

# Deloitte.

## Pesquisa de Natal 2016

Revelações sobre os hábitos de consumo do brasileiro



A “**Pesquisa de Natal 2016**”, realizada pela Deloitte, revela os hábitos e preferências dos brasileiros nas compras de presentes de Natal. O estudo traz dados estratégicos para os varejistas de todo o País e revela tendências e expectativas de consumo.

63%

pretendem gastar  
**menos**

### O que influencia o consumidor na hora da compra

Brasileiros pretendem gastar menos nas compras de Natal. Espera de retomada da economia se destaca como fator determinante para cuidado com os gastos.

Divisão por classes

56%  
**A/B**

63%  
**C**


73%  
**D/E**

 60%

estão **inseguros** em relação à estabilidade do emprego

 52%

pretendem **reduzir** as dívidas e não gastar mais

 41%

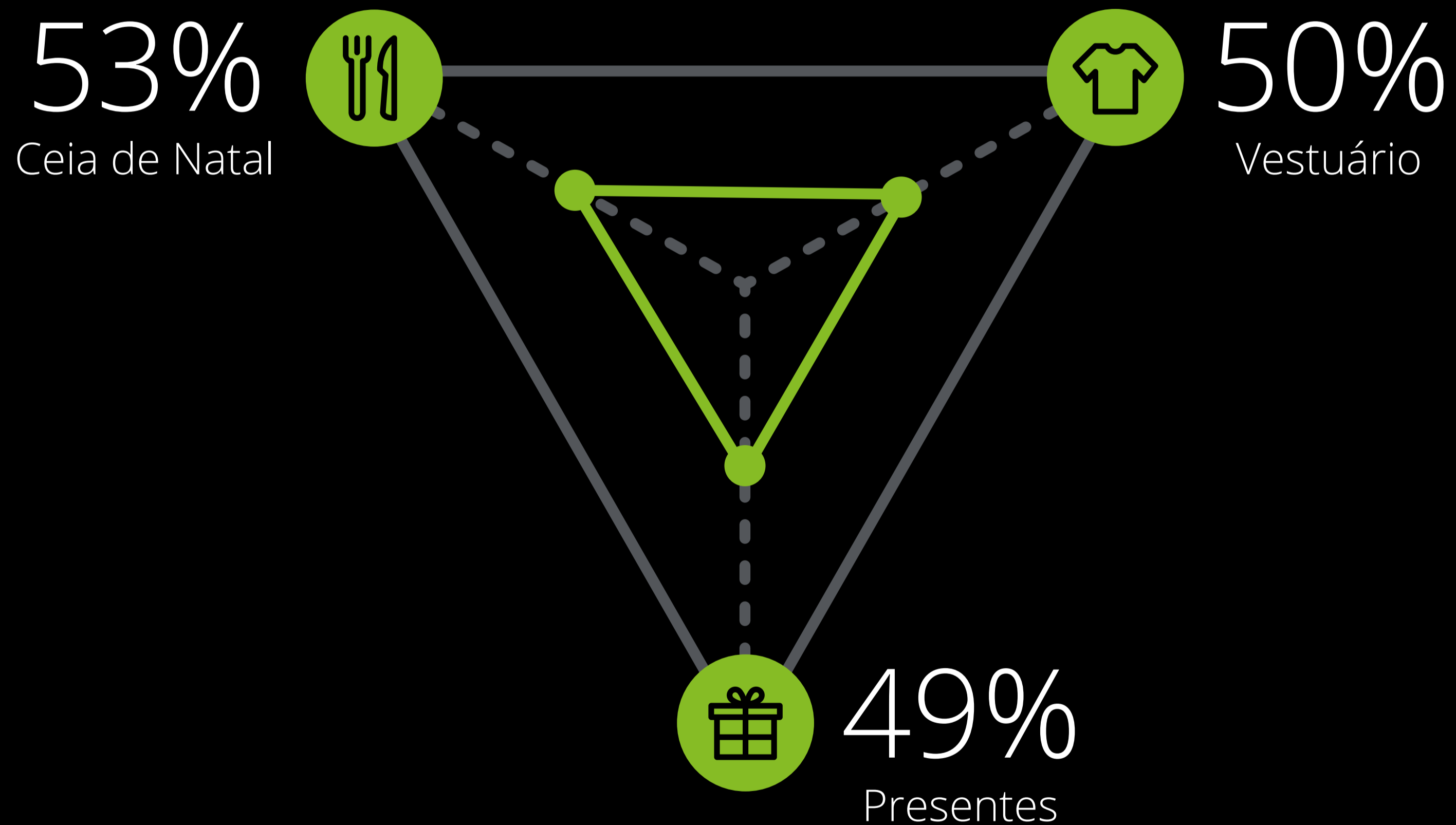
estão em situação financeira familiar **pior** do que o ano passado

