

**SONDAGENS
DE SEGMENTOS**

**MEIOS DE
HOSPEDAGEM**

Agosto de 2023



Fecomércio RS

Sesc | Senac

ESTRUTURA

Amostra

385

ESTABELECIMENTOS DO RS.

Âmbito

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

TRAZ ASPECTOS **CONJUNTURAIS**.

O PERÍODO DE COLETA DOS
DADOS FOI:
14/06/2023 A 11/07/2023



SONDAGENS
DE SEGMENTOS

PERFIL



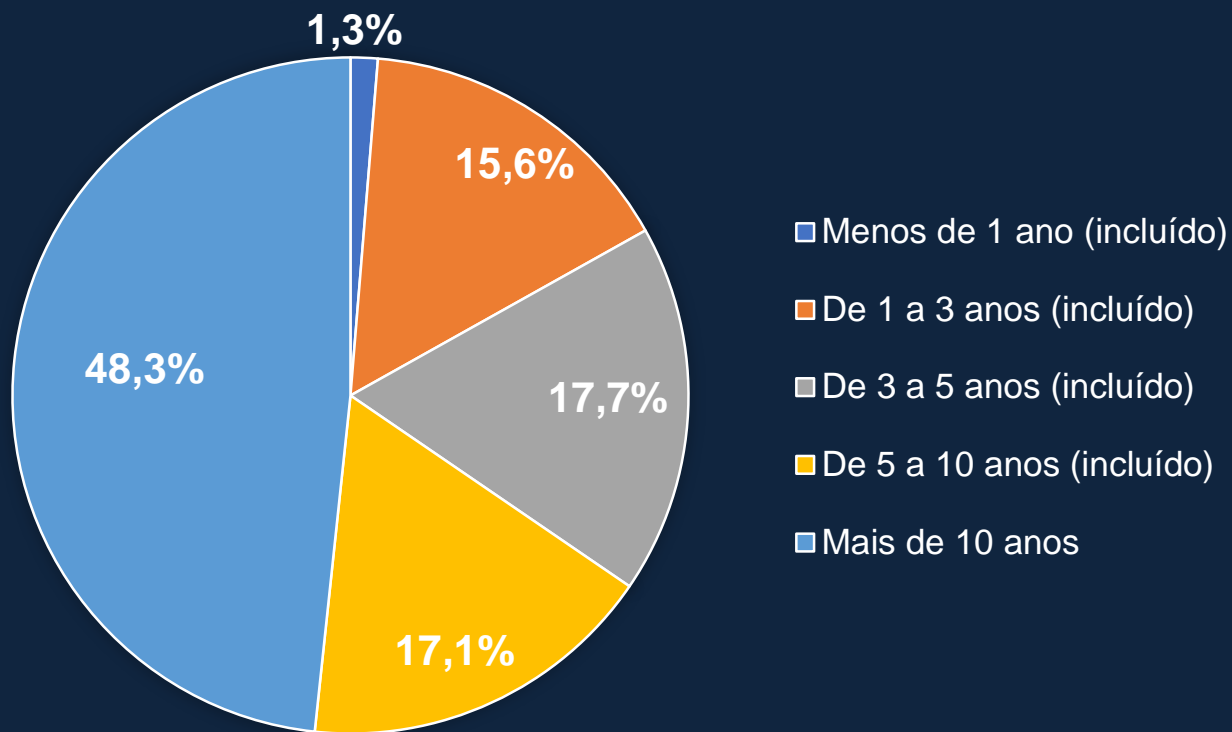
Fecomércio RS

Sesc | Senac

TEMPO DE ATIVIDADE

-- PERFIL --

Há quanto tempo seu negócio está em atividade?

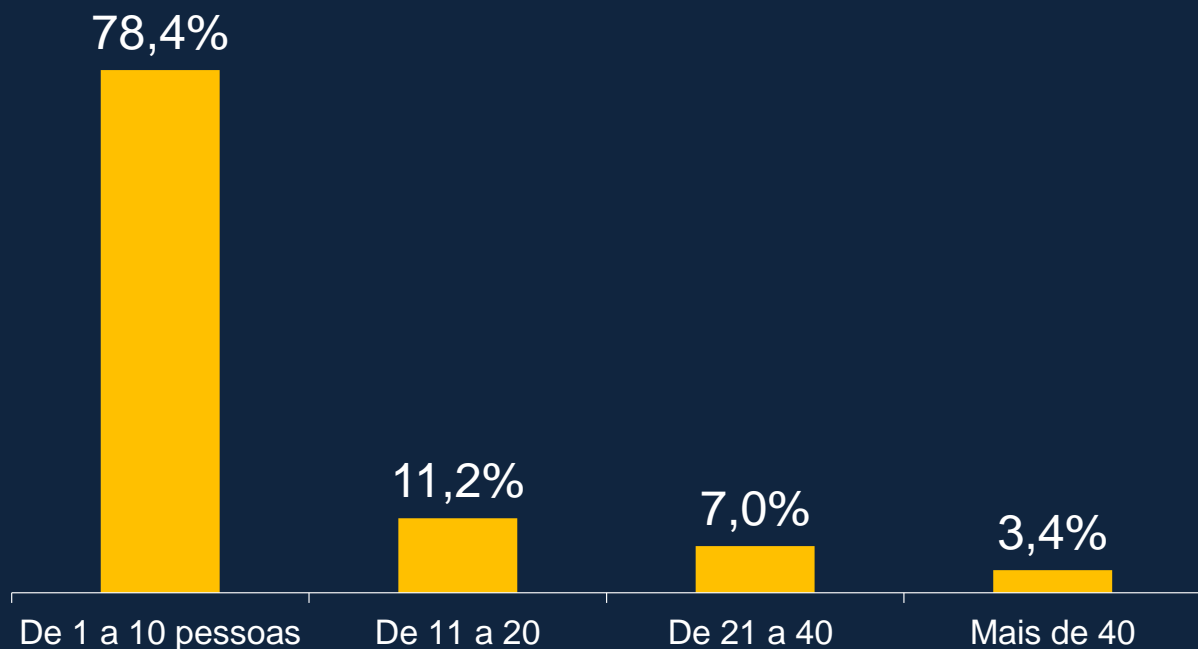


% de respondentes

PESSOAS TRABALHANDO

-- PERFIL --

Quantas pessoas trabalham no seu estabelecimento atualmente?

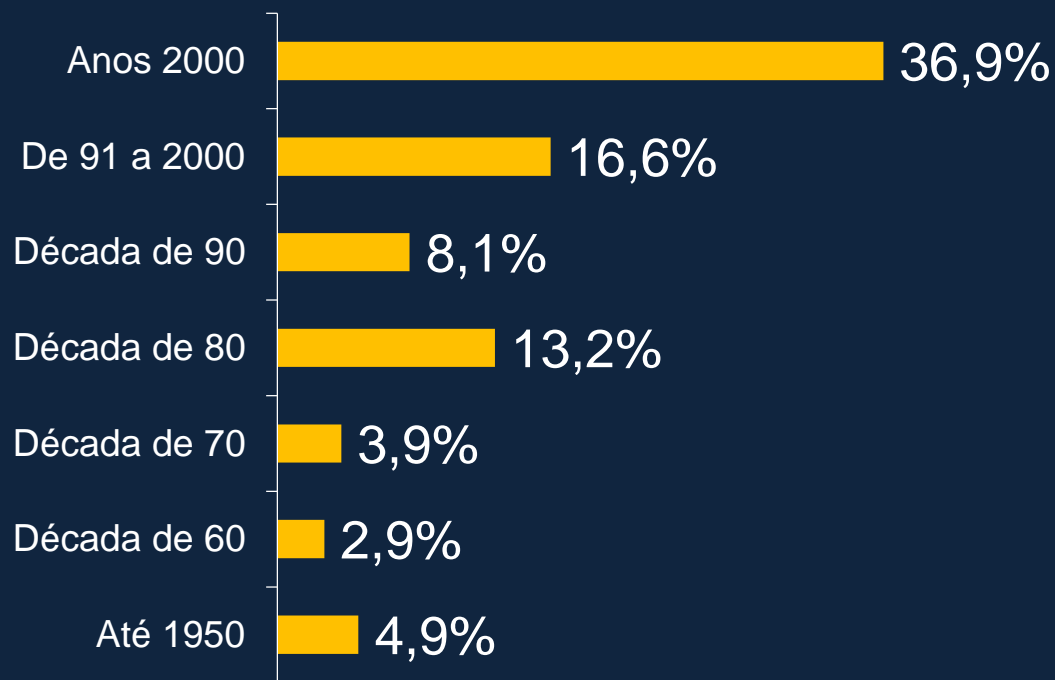


% de respondentes

ANO DE CONSTRUÇÃO

-- PERFIL --

Qual foi o ano de construção do prédio em que opera?

