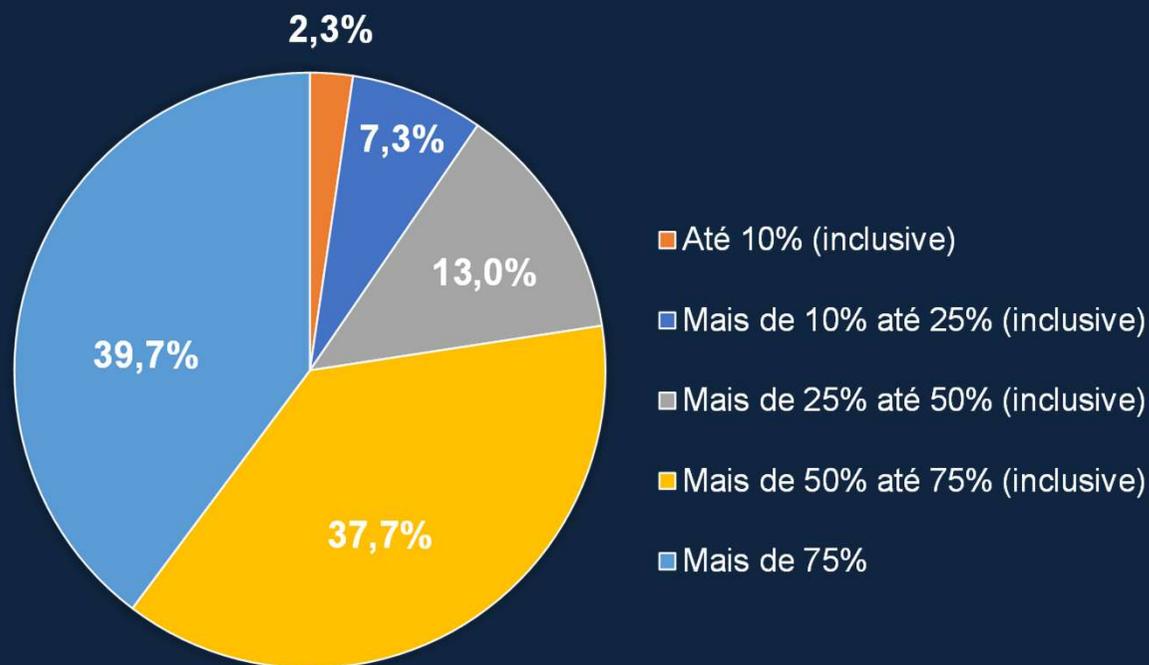
- 1 estabelecimento
- 2 estabelecimentos
- 3 estabelecimentos ou mais

% de respondentes

# PORCENTAGEM DE ÓTICOS

-- PERFIL --

## Qual percentual do seu faturamento mensal é proveniente de artigos óticos?



% de respondentes

# ESPAÇO FÍSICO

-- PERFIL --

Quanto ao seu espaço físico:



% de respondentes

# SEPARAÇÃO DE FINANÇAS

-- **FINANÇAS** --

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

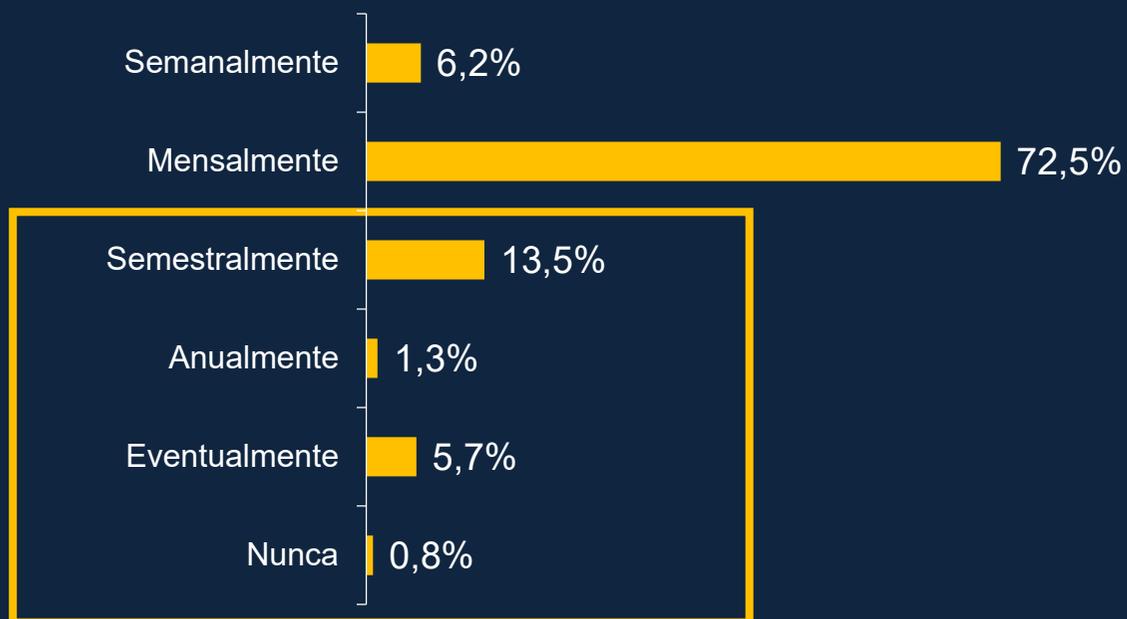


% de respondentes

# ANÁLISE DE FINANÇAS

-- FINANÇAS --

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



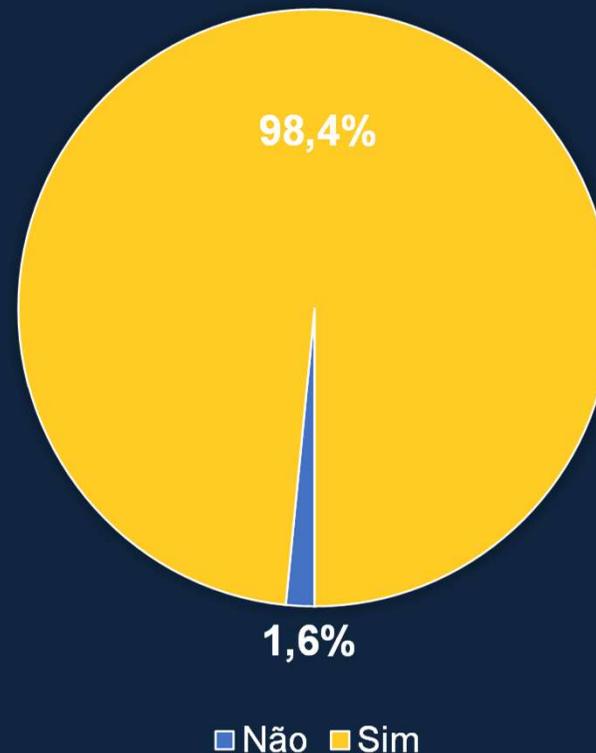
*21,3 % tem um controle muito superficial ou simplesmente não há análise das finanças*