Para 77% dos pesquisados, a situação econômica do País está **estagnada ou em declínio**, expectativa mais otimista que a registrada em 2015, quando este número era de 88%



Consumidor está priorizando **qualidade** à quantidade de presentes

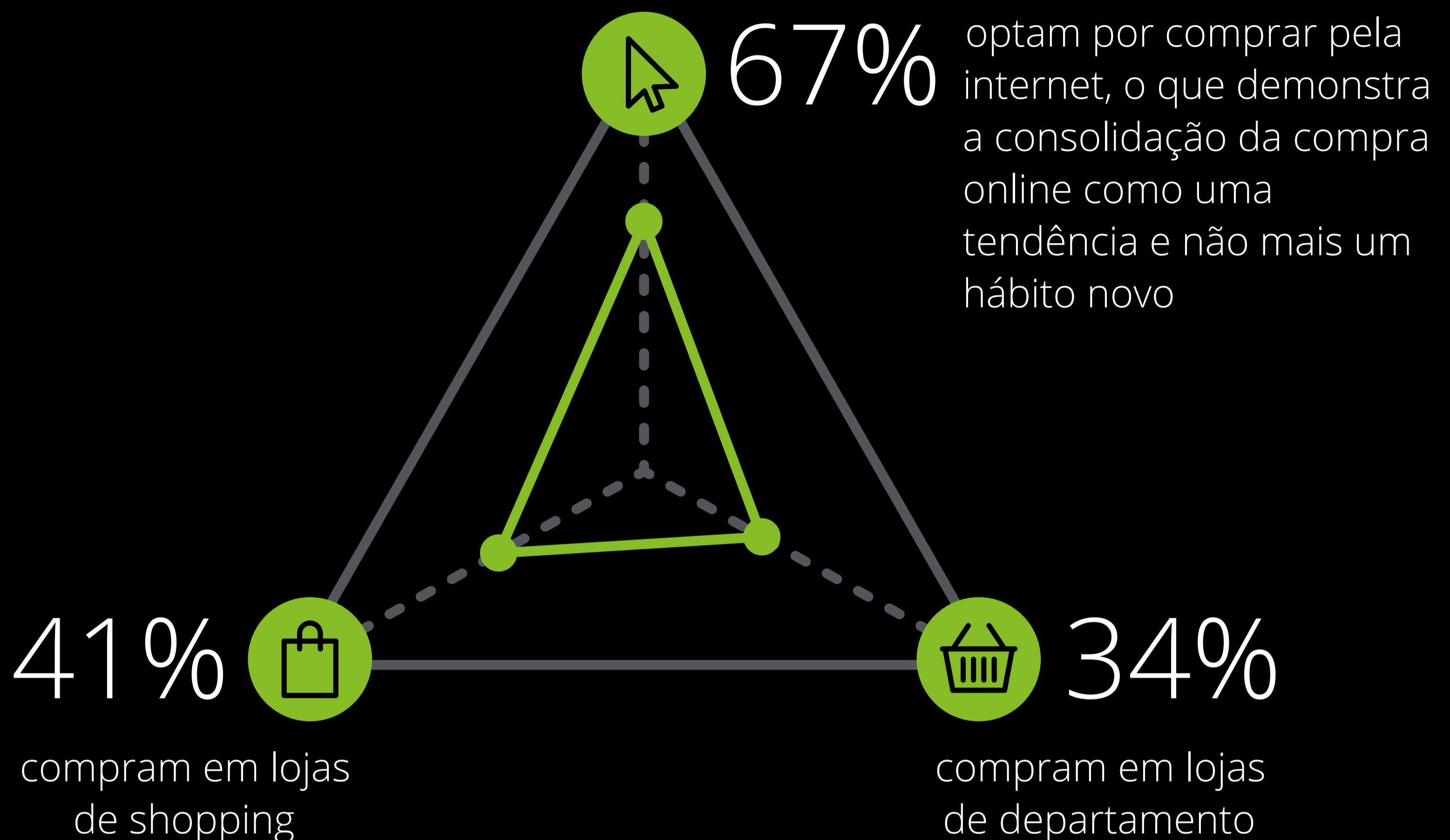
## Prioridade de **gastos**



O conceito **Back-to-Base**, de priorizar encontros familiares em épocas de crise, predominou em todos os países pesquisados: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e México.