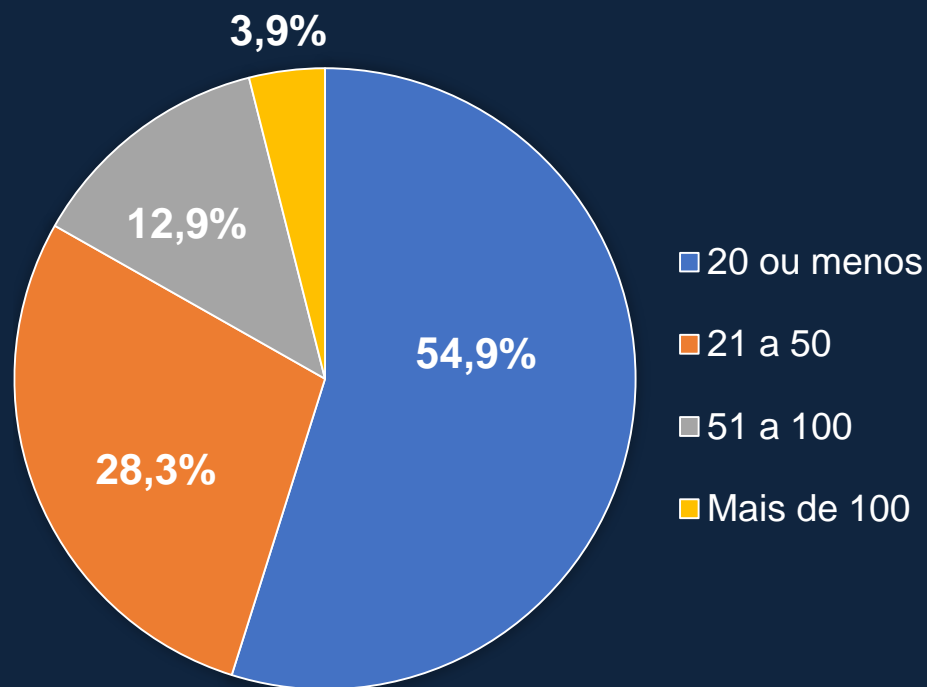


% de respondentes
NS/NR 13,5%

Nº DE QUARTOS

-- *PERFIL* --

Quantas unidades habitacionais/quartos têm o seu estabelecimento?

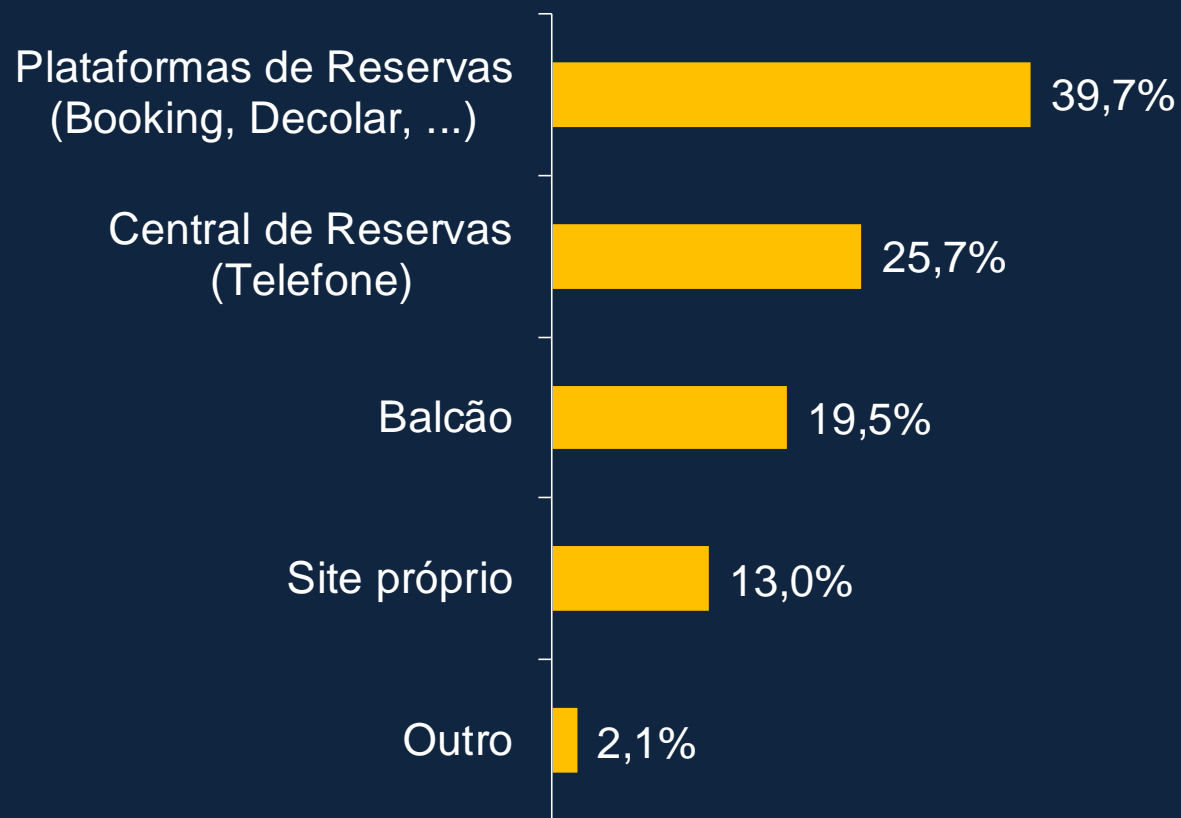


% de respondentes que souberam responder
4 não souberam responder

RESERVAS

-- PERFIL --

Principal canal de reservas

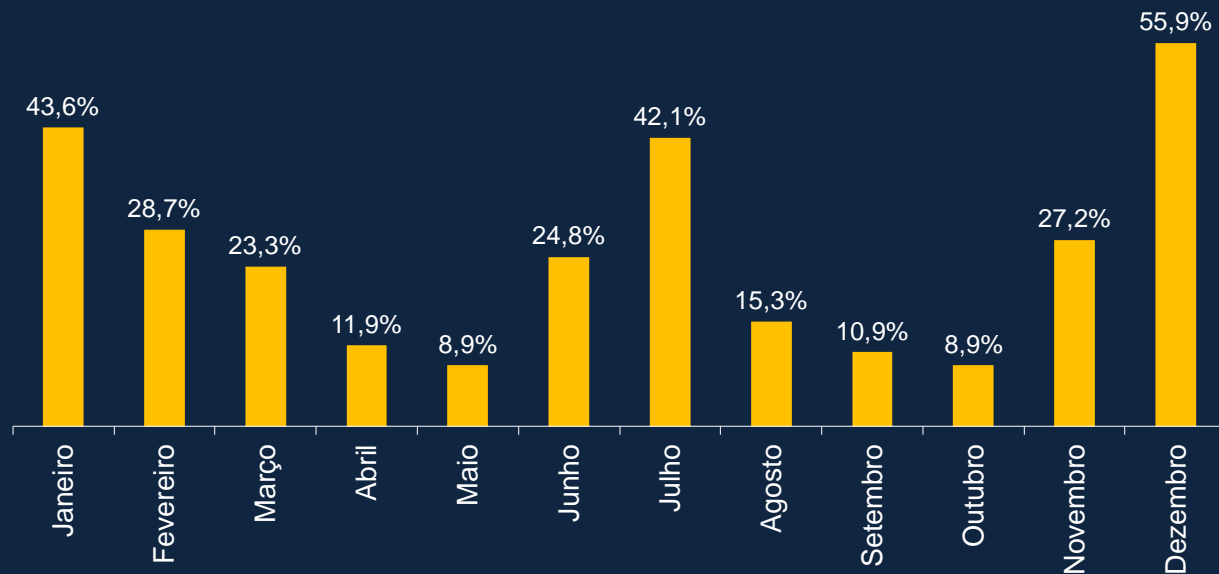


% de respondentes

SAZONALIDADE

-- PERFIL --

Qual é a sazonalidade
(maior movimento)
do seu negócio?