% de respondentes

# SOFTWARE DE GESTÃO

-- FINANÇAS --

Faz uso de um software de gestão para gerir as finanças da sua empresa?\*



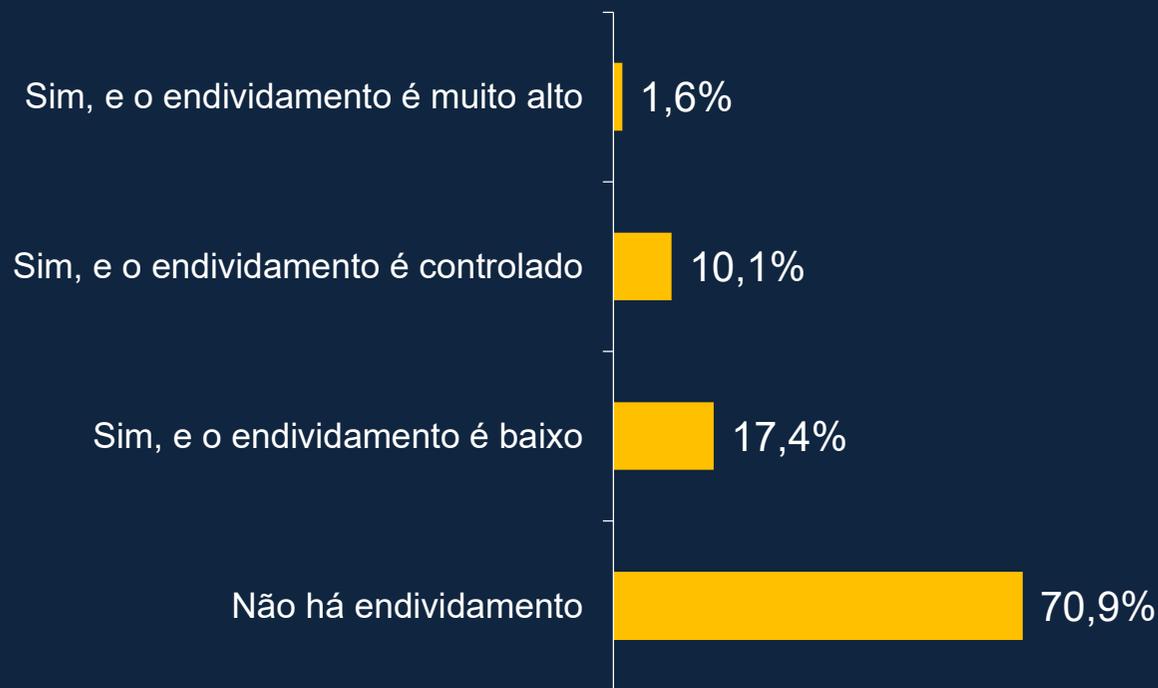
% de respondentes

\* Dentre os que não utilizam software, todos utilizam planilhas

## ENDIVIDAMENTO

-- FINANÇAS --

A sua empresa estava usando alguma linha de crédito junto a instituições financeiras ANTES DA TRAGÉDIA CLIMÁTICA DO RS?

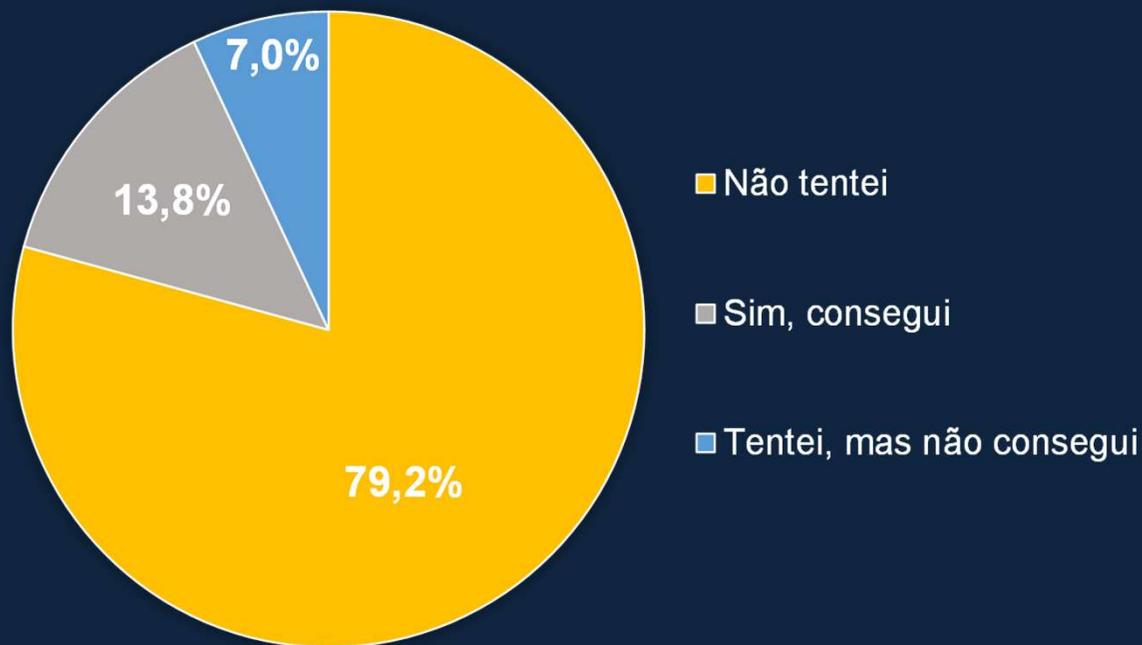


% de respondentes

## ENDIVIDAMENTO

### -- FINANÇAS --

Tentou empréstimos em linhas de crédito lançadas para mitigar o efeito da tragédia climática no RS com condições favorecidas?

