

**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



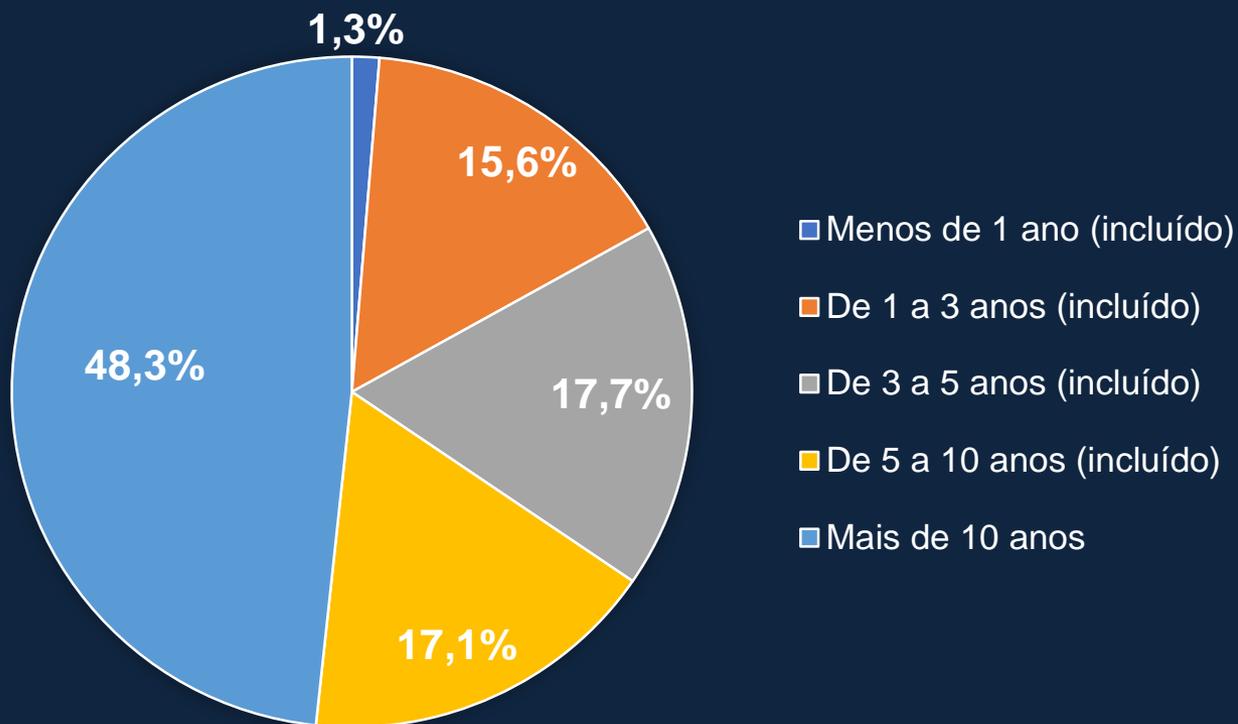
Fecomércio RS

Sesc | Senac

# TEMPO DE ATIVIDADE

-- PERFIL --

## Há quanto tempo seu negócio está em atividade?

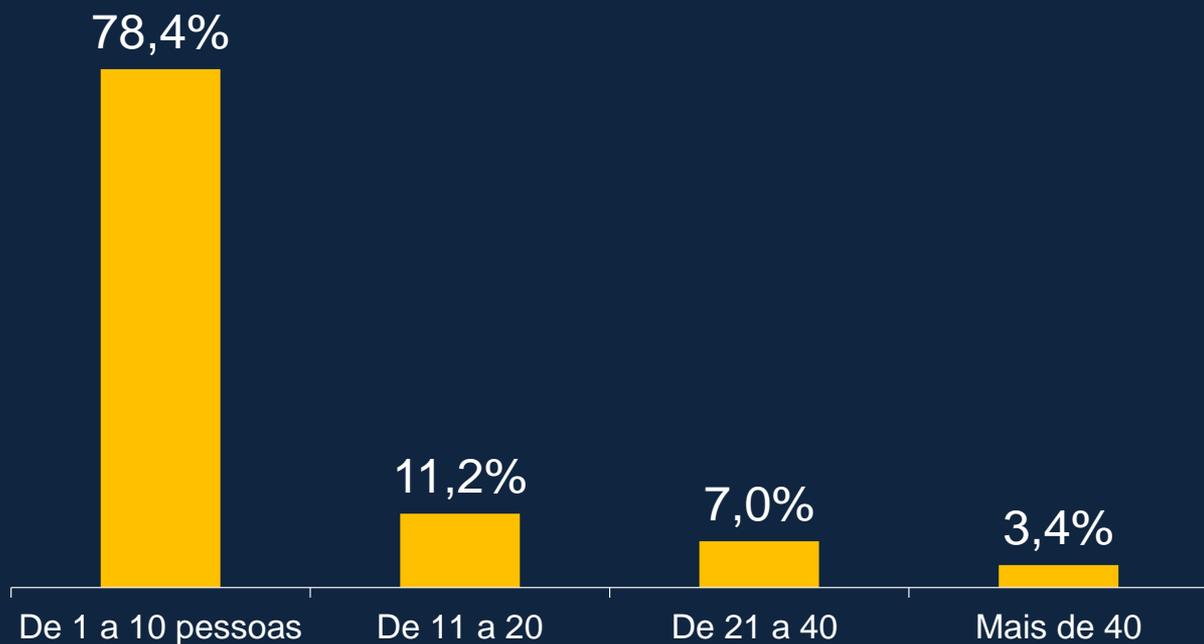


% de respondentes

# PESSOAS TRABALHANDO

-- *PERFIL* --

## Quantas pessoas trabalham no seu estabelecimento atualmente?

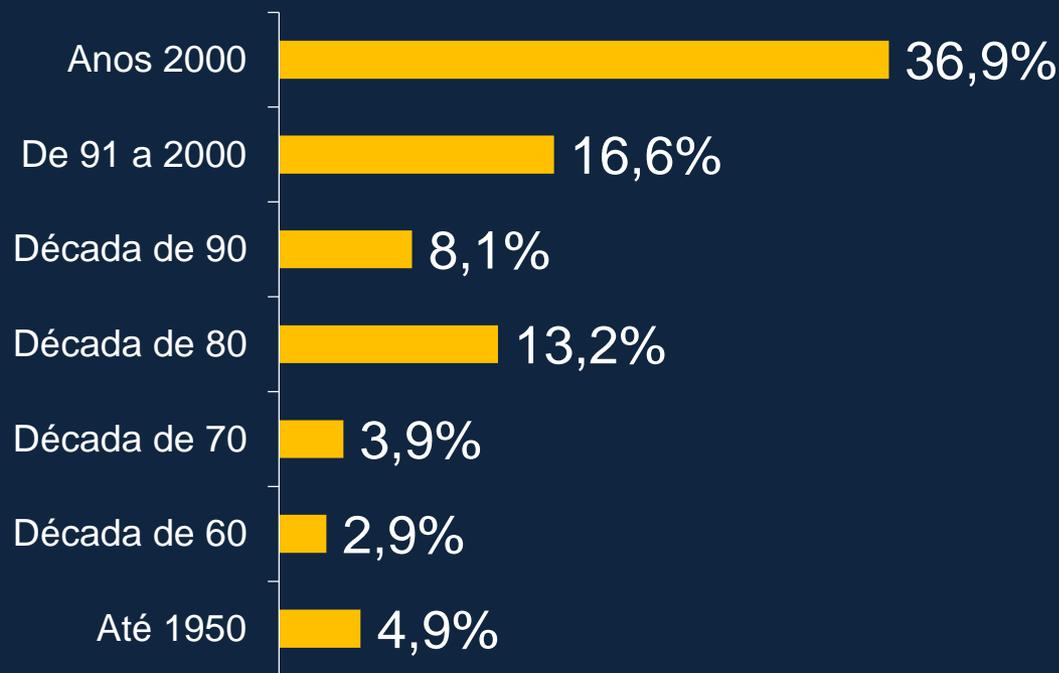


% de respondentes

# ANO DE CONSTRUÇÃO

-- PERFIL --

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

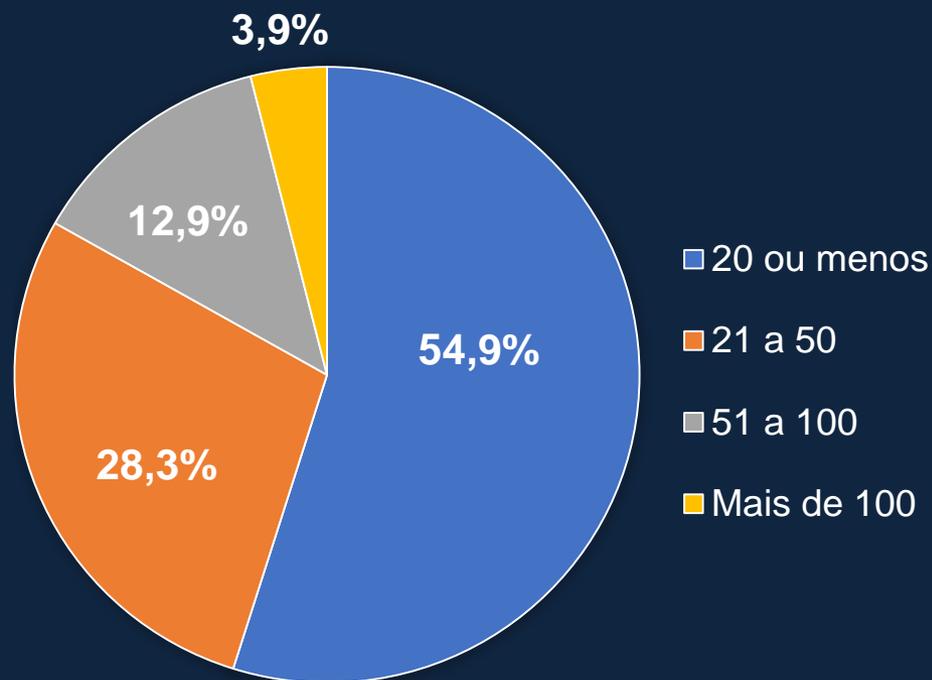


% de respondentes  
NS/NR 13,5%

# Nº DE QUARTOS

-- *PERFIL* --