% dentre os que responderam haver sazonalidade

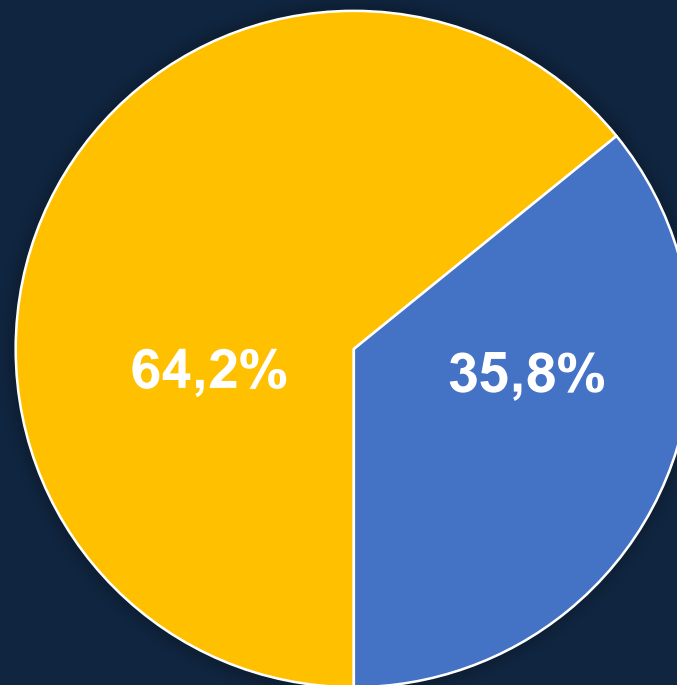
* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

Para 47,5% não há sazonalidade

NÍVEL DE OCUPAÇÃO

-- PERFIL --

O seu maior nível de ocupação se dá:



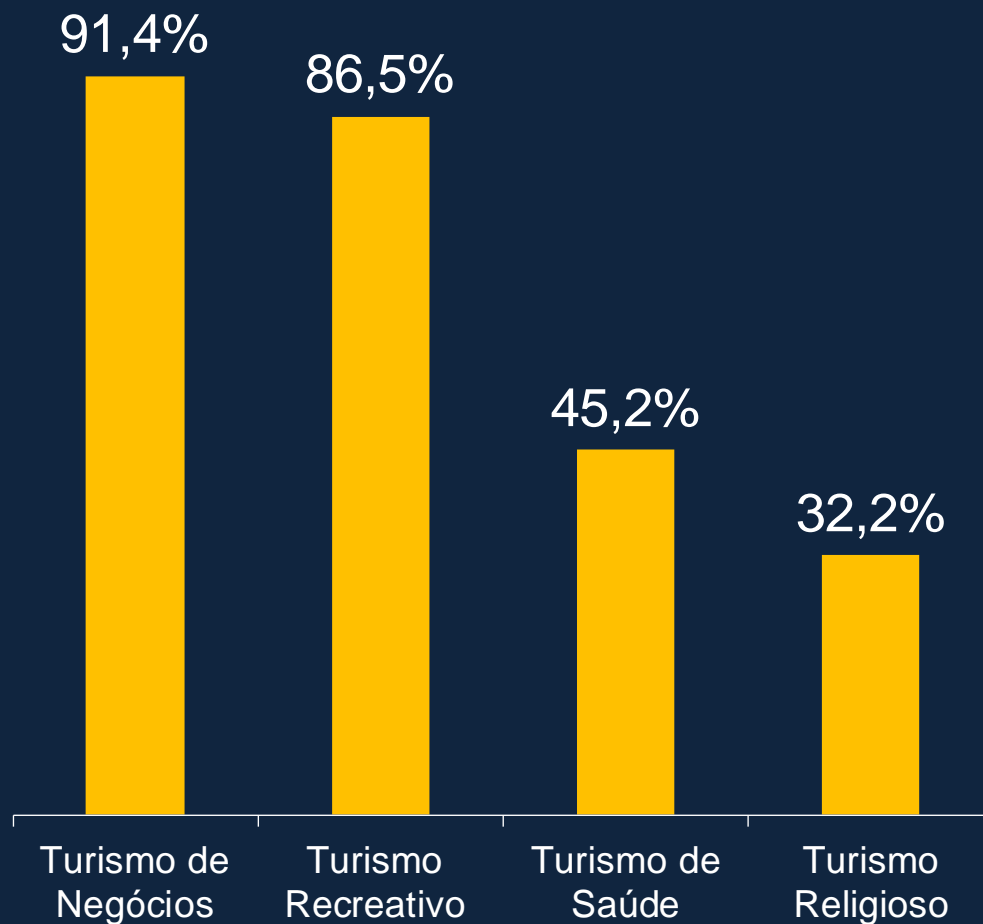
■ Dias de semana □ Fim de semana

% de respondentes

TIPO DE VIAGEM

-- PERFIL --

Quais são os tipos de viagens que movimentam seu negócio?



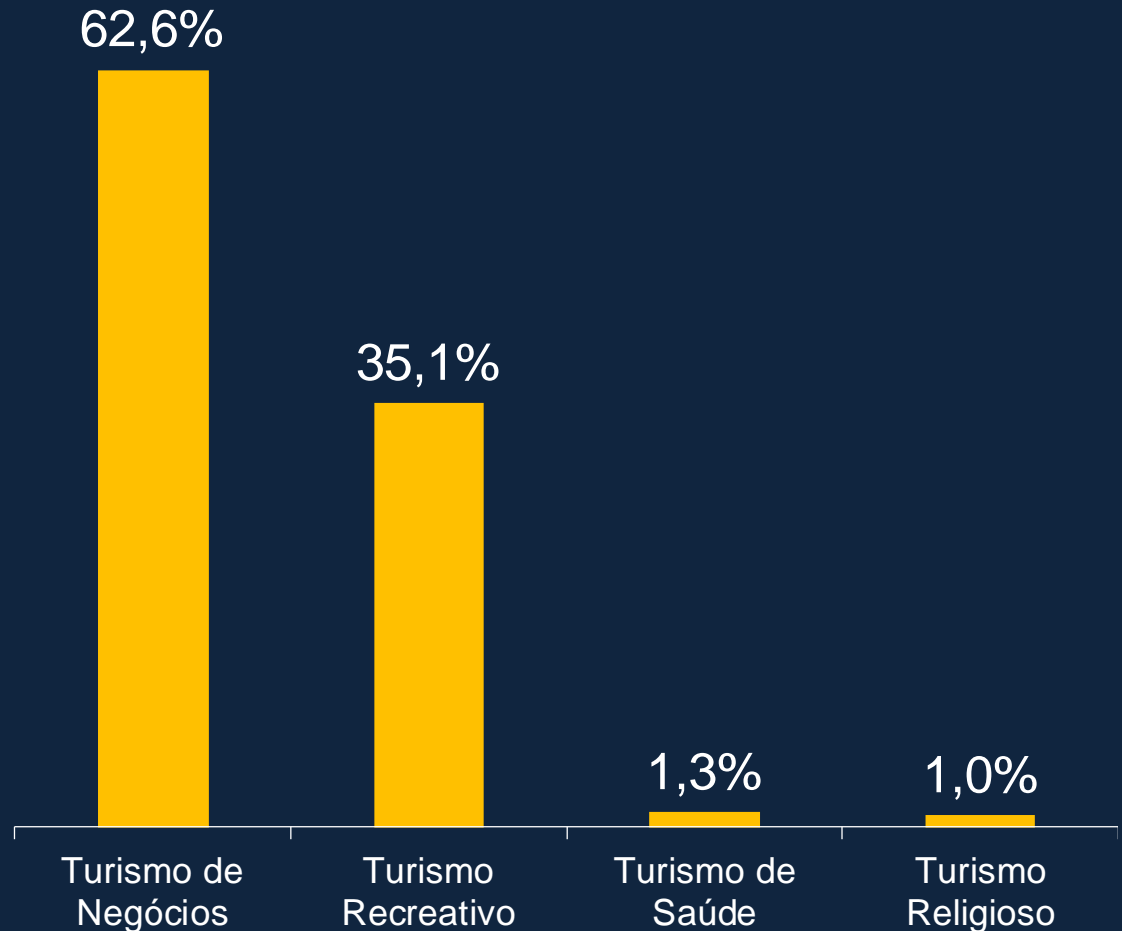
% de respondentes

* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

Qual o tipo de viagem mais importante em termos de faturamento para seu negócio?