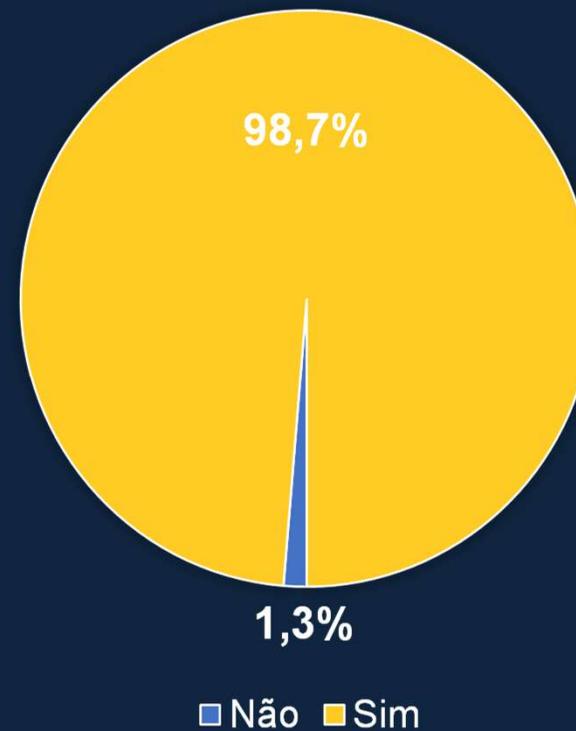


% de respondentes

# ADIMPLÊNCIA

-- FINANÇAS --

A sua empresa está adimplente com os pagamentos que deveriam ser feitos a instituições financeiras?



% de respondentes

# CONTROLE DE ESTOQUES E VENDAS

-- GESTÃO --

## Existe controle INFORMATIZADO de vendas e estoques?



% de respondentes

# ATUALIZAÇÃO E RENOVAÇÃO

-- GESTÃO --

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

| Definição de novos produtos                                 | %     |
|---|-------|
| A partir de análise de mercado                              | 81,3% |
| A partir do que é requisitado por clientes                  | 64,7% |
| A partir da percepção dos donos e/ou funcionários           | 39,2% |
| A partir de indicação dos fornecedores                      | 24,2% |
| Seguindo o que foi adotado por concorrentes                 | 11,2% |
| Não são incorporados novos produtos ao portfólio da empresa | 3,6%  |

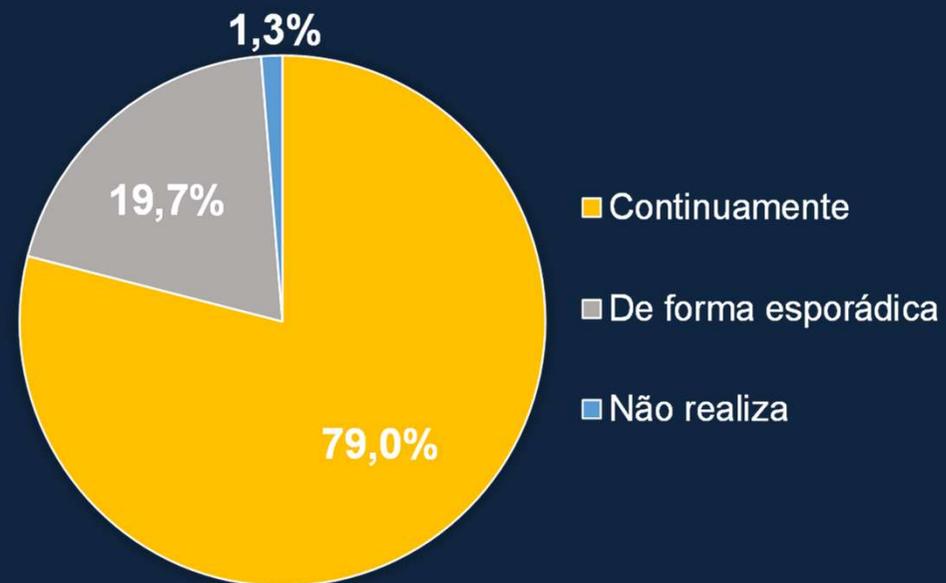
% de respondentes

\* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

# VENDAS

## -- GESTÃO --

Faz o acompanhamento do desempenho de vendas de produtos, analisando os mais vendidos?



% de respondentes

# IMPULSO DAS VENDAS

-- GESTÃO --

## De que forma(s) a sua empresa busca impulsionar vendas?\*

| Impulso das vendas  | %     |
|---|-------|
| Faz publicações na página da empresa no Instagram/Facebook              | 93,5% |
| Vitrines bem elaboradas   | 74,8% |
| Utiliza cartazes na loja  | 70,6% |
| Realiza anúncios pagos em mídia digital (redes sociais)                 | 67,3% |
| Participa de algum market place   | 44,2% |
| Tem canal de atendimento direto por Whatsapp                            | 43,1% |
| Realiza anúncios pagos em mídia - rádio, jornal etc                     | 29,4% |
| Utiliza cadastro de clientes para contato direto e ofertas direcionadas | 21,6% |
| Faz lives de vendas no Instagram/Facebook                               | 14,3% |
| Tem caixa de sugestões  | 12,7% |
| Prova virtual de óculos   | 9,9%  |
| Faz pesquisa de satisfação  | 7,0%  |
| Panfletagem   | 4,2%  |
| Carro de Som  | 2,9%  |