## Quantas unidades habitacionais/quartos têm o seu estabelecimento?

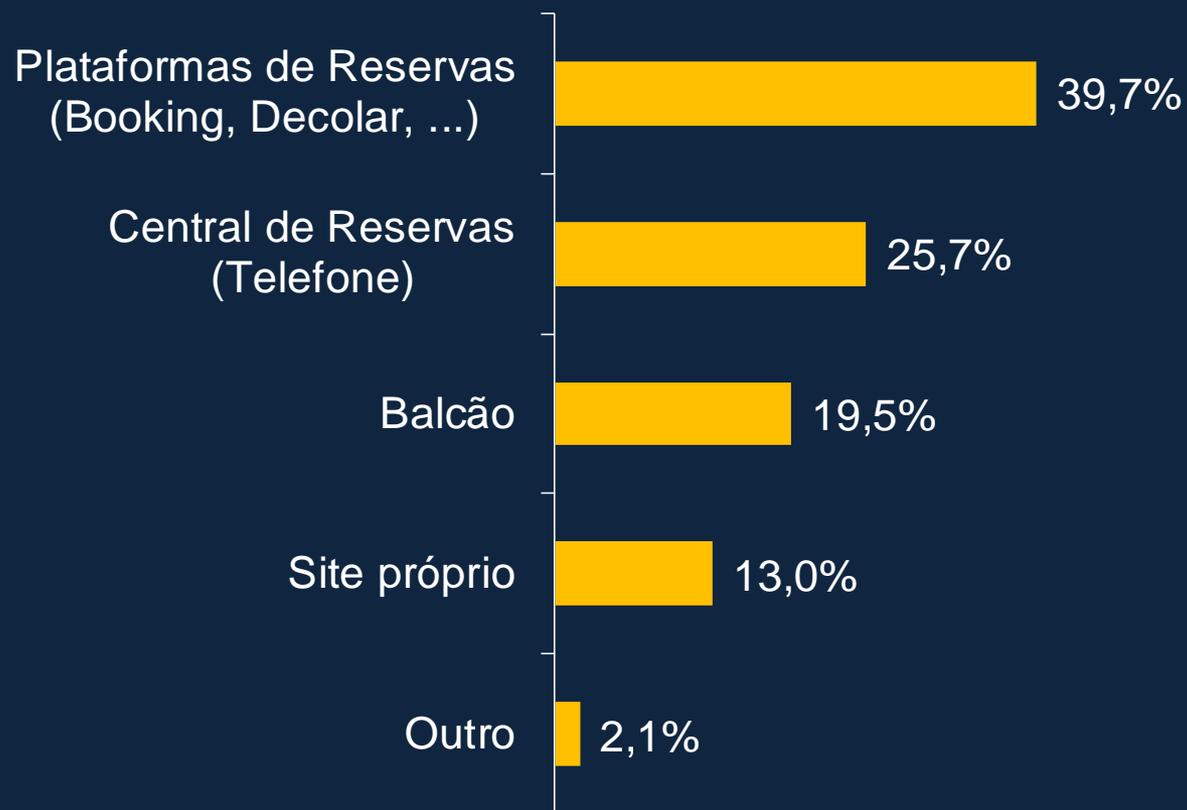


% de respondentes que souberam responder  
4 não souberam responder

# RESERVAS

-- PERFIL --

## Principal canal de reservas

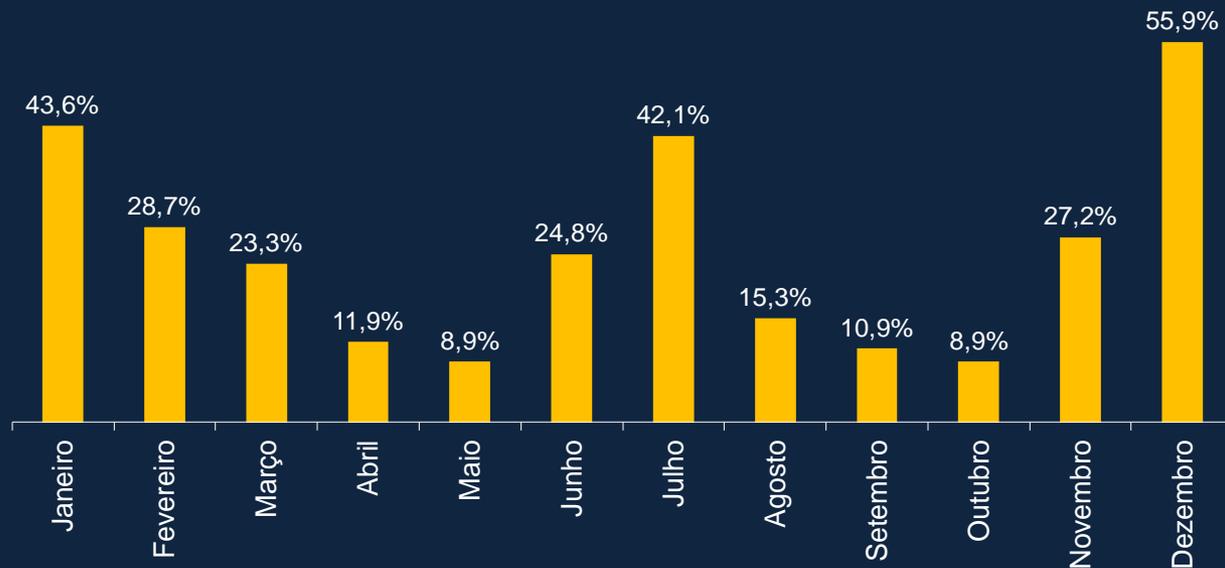


% de respondentes

# SAZONALIDADE

-- PERFIL --

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



% dentre os que responderam haver sazonalidade

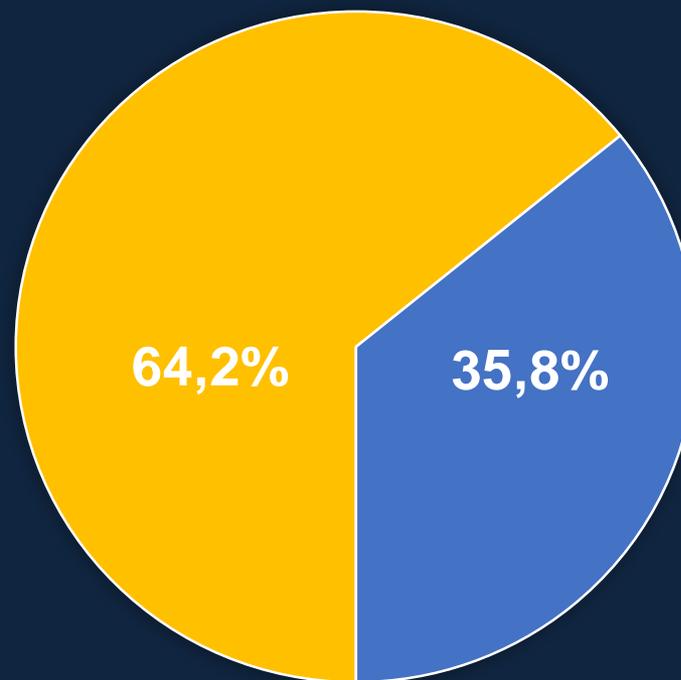
\* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

Para 47,5% não há sazonalidade

# NÍVEL DE OCUPAÇÃO

-- PERFIL --

O seu maior nível de ocupação se dá:



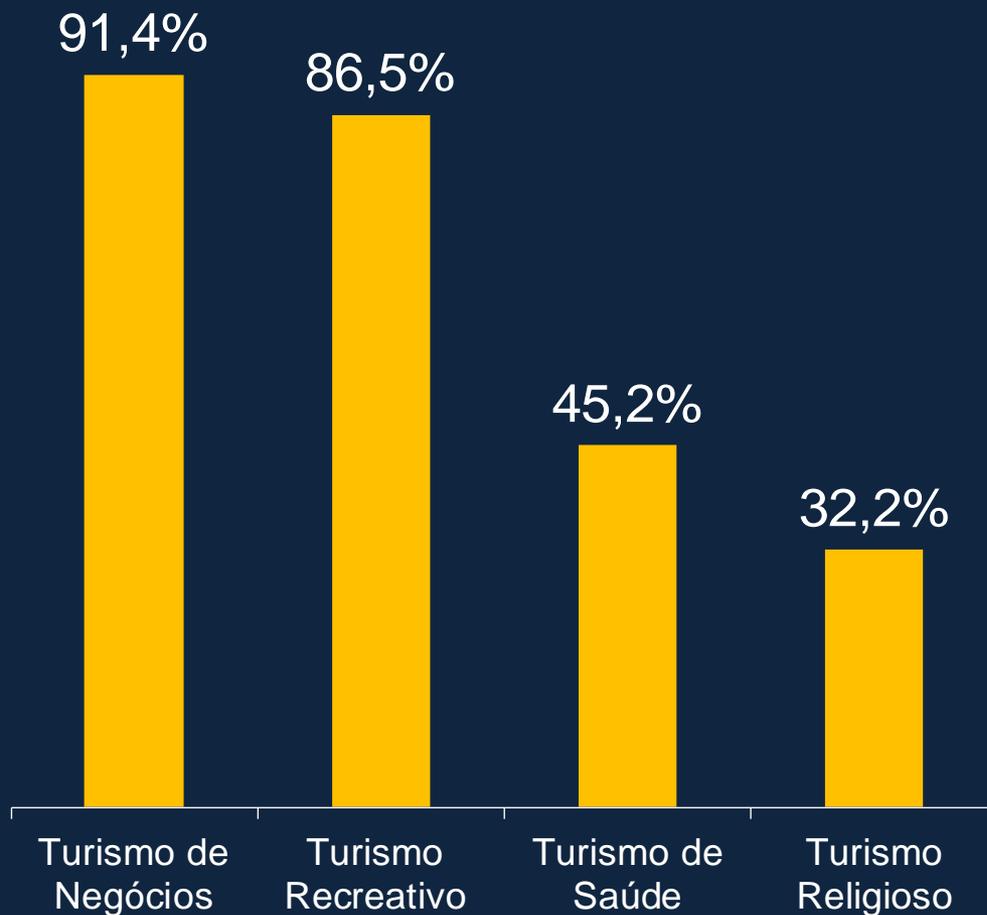
■ Dias de semana    □ Fim de semana

% de respondentes

# TIPO DE VIAGEM

-- PERFIL --

## Quais são os tipos de viagens que movimentam seu negócio?



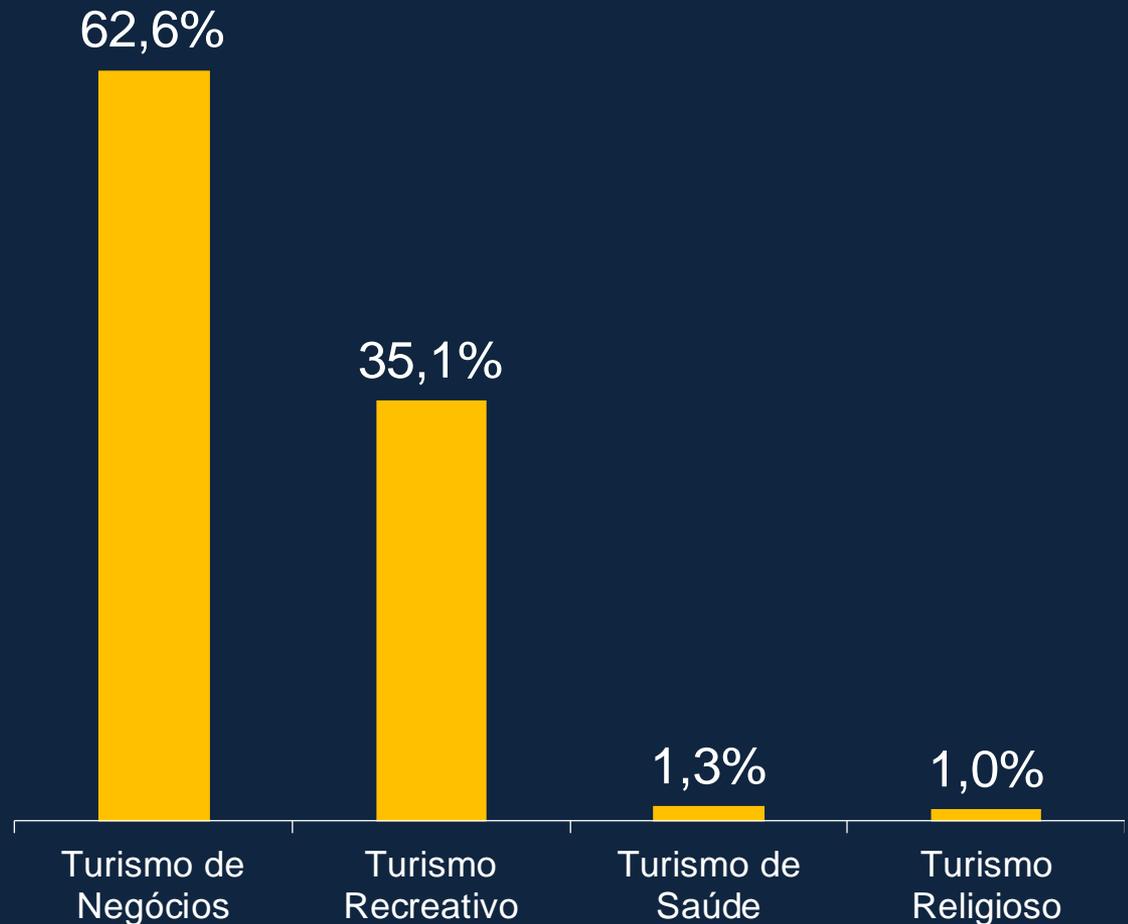
% de respondentes

\* RESPOSTAS MÚLTIPLAS

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

**TIPO  
DE VIAGEM**

**-- PERFIL --**

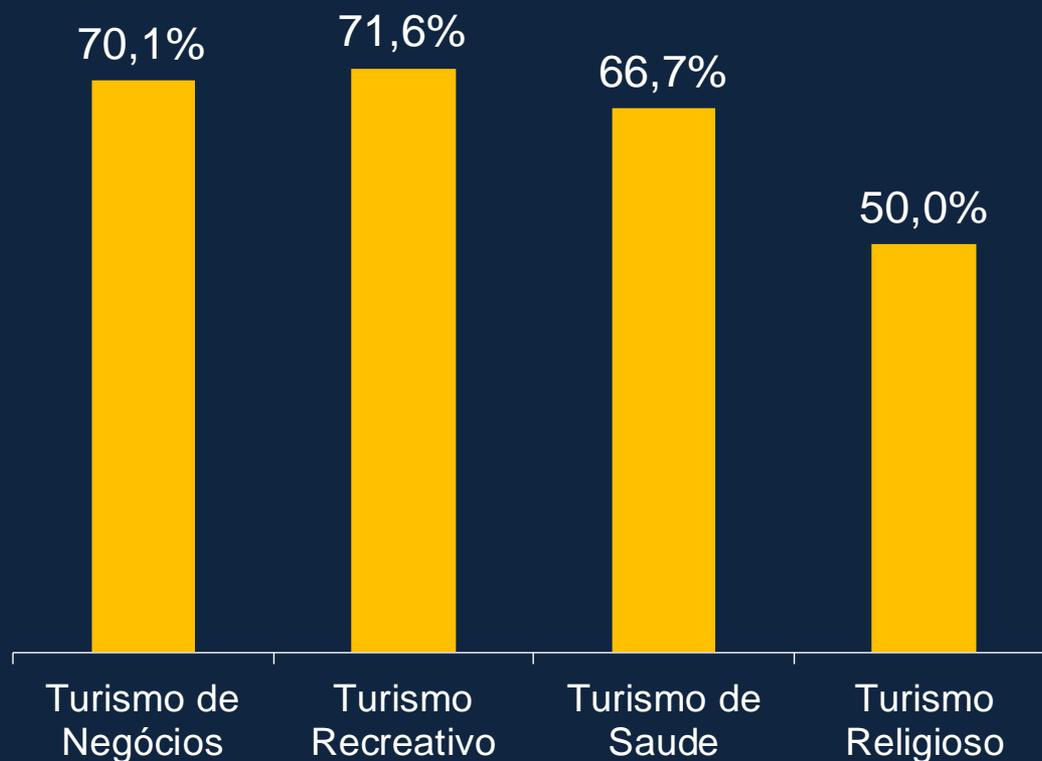


% de respondentes