**TIPO
DE VIAGEM**

-- PERFIL --

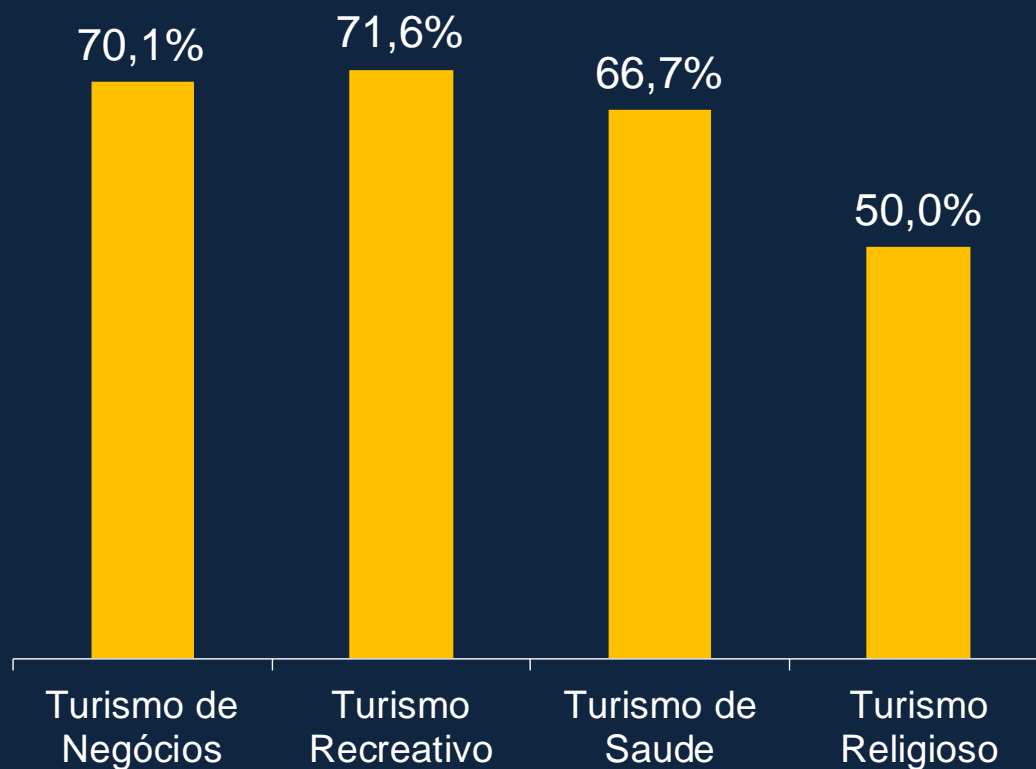


% de respondentes

TIPO DE VIAGEM

-- PERFIL --

Quanto do seu faturamento corresponde ao tipo de viagem mais importante para seu negócio?



% dentre os que souberam responder em cada tipo de turismo

MOTIVOS DE VIAGEM DOS HÓSPEDES

-- PERFIL --

Quais são os motivos/tipos das viagens que mais movimentam seu negócio?

Motivação das viagens	%
Profissionais que viajam para prestar serviços/fazer visitas técnicas no município ou região	75,3%
Eventos empresariais de treinamento/convenções empresariais	66,8%
Pessoas que viajam para conhecer ou desfrutar de atrativos turísticos locais	57,4%
Eventos comemorativos empresariais (coquetéis, festas de final de ano)	53,5%
Festas típicas locais	38,2%
Shows ou festivais musicais	37,1%
Exposições/Feiras setoriais ou multissetoriais típicas e recorrentes do município/região	35,3%
Eventos comemorativos pessoais (casamentos, formaturas, aniversários)	29,6%
Eventos religiosos	19,0%
Eventos acadêmicos, educacionais, de atualização: Conferências, Congressos, Simpósios	18,7%
Eventos esportivos	16,6%
Outro	1,6%

% de respondentes

* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

MOTIVOS DE VIAGEM DOS HÓSPEDES

-- PERFIL --

Qual a principal motivação de viagem das pessoas que costumam se hospedar no seu hotel/pousada?

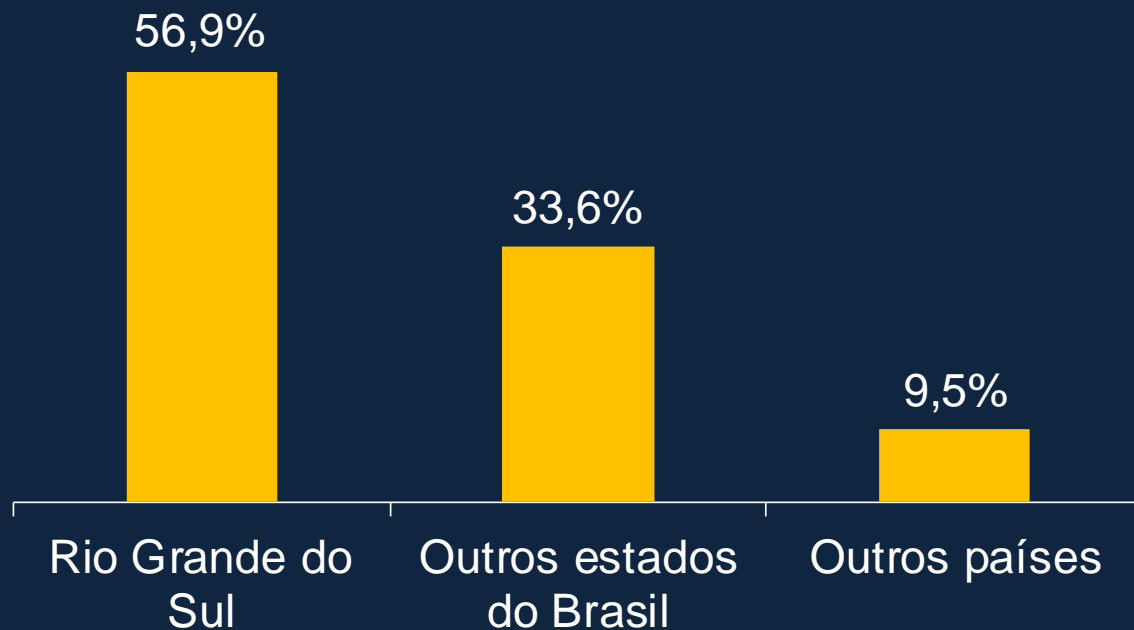
Motivação das viagens	%
Profissionais que viajam para prestar serviços/fazer visitas técnicas no município ou região	34,5%
Pessoas que viajam para conhecer ou desfrutar de atrativos turísticos locais	28,6%
Eventos empresariais de treinamento/convenções empresariais	16,4%
Eventos comemorativos empresariais (coquetéis, festas de final de ano)	7,5%
Eventos comemorativos pessoais (casamentos, formaturas, aniversários)	3,1%
Eventos acadêmicos, educacionais, de atualização: Conferências, Congressos, Simpósios	2,1%
Festas típicas locais	2,1%
Eventos religiosos	1,6%
Exposições/Feiras setoriais ou multissetoriais típicas e recorrentes do município/região	1,6%
Outro	1,6%
Shows ou festivais musicais	0,8%
Eventos esportivos	0,3%

% de respondentes
* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

ORIGEM DOS HÓSPEDES

-- PERFIL --

Qual o percentual médio de origem dos hóspedes?