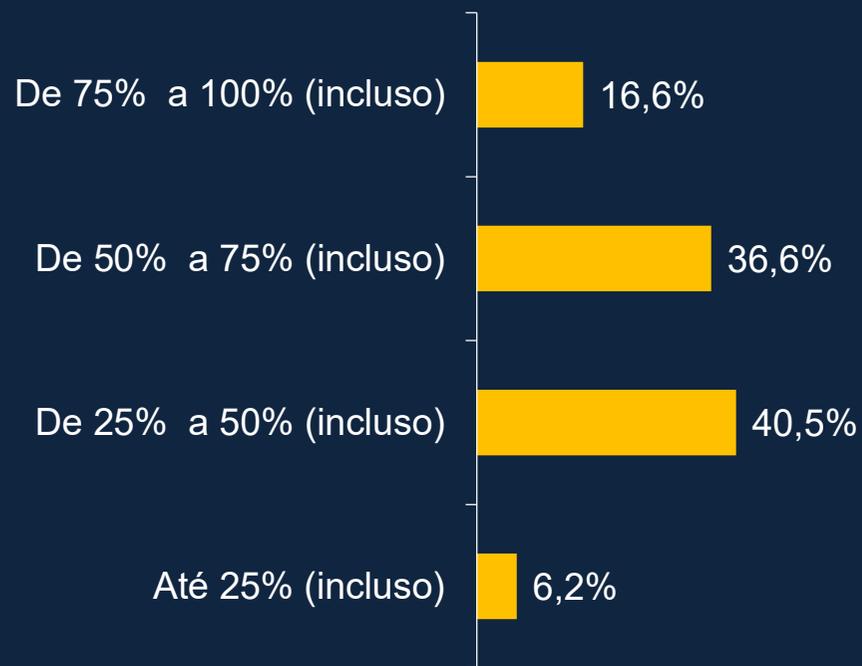
% de respondentes

\* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

# VENIDAS A PRAZO

-- GESTÃO --

## Qual o percentual das suas vendas acontecem parceladas no cartão de crédito?

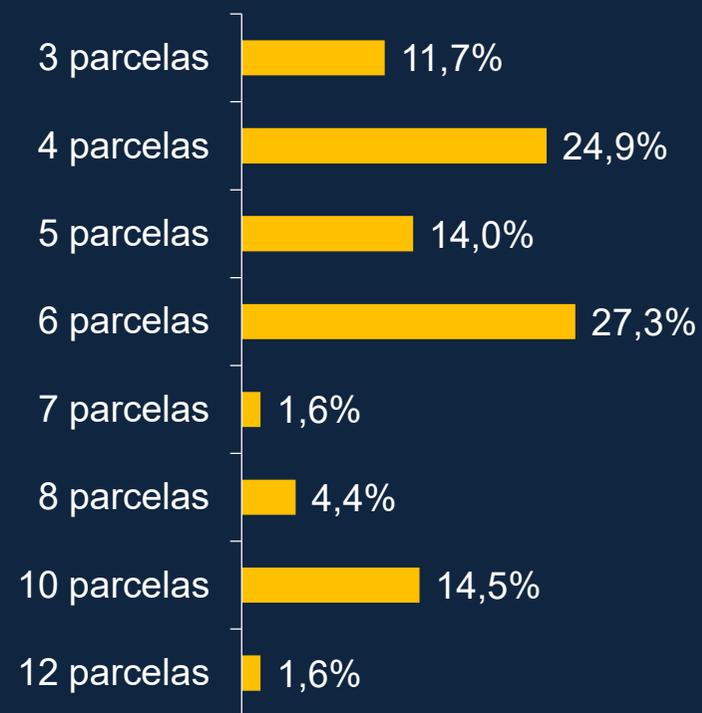


% de respondentes

# VENIDAS A PRAZO

-- GESTÃO --

Em quantas parcelas, em média, são realizadas as compras parceladas no cartão?