# 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?

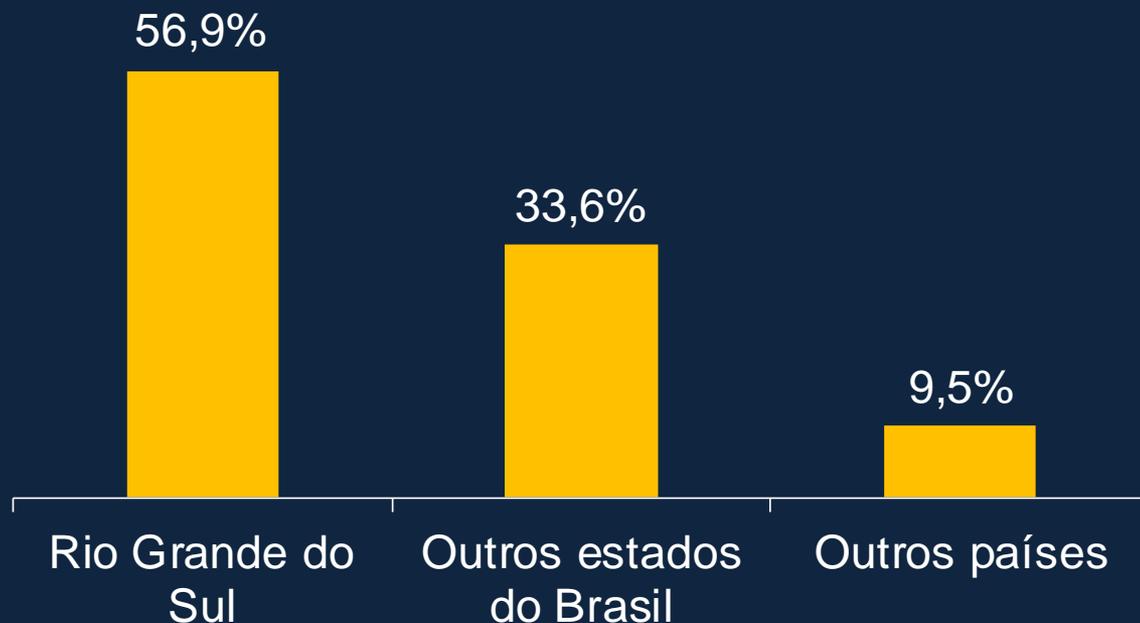
| Motivação das viagens  | %     |
|--|-------|
| Profissionais que viajam para prestar serviços/fazer visitas técnicas no município ou região | 34,5% |
| Pessoas que viajam para conhecer ou desfrutar de atrativos turísticos locais                 | 28,6% |
| Eventos empresariais de treinamento/convenções 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?