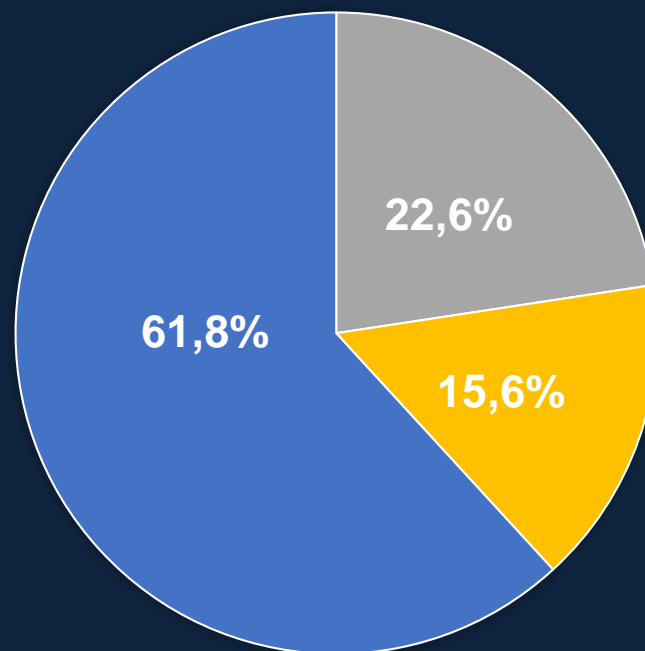


% de respondentes

SEPARAÇÃO DE FINANÇAS

-- PERFIL --

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



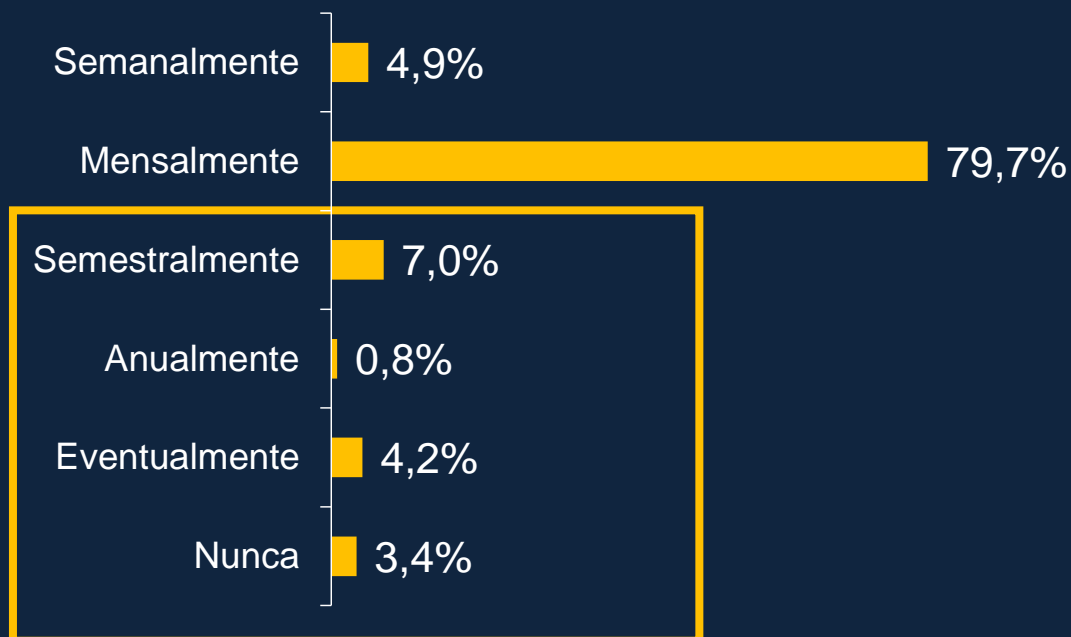
- Não sabe informar
- Não, as finanças da empresa e de seus sócios acabam se misturando
- Sim, as finanças da empresa são independentes das finanças dos sócios

% de respondentes

ANÁLISE DE FINANÇAS

-- PERFIL --

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

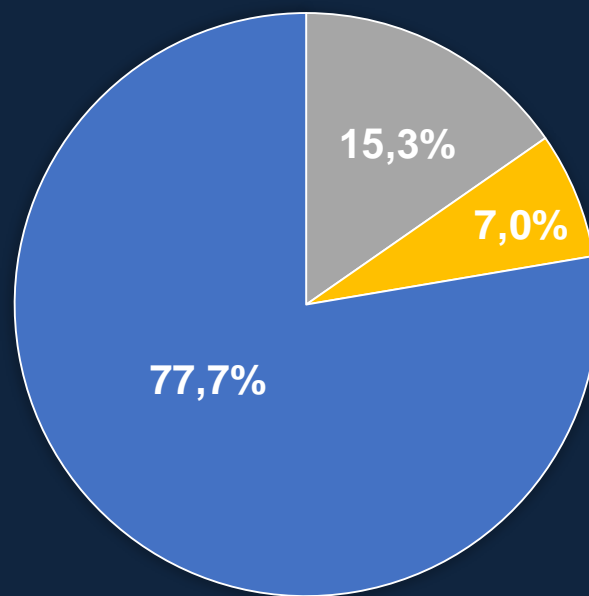


15,3% tem um controle muito superficial ou simplesmente não há análise das finanças

EMPRÉSTIMOS

-- PERFIL --

Quando há necessidade de tomar dinheiro emprestado, isto é, quando sua empresa não tem reservas próprias, sua empresa utiliza prioritariamente:



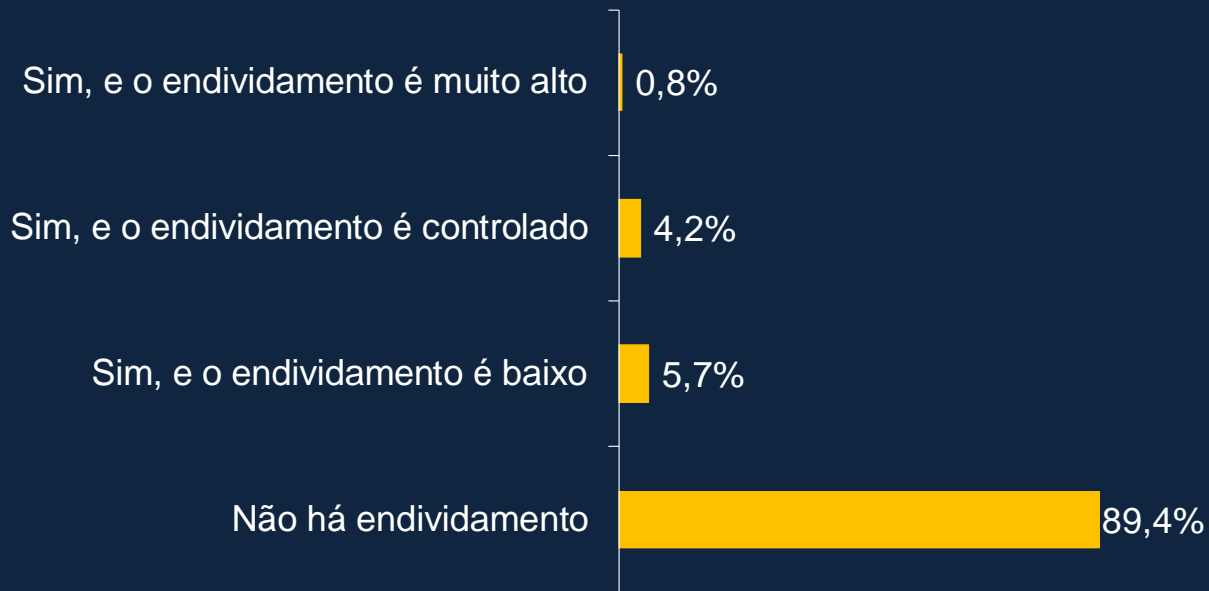
- Empréstimos em banco/cooperativa de crédito
- Financeira
- Recursos próprios dos sócios

% de respondentes

ENDIVIDAMENTO

-- *PERFIL* --

A sua empresa está usando ATUALMENTE alguma linha de crédito junto a instituições financeiras (Bancos, Cooperativas de Crédito, Financeiras,...)?

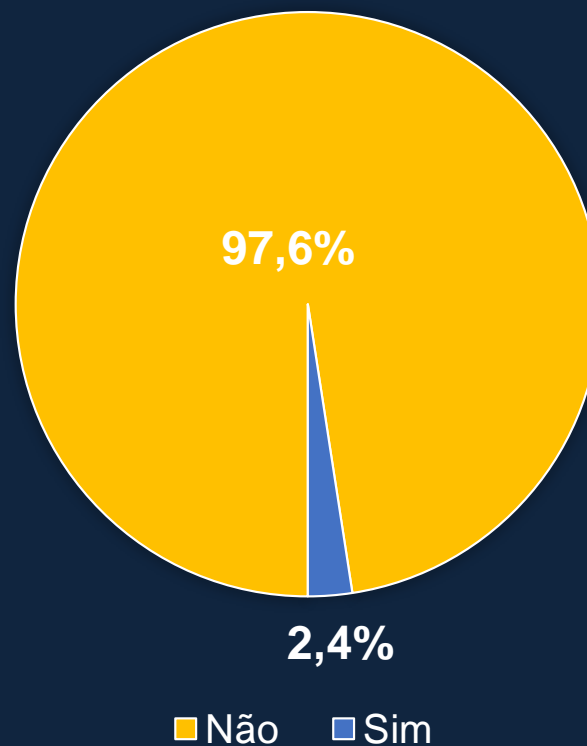


% de respondentes

INADIMPLÊNCIA

-- PERFIL --

A sua empresa está inadimplente (em atraso) com os pagamentos que deveriam ser feitos a Instituições Financeiras?