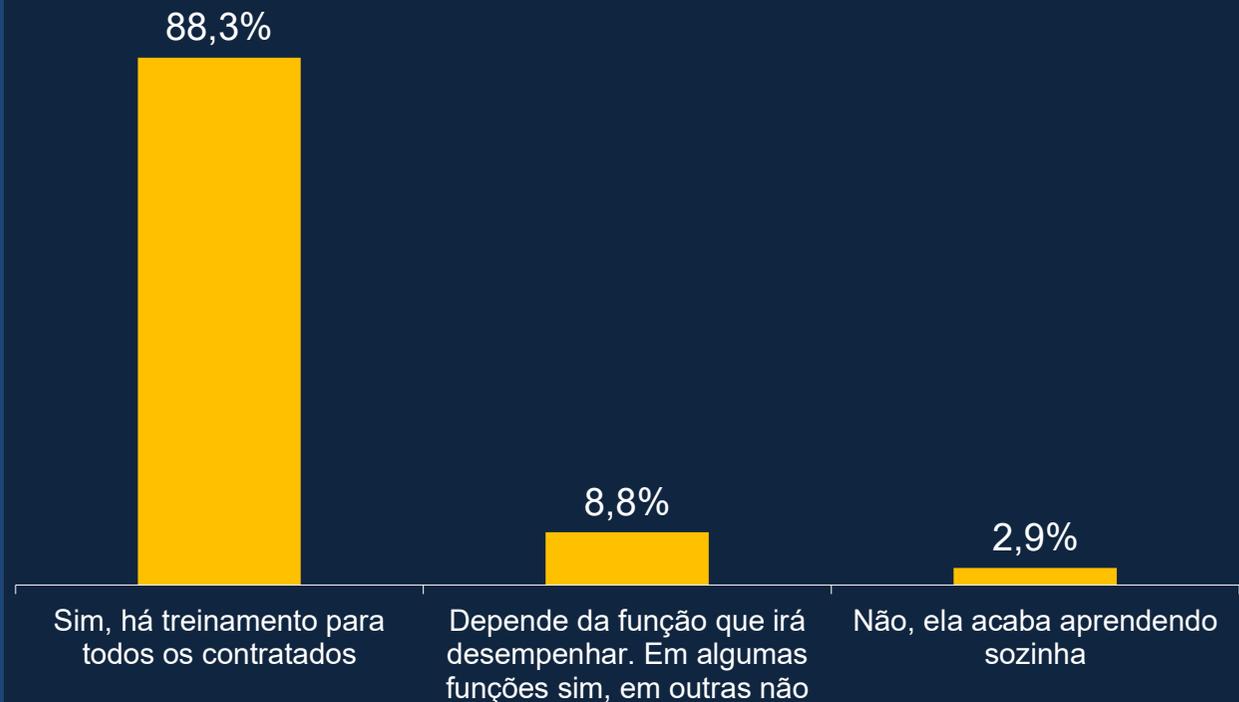


% de respondentes

# TREINAMENTO

-- GESTÃO --

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



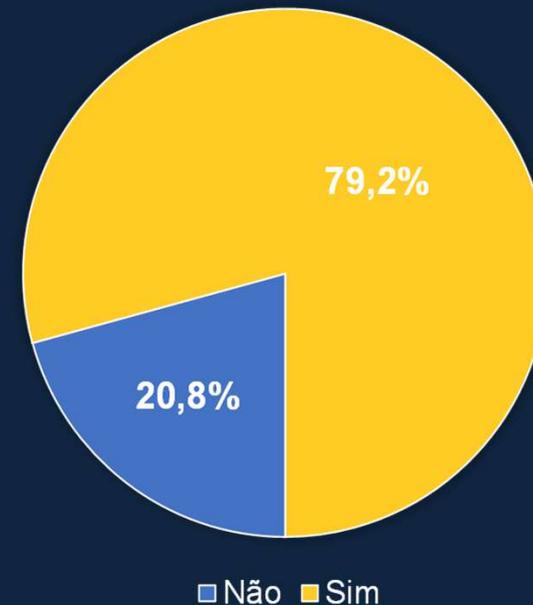
Dentre os que treinam todos os contratados, 80,6% afirmaram que treinam questões técnicas e comportamentais, 18,5% apenas operacionais e técnicas e 0,9% apenas comportamentais.

% de respondentes

# MELHORIAS DO NEGÓCIO

-- GESTÃO --

Para a melhor performance comercial do seu negócio, sente necessidade de buscar qualificação profissional/técnica para si e/ou seus colaboradores?



% de respondentes

# MELHORIAS DO NEGÓCIO

-- GESTÃO --

## Tipo qualificação profissional/técnica para si e/ou seus colaboradores que sente necessidade:



\*% dentre os que responderam que sentem alguma necessidade de qualificação.

\* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

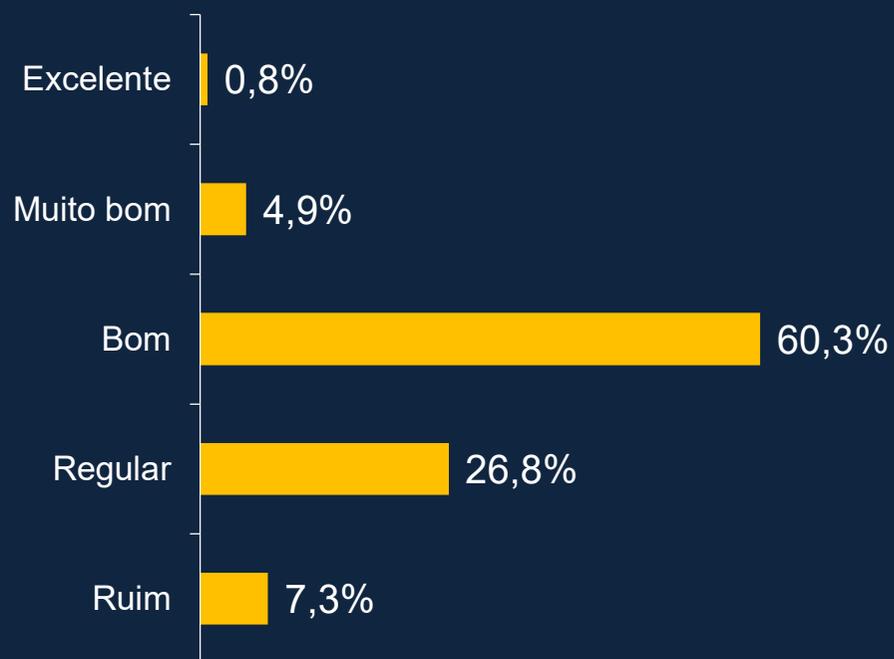


**SONDAGENS  
DE SEGMENTOS**

**AVALIAÇÃO DE  
ATUALIDADE E  
IMPACTO DA  
TRAGÉDIA  
CLIMÁTICA NO RS**

**Fecomércio RS**  
CNC Sesc Senac  
Sindicatos

Antes da tragédia climática que acometeu o RS em maio, como estava o desempenho das suas vendas em 2024?

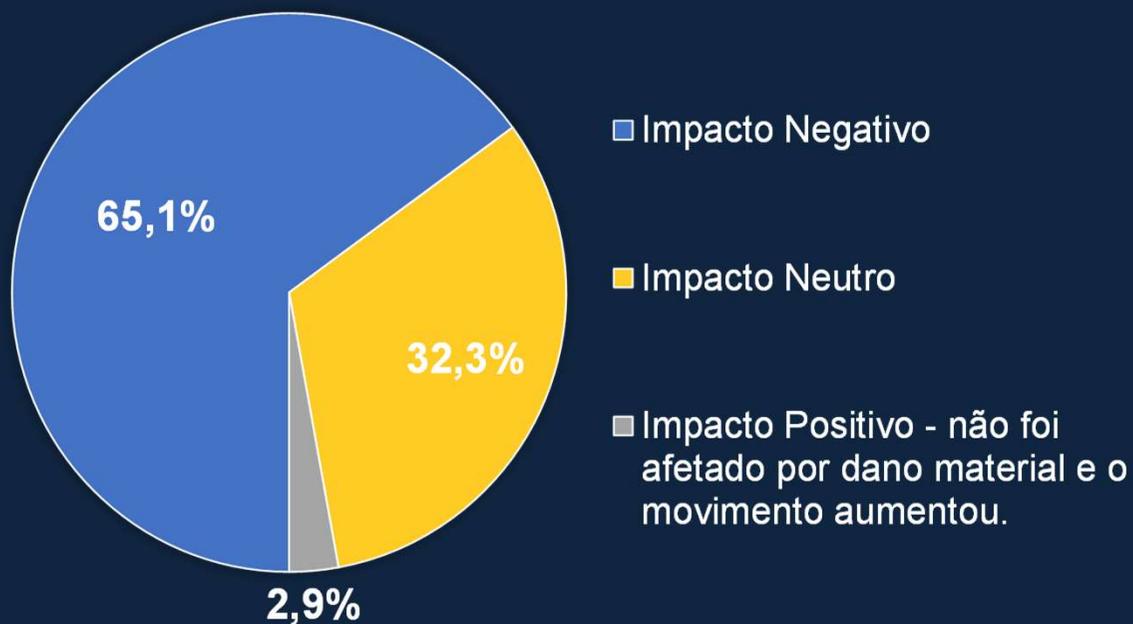


% de respondentes

**DESEMPENHO  
DAS VENDAS**

**-- AVALIAÇÃO --**

De que forma o seu estabelecimento foi impactado pela tragédia climática que acometeu o RS em maio?