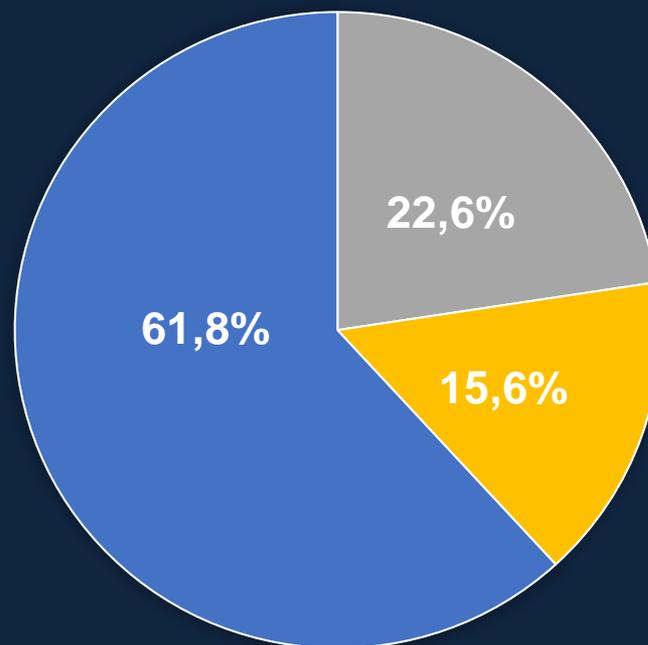


% de respondentes

# SEPARAÇÃO DE FINANÇAS

-- PERFIL --

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



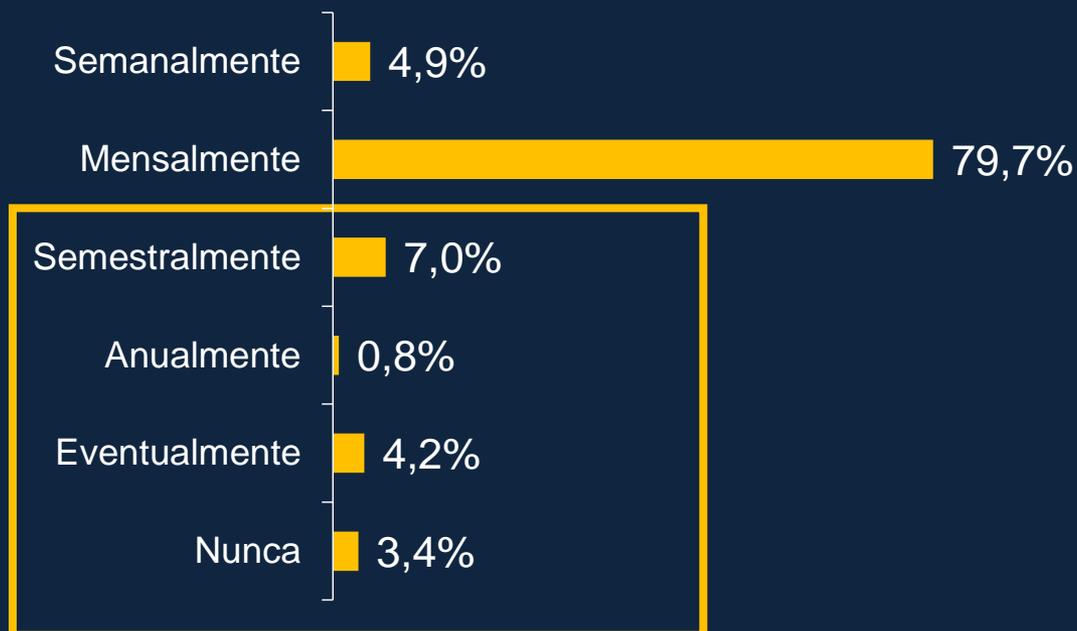
- Não sabe informar
- Não, as finanças da empresa e de seus sócios acabam se misturando
- Sim, as finanças da empresa são independentes das finanças dos sócios

% de respondentes

# ANÁLISE DE FINANÇAS

-- PERFIL --

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

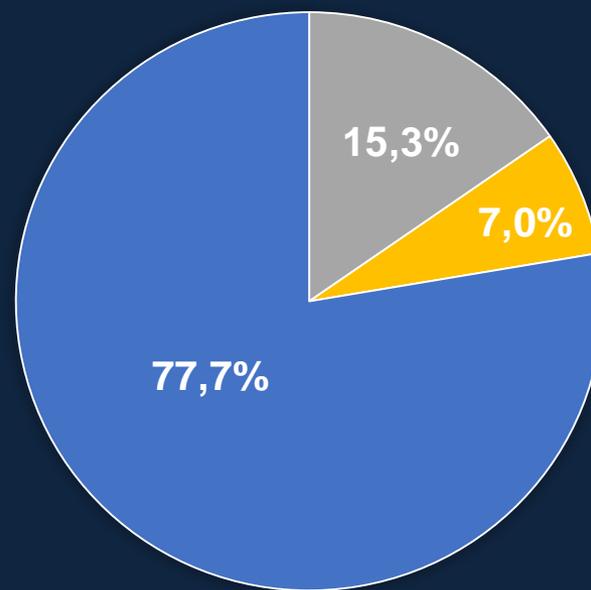


*15,3% tem um controle muito superficial ou simplesmente não há análise das finanças*

# EMPRÉSTIMOS

-- PERFIL --

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



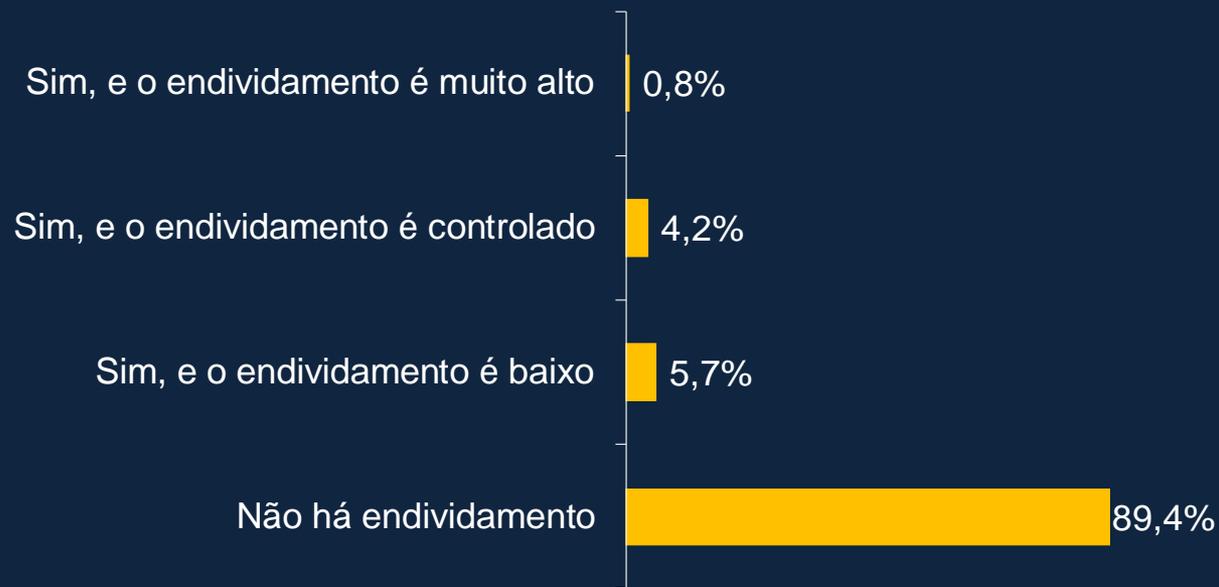
- Empréstimos em banco/cooperativa de crédito
- Financeira
- Recursos próprios dos sócios