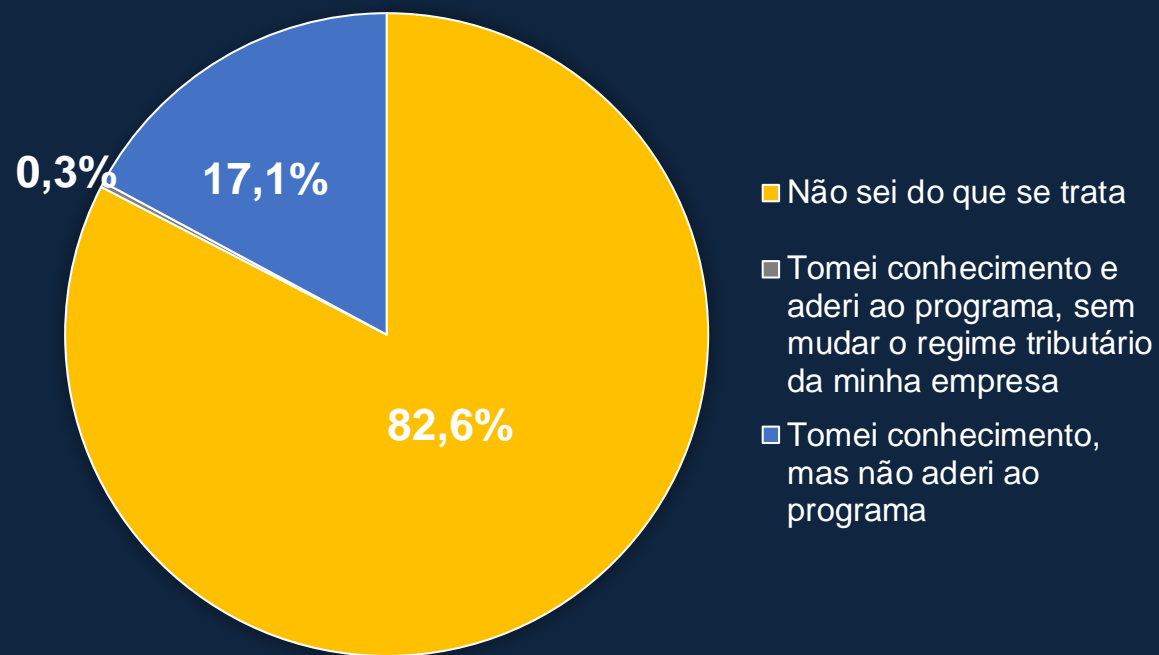


% de respondentes

PERSE

-- PERFIL --

Conhece o Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos (PERSE)?



% de respondentes

IMPULSO DE VENDAS

-- PERFIL --

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

Impulso das vendas	%
Faz publicações na página da empresa no Instagram/Facebook	68,3%
Tem canal de atendimento direto por Whatsapp	56,1%
Utiliza cadastro de clientes para contato direto e ofertas direcionadas	40,0%
Realiza anúncios pagos em mídia digital (Google, Facebook, Instragam, Youtube)	38,7%
Faz parcerias com agenciadoras/empresas de turismo	21,8%
Tem caixa de sugestões	6,8%
Faz pesquisa de satisfação	6,8%
Realiza anúncios pagos em mídia – rádio, jornal etc	3,9%
Outro	21,3%

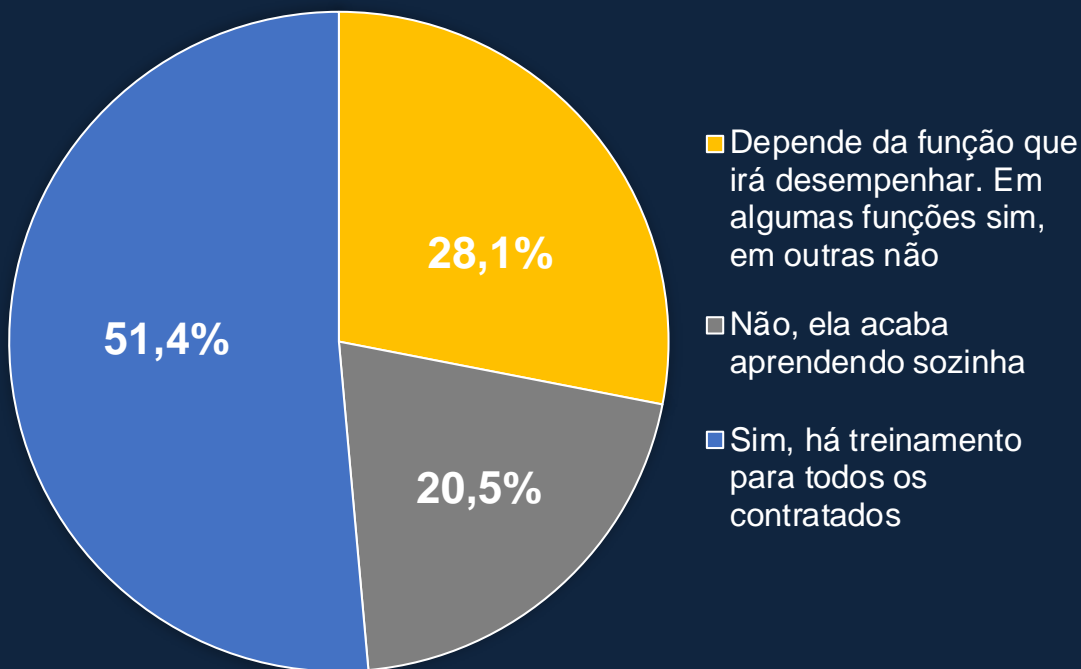
% de respondentes

* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

TREINAMENTO

-- PERFIL --

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

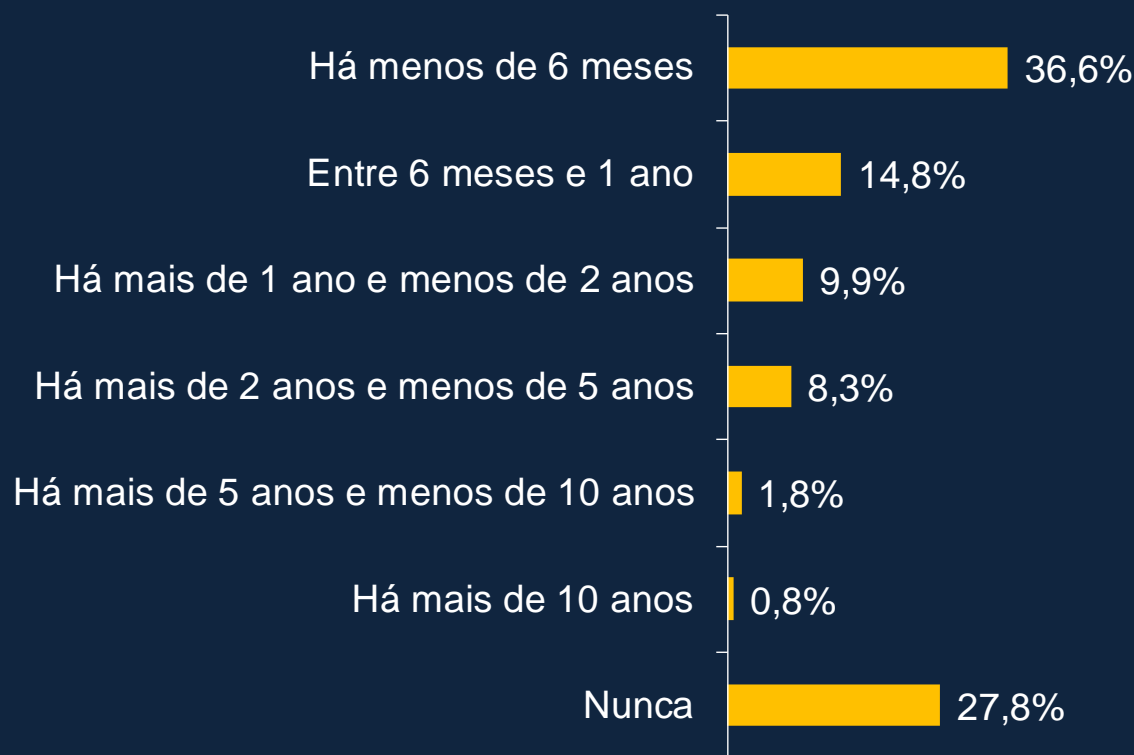


% de respondentes

MELHORA FÍSICA

-- PERFIL --

Qual foi a última vez que foi realizada alguma melhoria física (reforma, expansão etc.) na sua empresa?