% de respondentes

**IMPACTO DA  
TRAGÉDIA**

**-- AVALIAÇÃO --**

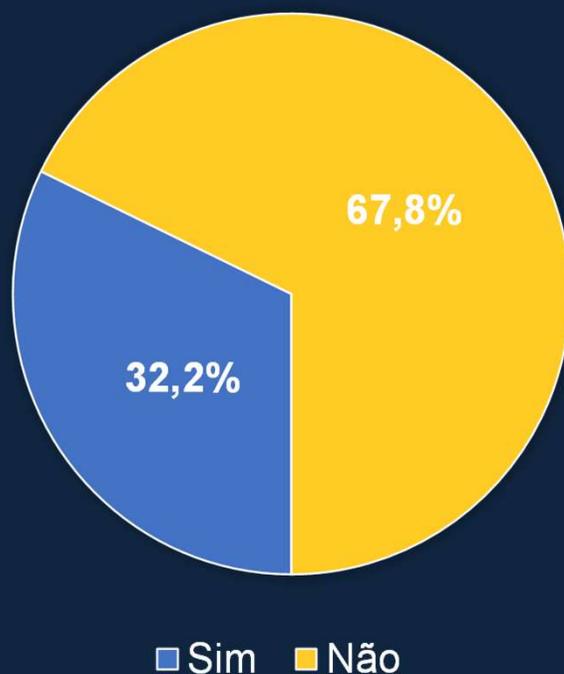
## Em relação aos impactos negativos:



## IMPACTO DA TRAGÉDIA

-- AVALIAÇÃO --

Em relação aos recursos necessários para o pagamento das despesas em maio (ápice dos efeitos da tragédia), as receitas foram suficientes para cobrir todas despesas?\*



% de respondentes  
\*RESPOSTAS MÚLTIPLAS

**RECEITAS E  
CAPACIDADE  
DE  
PAGAMENTO  
DAS DESPESAS**  
**-- AVALIAÇÃO --**

## Em relação aos recursos utilizados para o pagamento das despesas em maio:\*



% dentre os que afirmaram que as receitas não foram suficientes no período  
\*RESPOSTAS MÚLTIPLAS

# ***RECURSOS PARA PAGAMENTO DAS DESPESAS***

***-- AVALIAÇÃO --***

Como avalia que está **ATUALMENTE** seu faturamento em relação ao faturamento que era esperado **ANTES** da tragédia climática:



% de respondentes

**FATURAMENTO**

-- AVALIAÇÃO --

## O que considera como empecilho(s) habitual(is) para que as suas vendas cresçam?

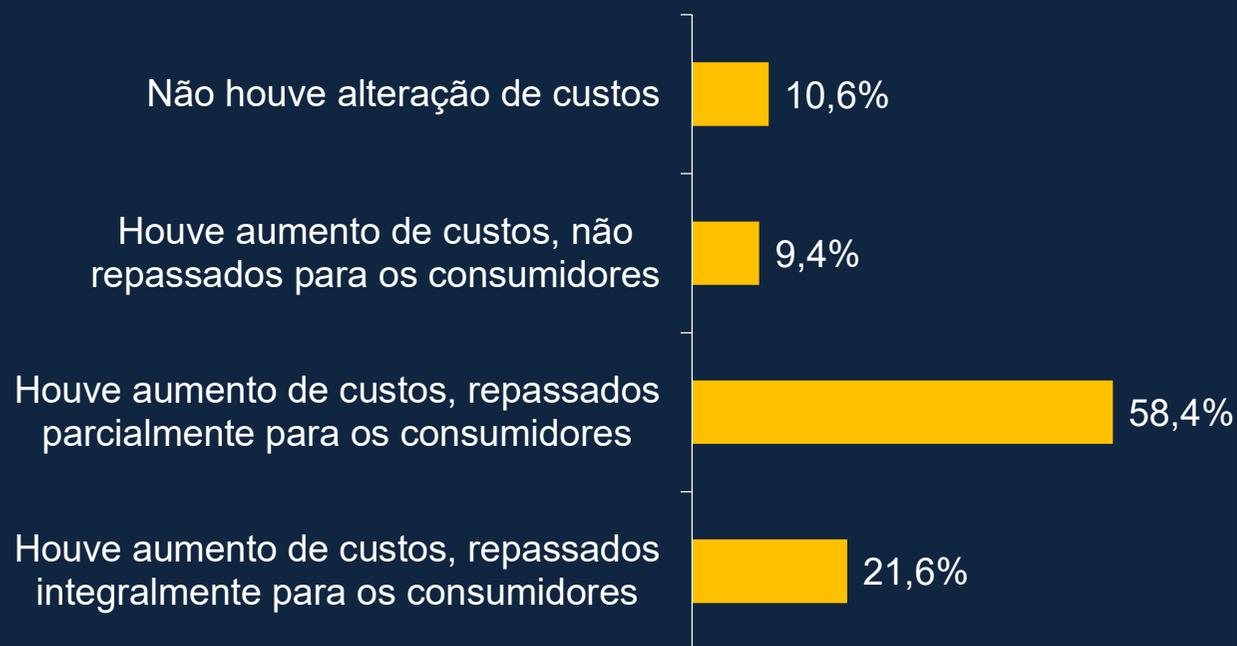
| Empecilhos  | %     |
|---|-------|
| O baixo crescimento da economia brasileira                      | 57,1% |
| A forte concorrência informal                                   | 28,1% |
| A forte concorrência formal                                     | 27,5% |
| A carga tributária  | 27,3% |
| Alto custo para manter/comprar estoques                         | 24,4% |
| A incerteza em relação à possibilidade de novas tragédias no RS | 19,7% |
| Pirataria de produtos   | 15,6% |
| A legislação a que sua empresa está submetida                   | 15,3% |
| Dificuldade de acesso a crédito (capital de giro)               | 15,3% |
| Alto valor do aluguel   | 11,2% |
| Dificuldades para ampliar espaço de vendas                      | 9,6%  |
| Falta de estratégia e planejamento em relação à própria empresa | 8,6%  |
| A baixa demanda pelos seus produtos                             | 6,5%  |
| O aumento dos custos logísticos no estado                       | 5,5%  |
| As condições de infraestrutura                                  | 4,9%  |
| Baixa variedade de produtos oferecida por sua empresa           | 4,7%  |