% de respondentes

# ENDIVIDAMENTO

-- *PERFIL* --

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

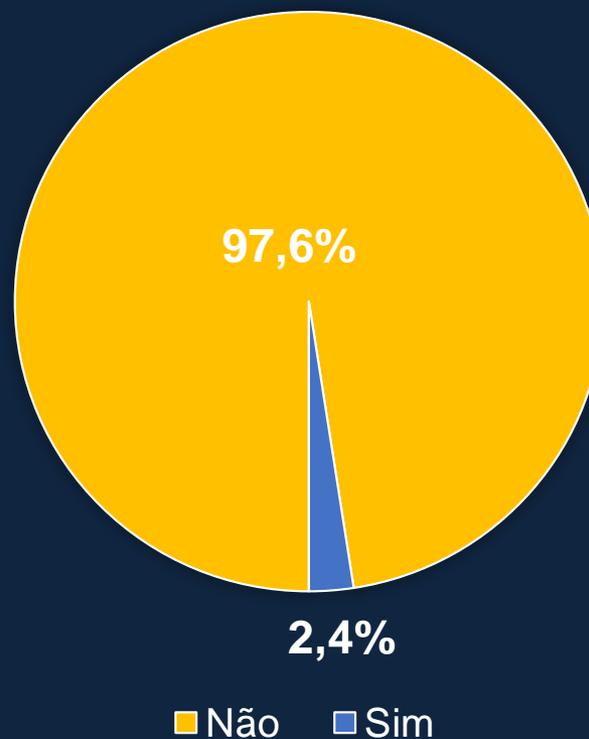


% de respondentes

# INADIMPLÊNCIA

-- PERFIL --

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

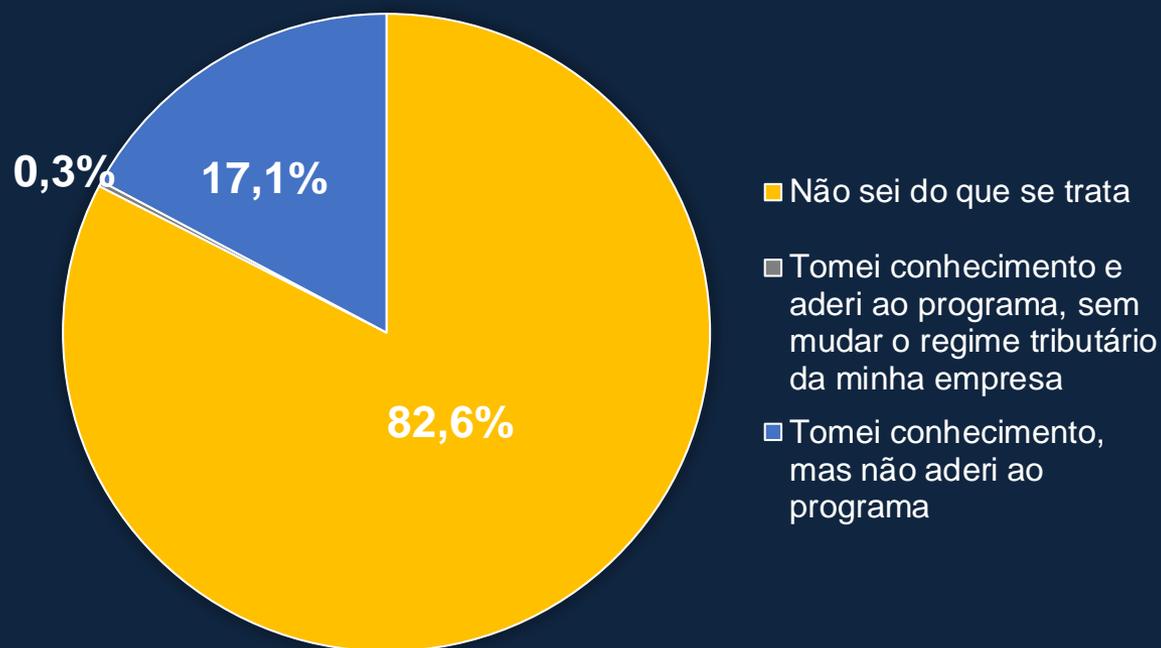


% de respondentes

**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% |

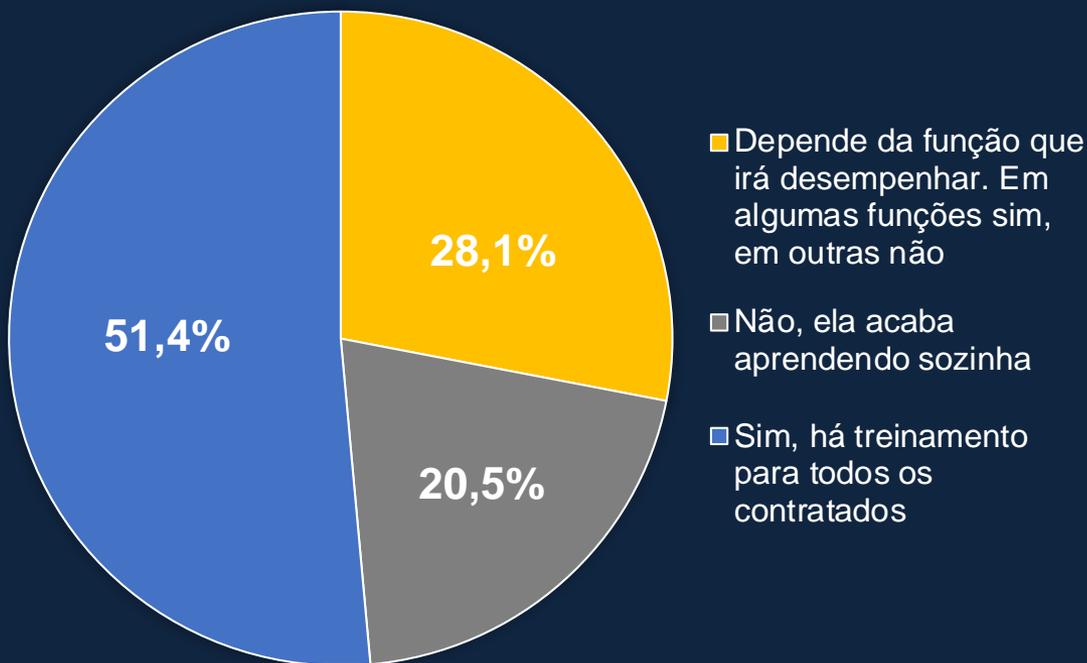