% de respondentes

**SONDAGENS
DE SEGMENTOS**

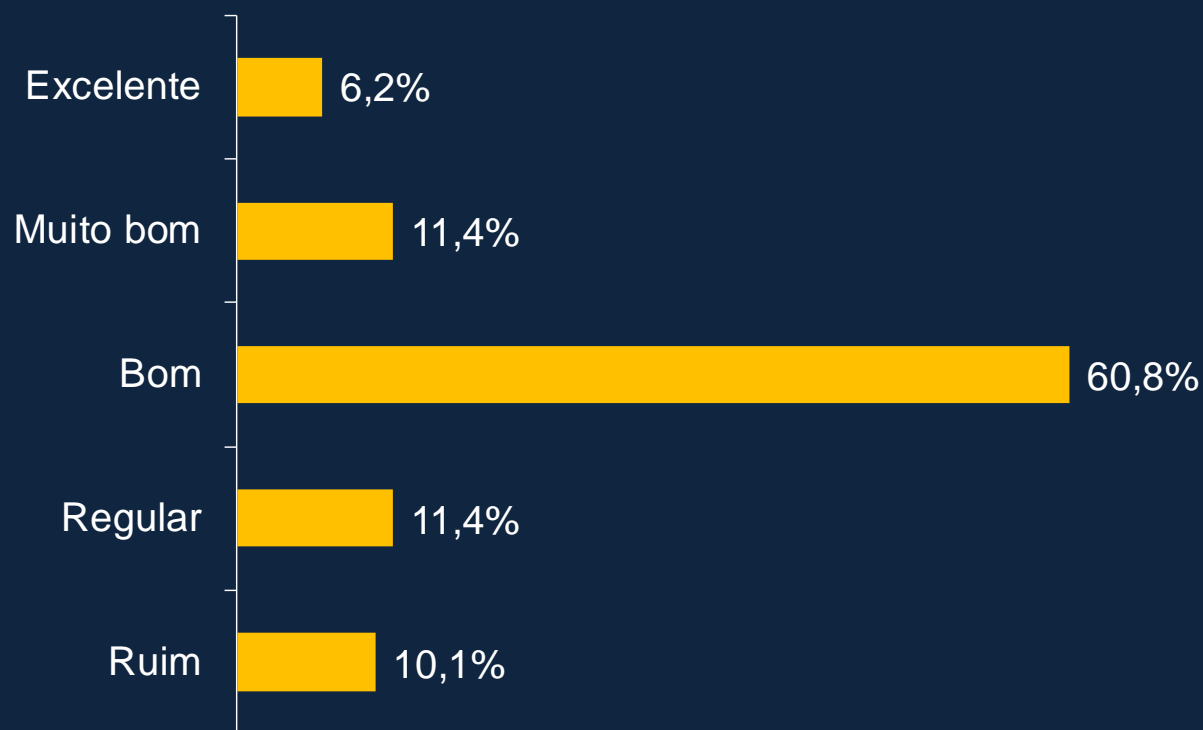
**AVALIAÇÃO DE
ATUALIDADE**



Fecomércio RS

Sesc | Senac

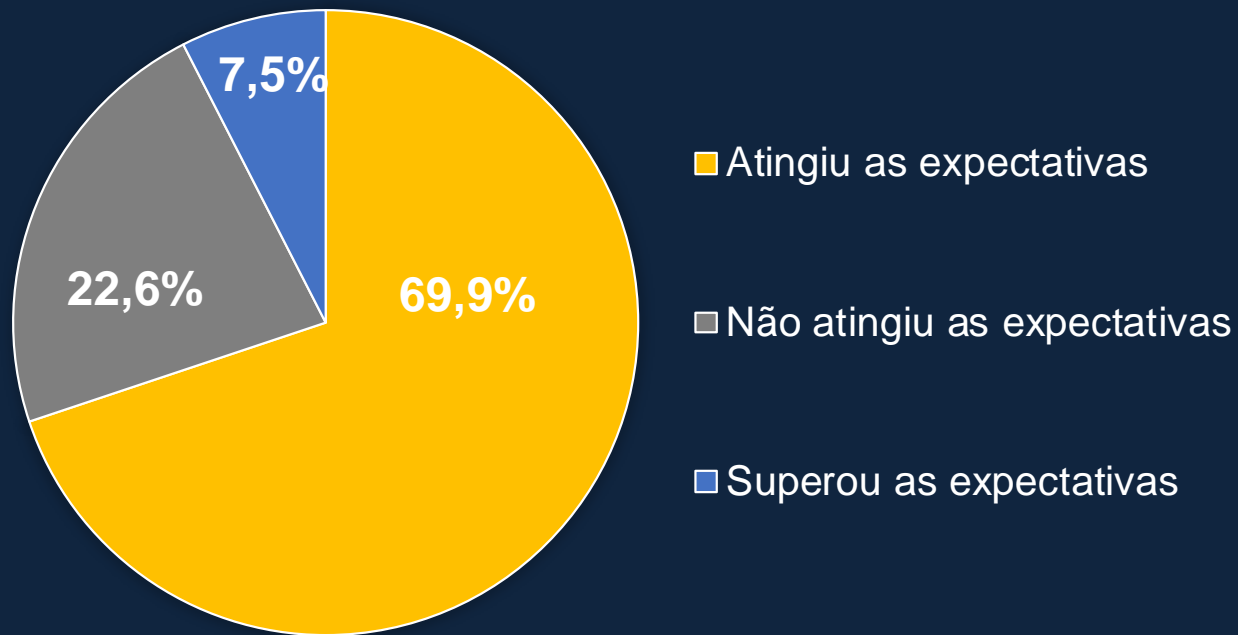
Como avalia o desempenho das vendas nos últimos 6 meses?



***DESEMPENHO
DAS VENDAS***

-- AVALIAÇÃO --

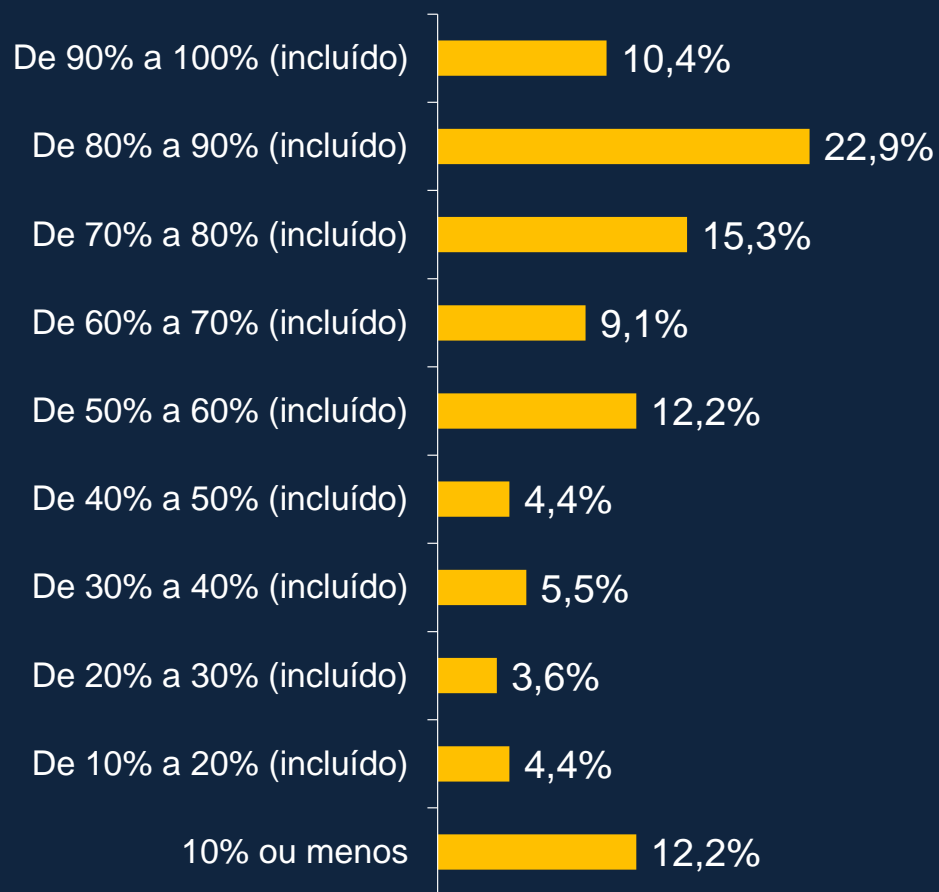
As vendas atenderam às expectativas?



***DESEMPENHO
DAS VENDAS***

-- AVALIAÇÃO --

Qual foi a sua ocupação média no primeiro semestre de 2023?



**NÍVEL DE
OCUPAÇÃO**
-- AVALIAÇÃO --

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

Empecilhos	%
O baixo crescimento da economia brasileira	40,5%
A carga tributária	23,6%
A forte concorrência	20,0%
A falta de atrativos na localidade	15,1%
As condições de infraestrutura na localidade	11,7%
A baixa demanda	11,4%
Alto custo para manter a estrutura	10,6%
A legislação a que sua empresa está submetida	7,3%
Falta de estratégia e planejamento em relação à própria empresa	4,4%
Dificuldade de acesso a crédito (capital de giro)	2,9%
A dimensão física do seu negócio	0,5%