% de respondentes

# EMPECILHOS

-- AVALIAÇÃO --

**Quanto à variação dos custos das mercadorias que a sua empresa revende, nos últimos 6 meses:**



% de respondentes

***CUSTOS DAS  
MERCODRIAS***

***-- AVALIAÇÃO --***



**SONDAGENS  
DE SEGMENTOS**

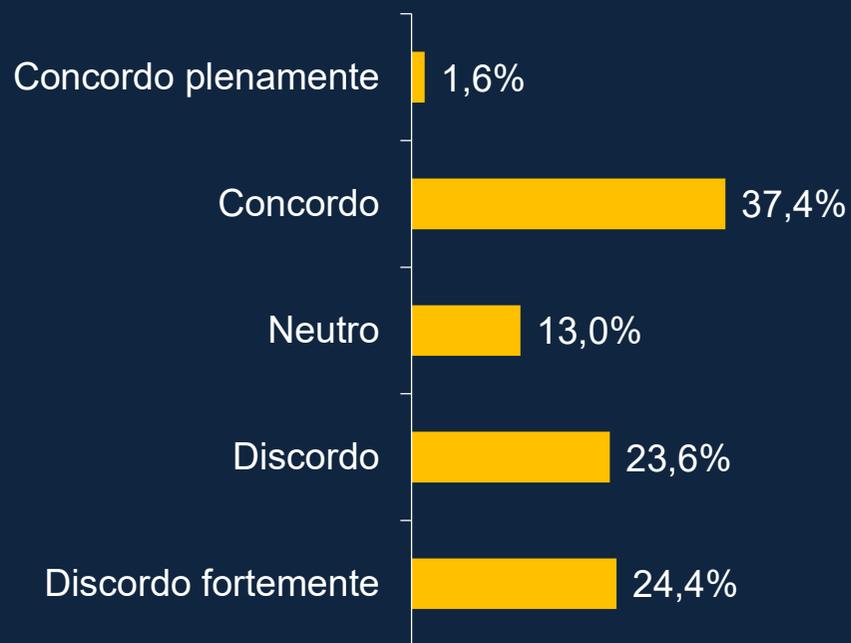
**AVALIAÇÃO DAS  
MEDIDAS DE  
AUXÍLIO PARA  
EMPRESAS**

**Fecomércio RS**

CNC Sesc Senac

Sindicatos

**Qual é o seu nível de concordância à afirmação: “As ações do governo Federal diante da tragédia climática no RS para auxiliar a reconstrução e retomada das empresas foram suficientes”.**

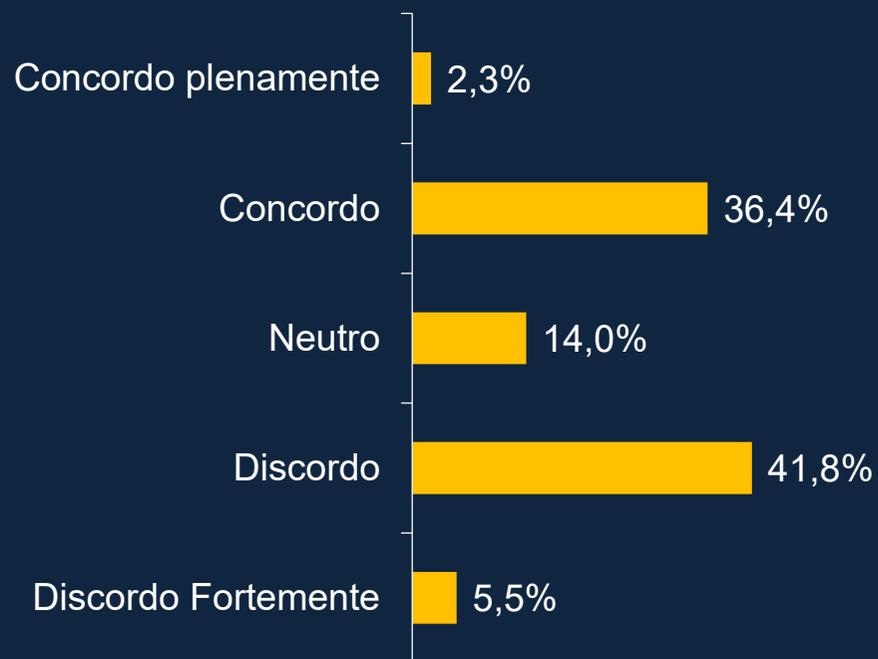


% de respondentes

**GOVERNO  
FEDERAL**

**-- AVALIAÇÃO  
MEDIDAS DE  
AUXÍLIO ÀS  
EMPRESAS--**

Qual é o seu nível de concordância à afirmação: “As ações do governo Estadual diante da tragédia climática no RS para auxiliar a reconstrução e retomada das empresas foram suficientes”.