% de respondentes

\* 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**

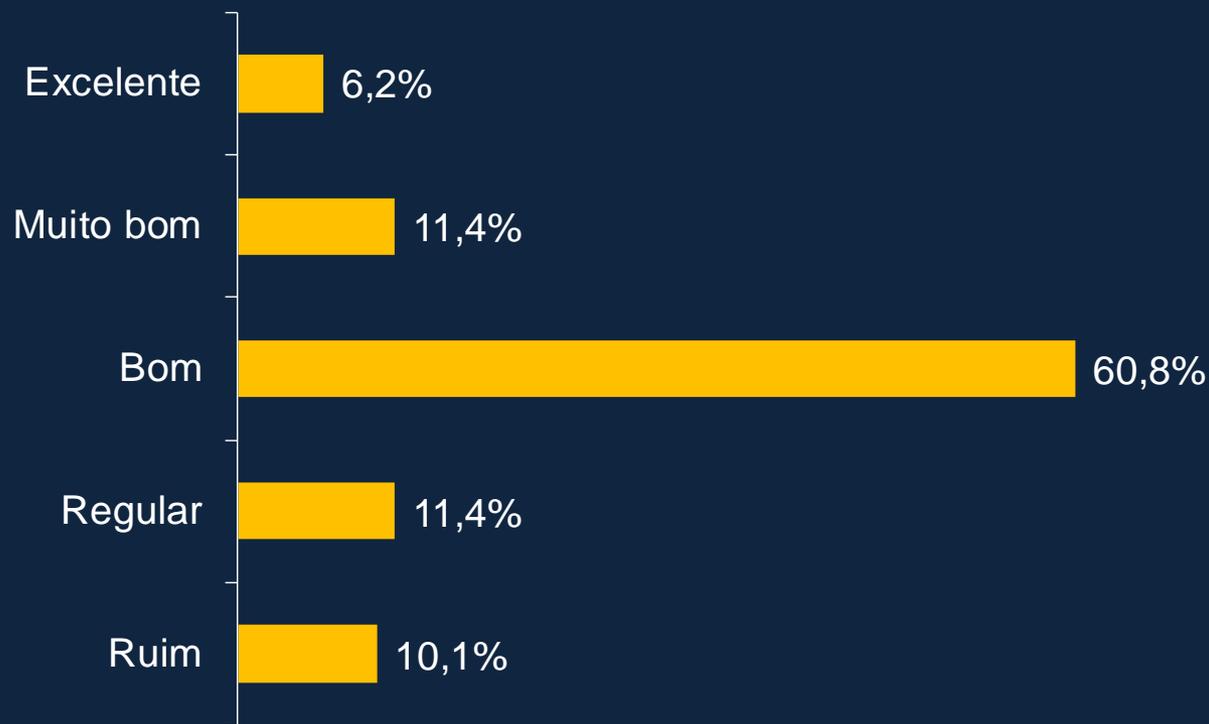
**AVALIAÇÃO DE  
ATUALIDADE**



**Fecomércio RS**

Sesc | Senac

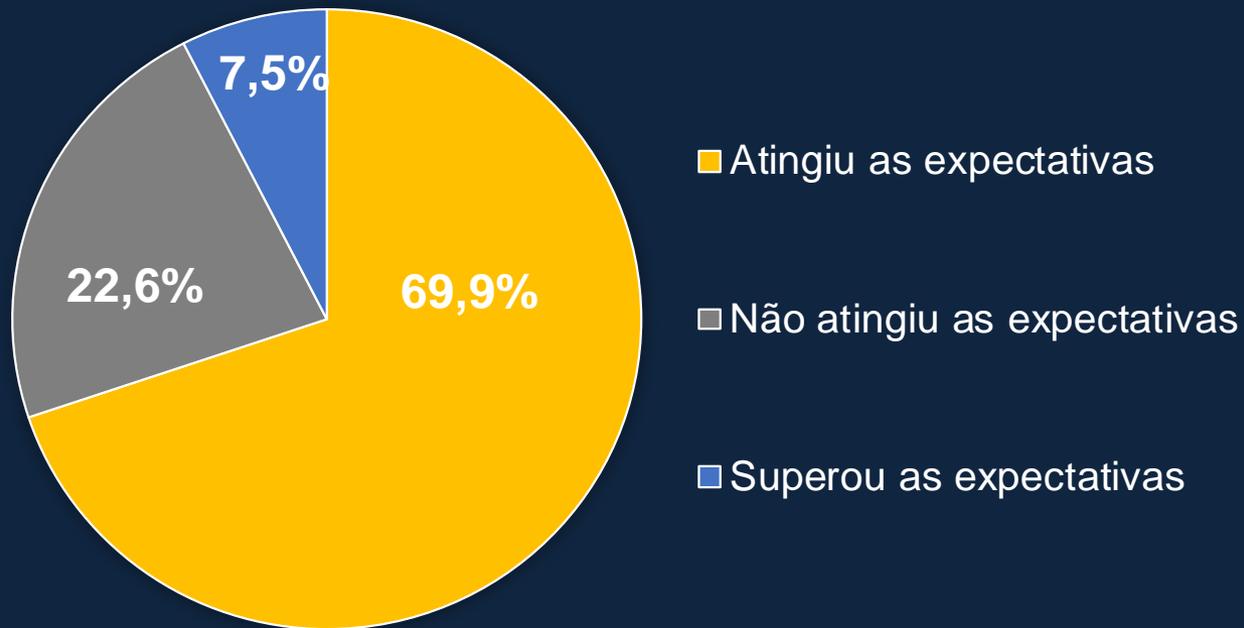
## Como avalia o desempenho das vendas nos últimos 6 meses?



***DESEMPENHO  
DAS VENDAS***

***-- AVALIAÇÃO --***

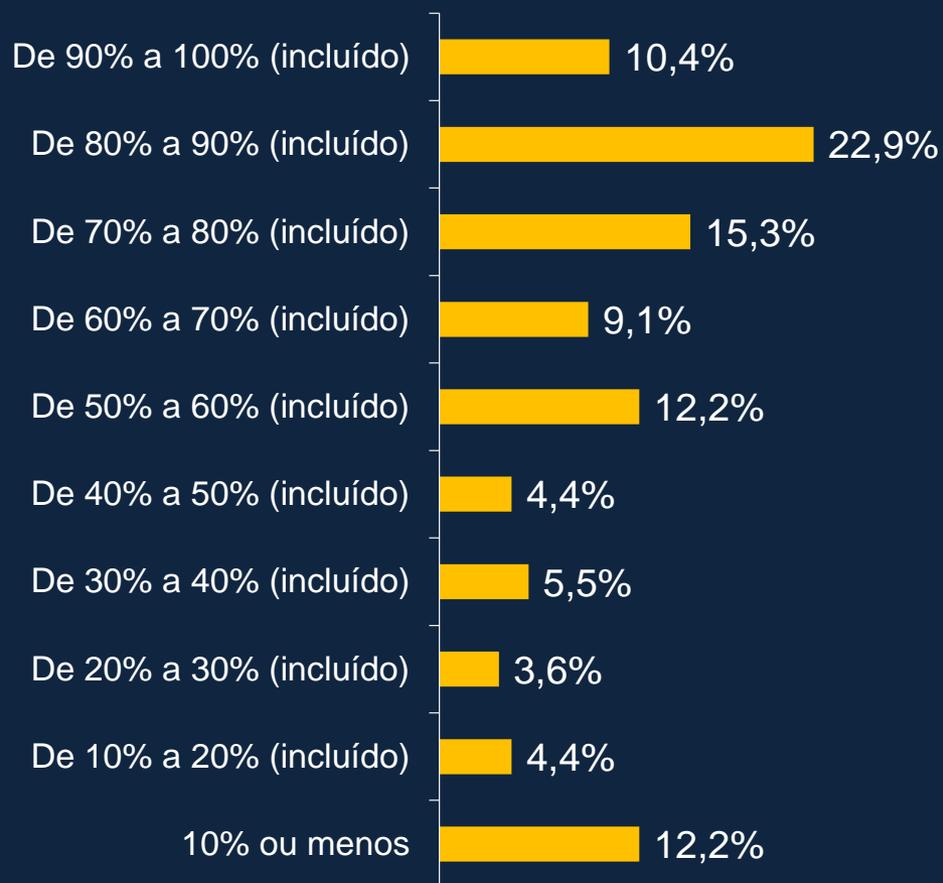
## As vendas atenderam às expectativas?