EMPECILHOS

-- AVALIAÇÃO --

% de respondentes

* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

* 4,9% não percebem empecilhos

SONDAGENS
DE SEGMENTOS

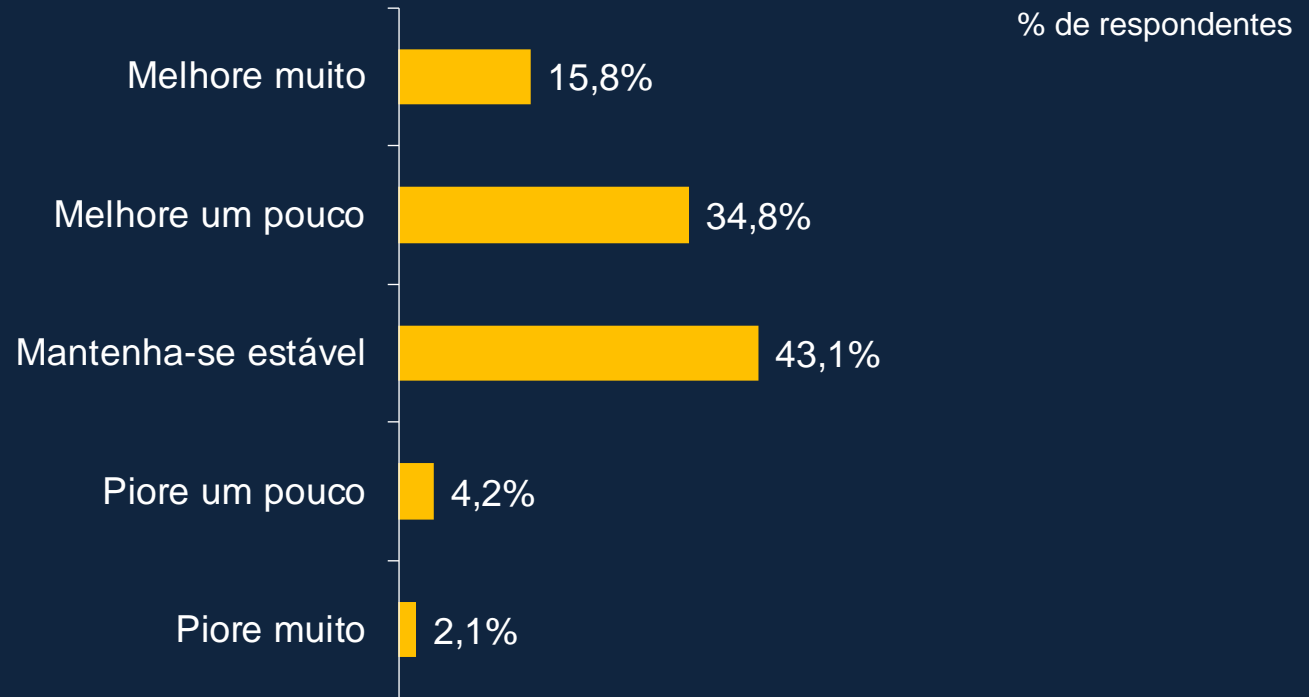
EXPECTATIVAS



Fecomércio RS

Sesc | Senac

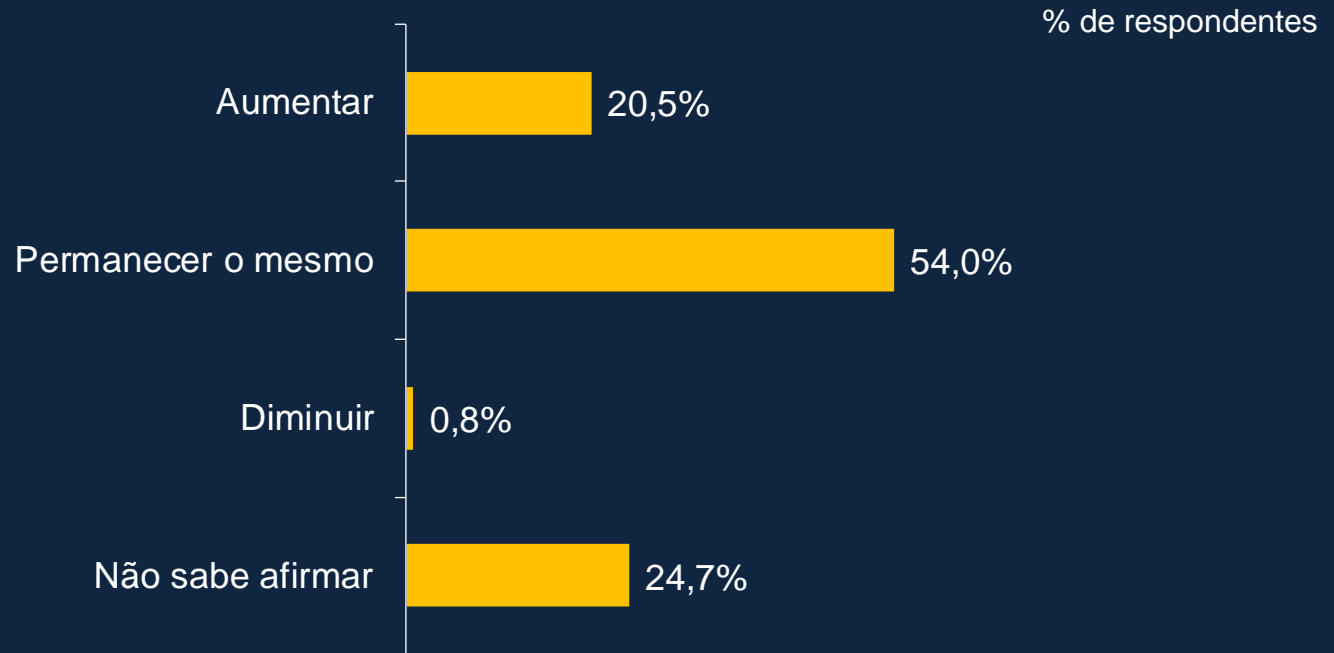
Quais suas expectativas para as suas vendas nos próximos 6 meses?



VENDAS

-- EXPECTATIVAS --

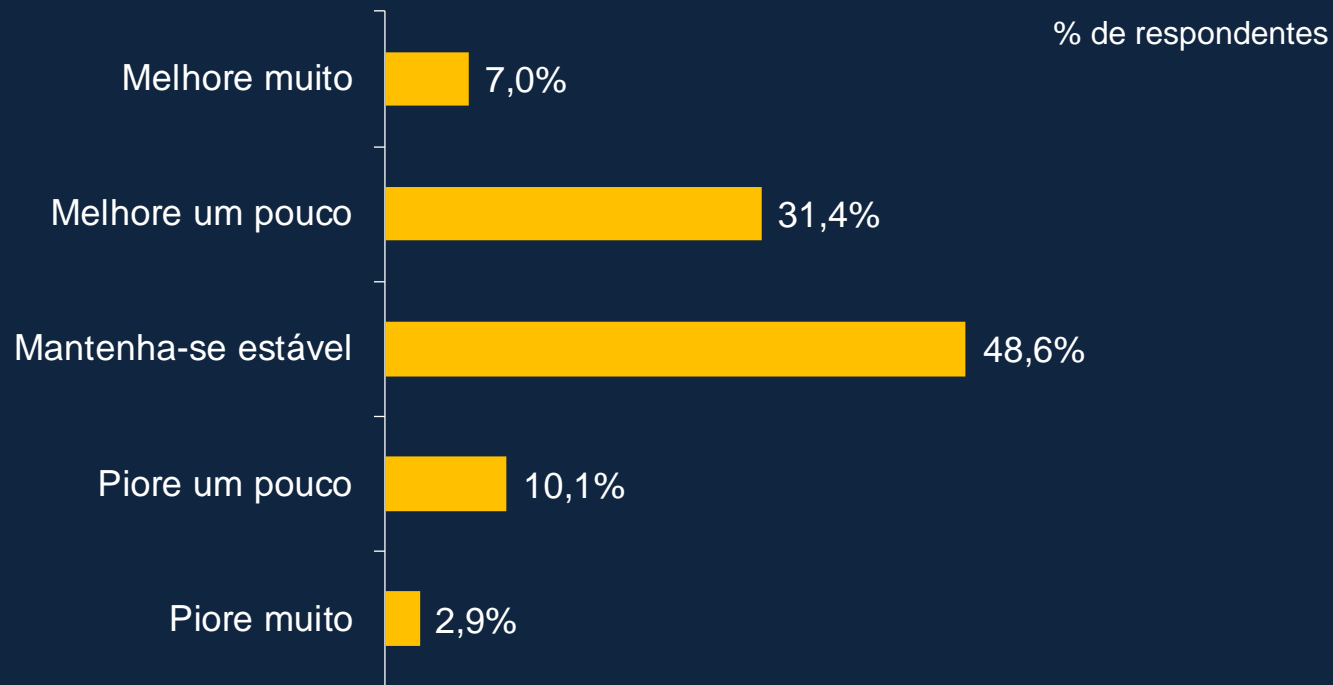
O número de pessoas trabalhando na sua empresa nos próximos 6 meses deverá:



***Nº DE PESSOAS
TRABALHANDO***

-- EXPECTATIVAS --

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



***ECONOMIA
BRASILEIRA***

-- EXPECTATIVAS --



Fecomércio RS

Sesc | Senac

assec@fecomercio-rs.org.br

Agosto de 2023