% de respondentes

**GOVERNO  
ESTADUAL**

**-- AVALIAÇÃO  
MEDIDAS DE  
AUXÍLIO ÀS  
EMPRESAS--**



**SONDAGENS  
DE SEGMENTOS**

**EXPECTATIVAS**

**Fecomércio RS**  
CNC Sesc Senac  
Sindicatos

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

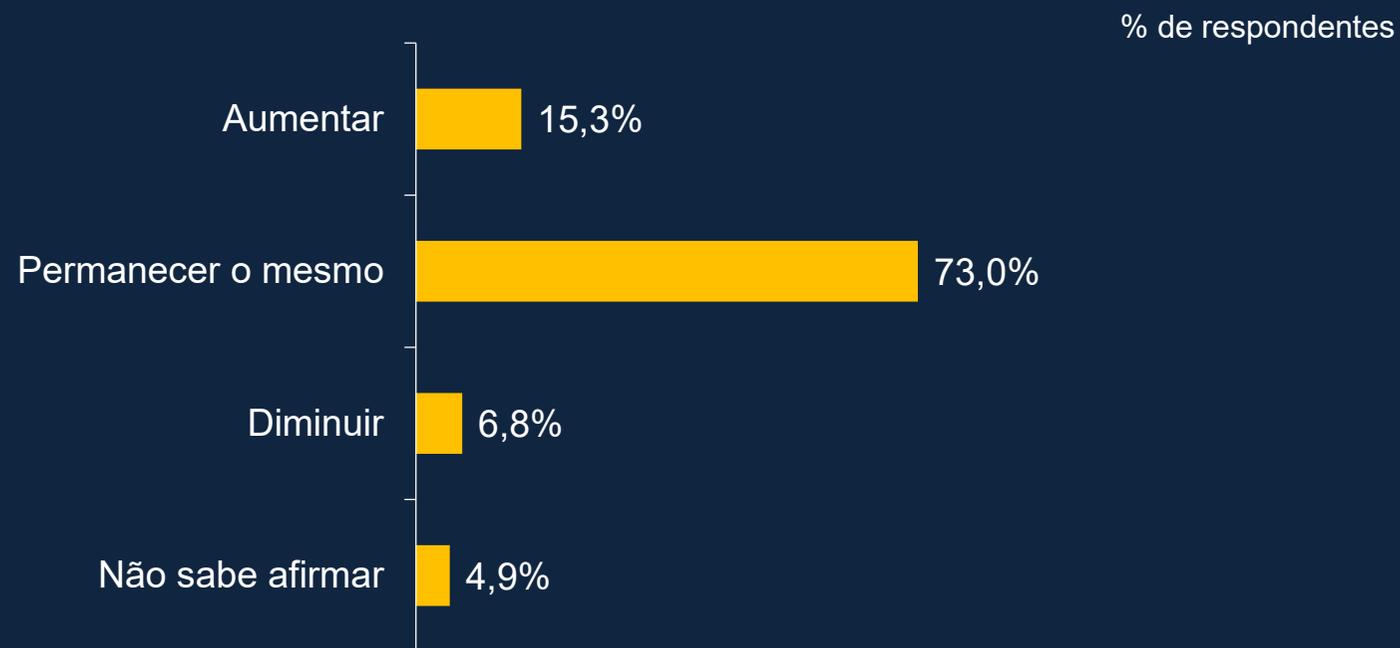
% de respondentes



**VENDAS**

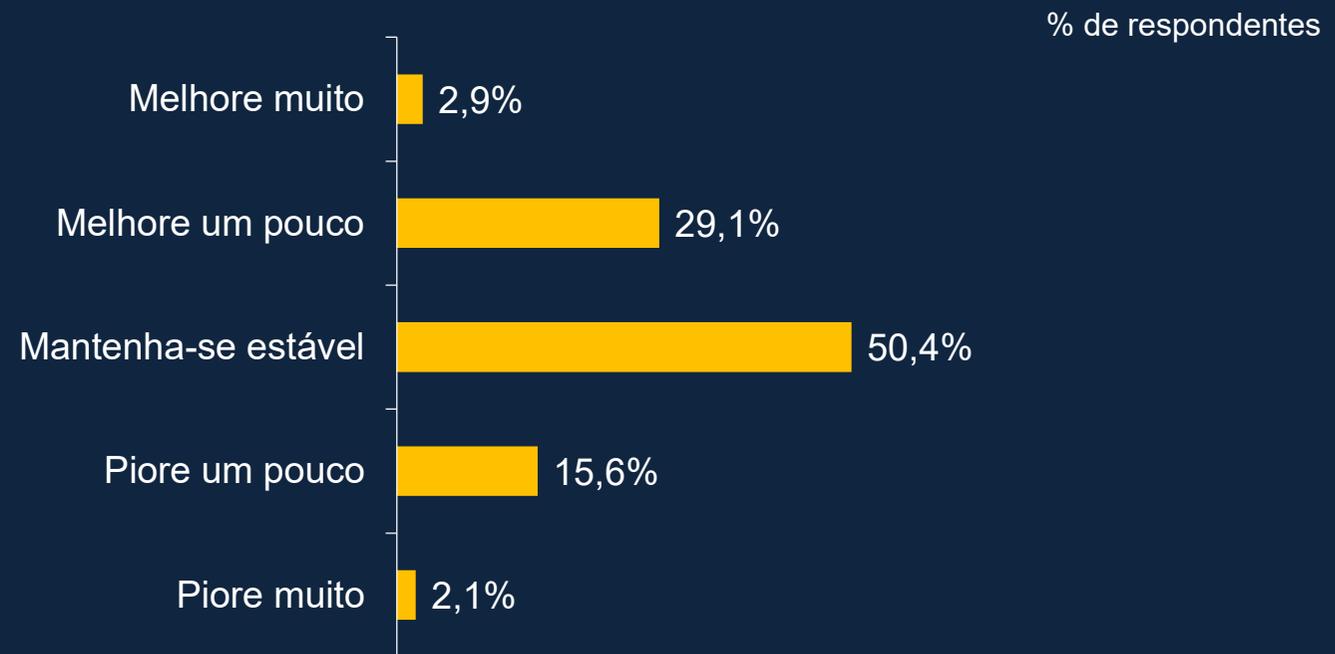
**-- EXPECTATIVAS --**

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



**PESSOAS  
TRABALHANDO**  
**-- EXPECTATIVAS --**

## Qual a sua expectativa para a economia brasileira nos próximos 6 meses?

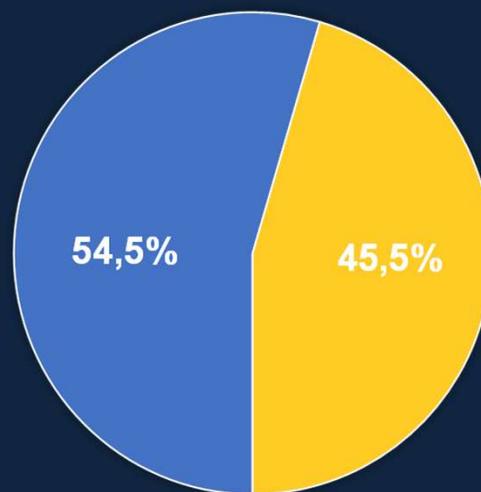


***ECONOMIA BRASILEIRA***

***-- EXPECTATIVAS --***

**Pretende investir na sua empresa (espaço físico, processos e sistemas,...) nos próximos 6 meses?**

% de respondentes



□ Não □ Sim

***INVESTIMENTO***

***-- EXPECTATIVAS --***



# Fecomércio RS

CNC Sesc Senac

Sindicatos

[ASSEC@FECOMERCIO-RS.ORG.BR](mailto:ASSEC@FECOMERCIO-RS.ORG.BR)

NOVEMBRO 2024