***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**

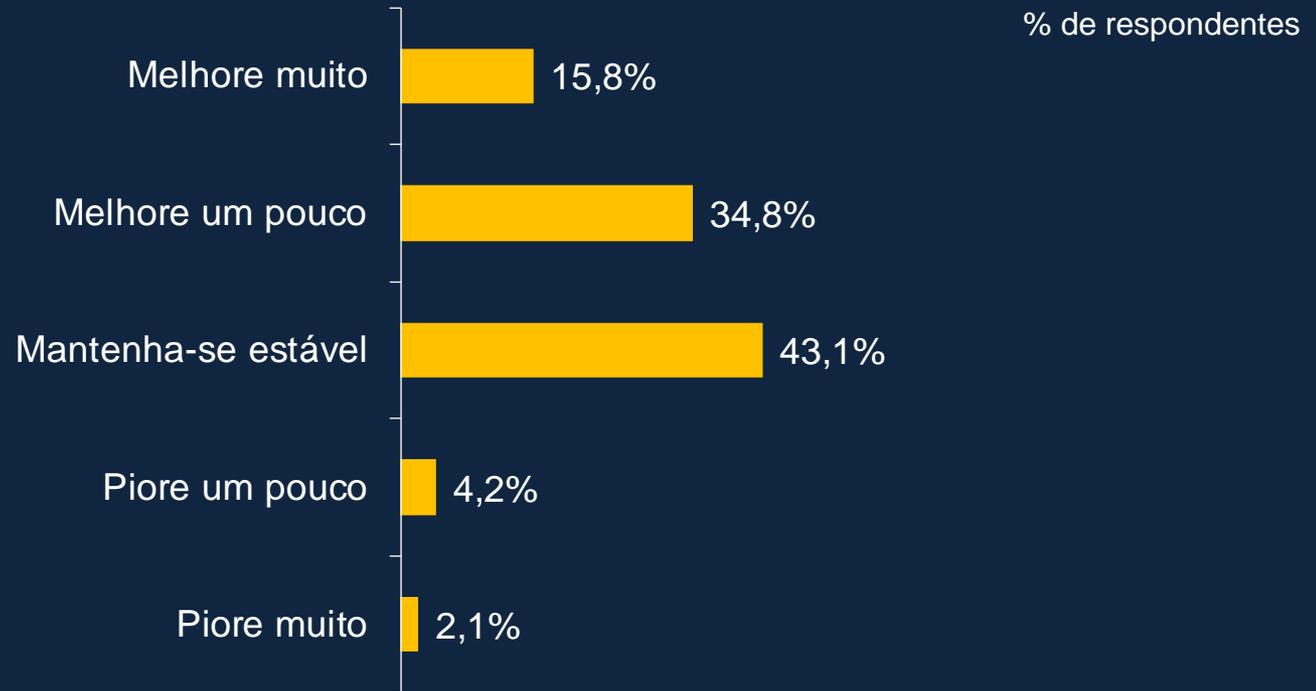
**EXPECTATIVAS**



**Fecomércio RS**

Sesc | Senac

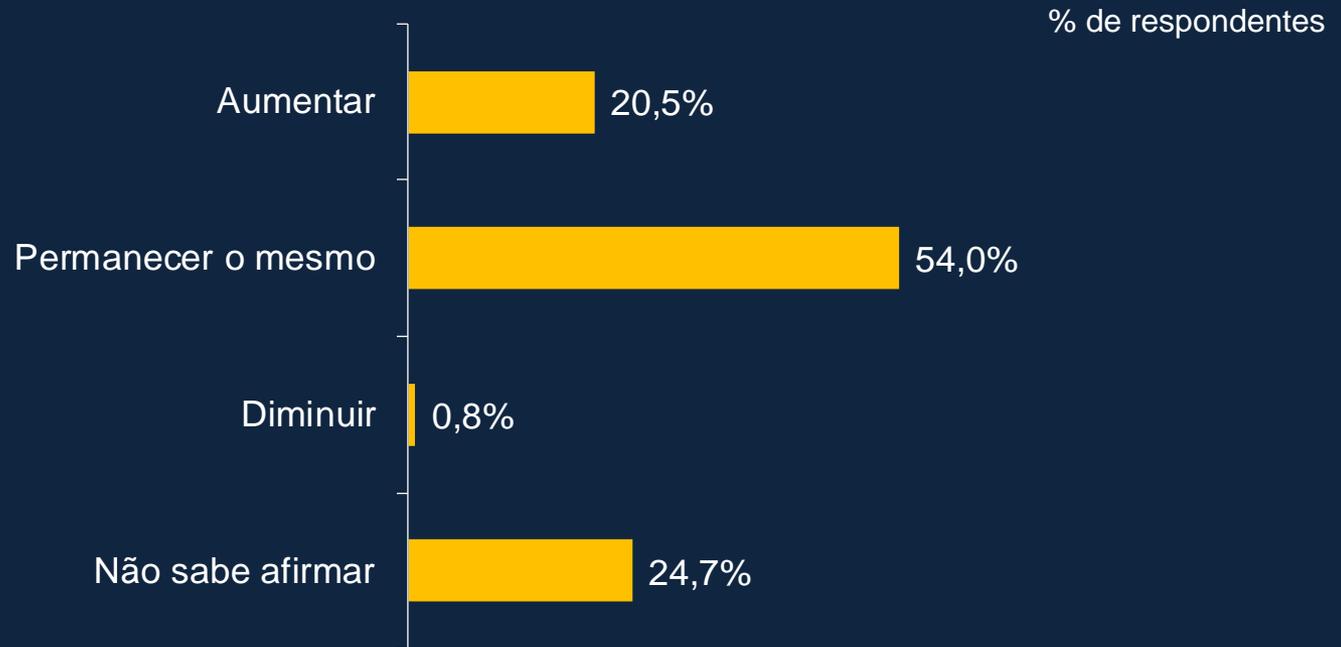
# Quais suas expectativas para as suas vendas nos próximos 6 meses?



**VENDAS**

-- EXPECTATIVAS --

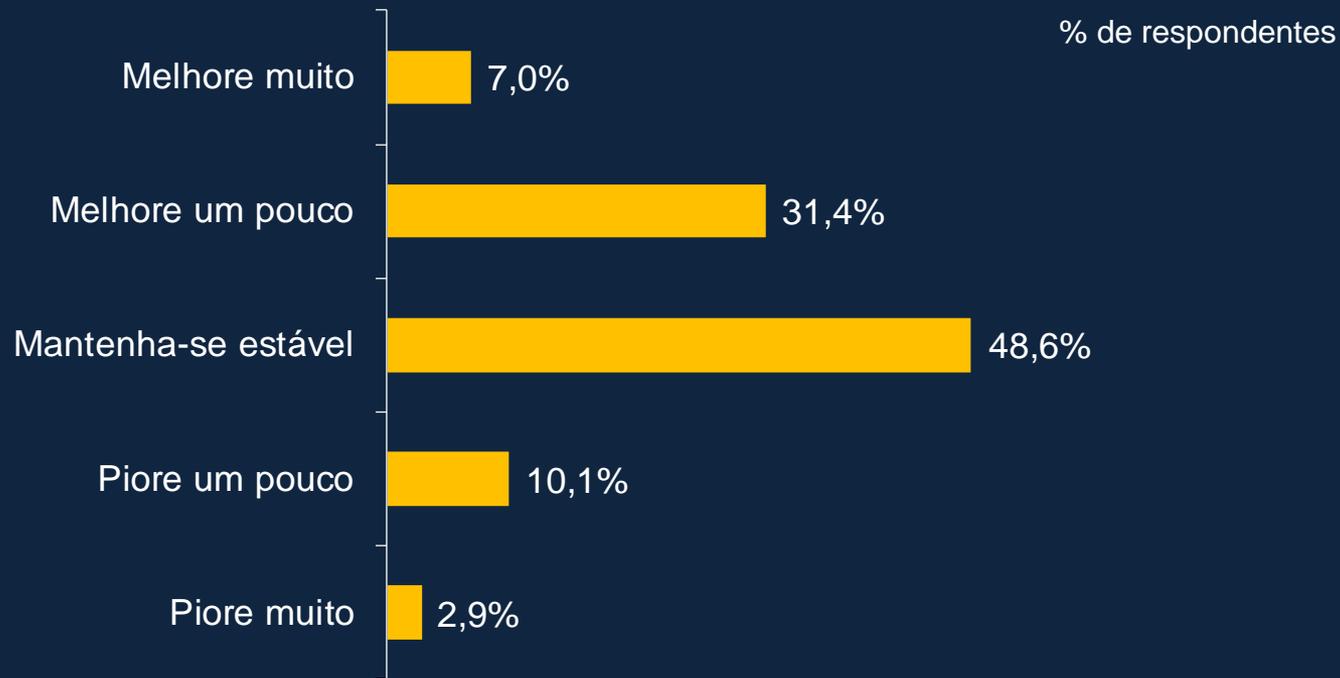
## O número de pessoas trabalhando na sua empresa nos próximos 6 meses deverá:



***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](mailto:assec@fecomercio-rs.org.br)

Agosto de 2023