# Hábitos e preferências

## Canais de compras



62%

dos respondentes acreditam que são **influenciados pelas mídias sociais** no momento da compra

## Divisão por idades





Ler opiniões e recomendações, pesquisar preços e ter ideias de presentes são as principais opções de uso das mídias.

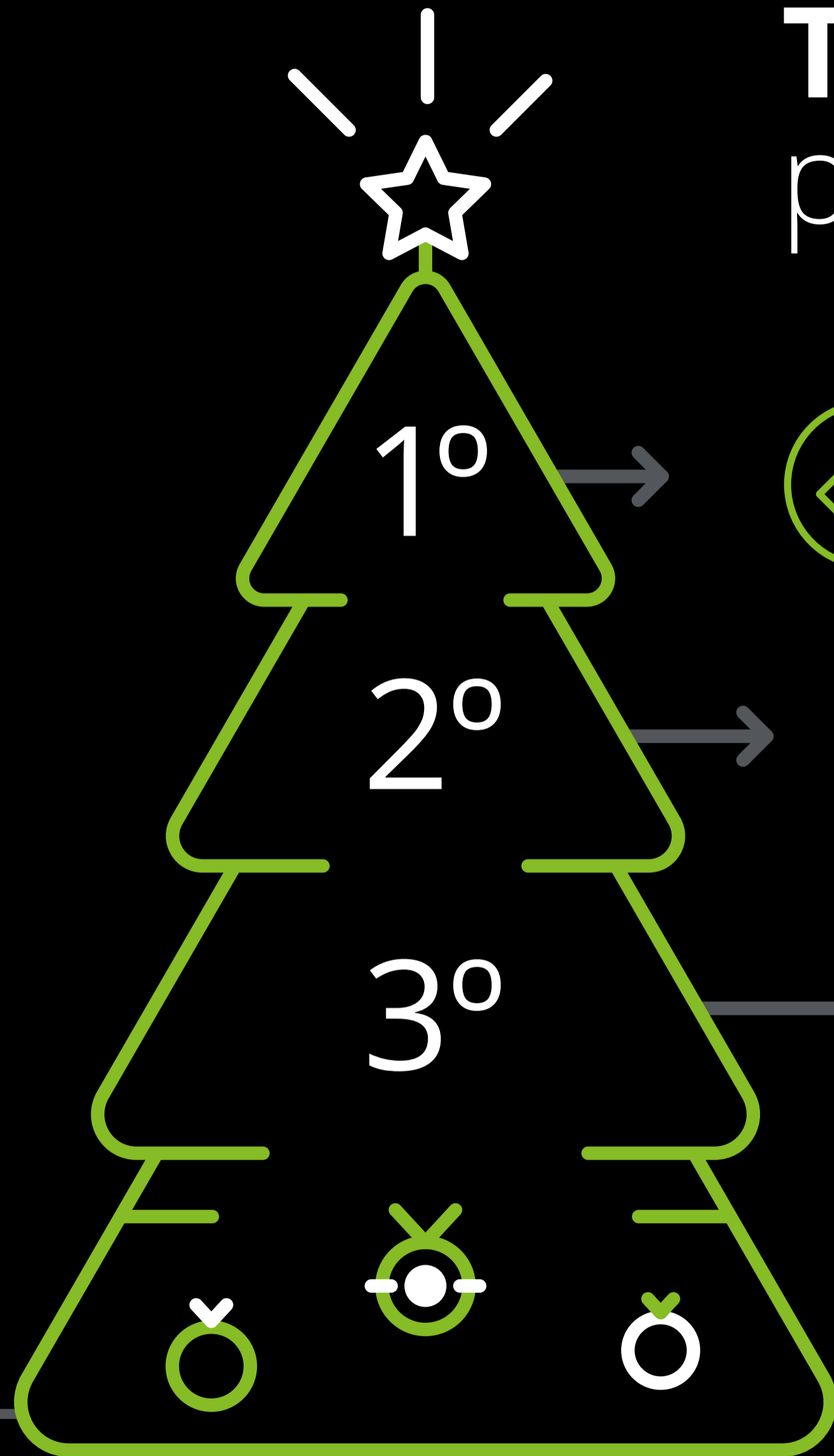
# Black Friday

26%

pretendem comprar durante a **Black Friday**



# Top 3 na lista de desejos para o presente de Natal



1º



Roupas e sapatos

2º

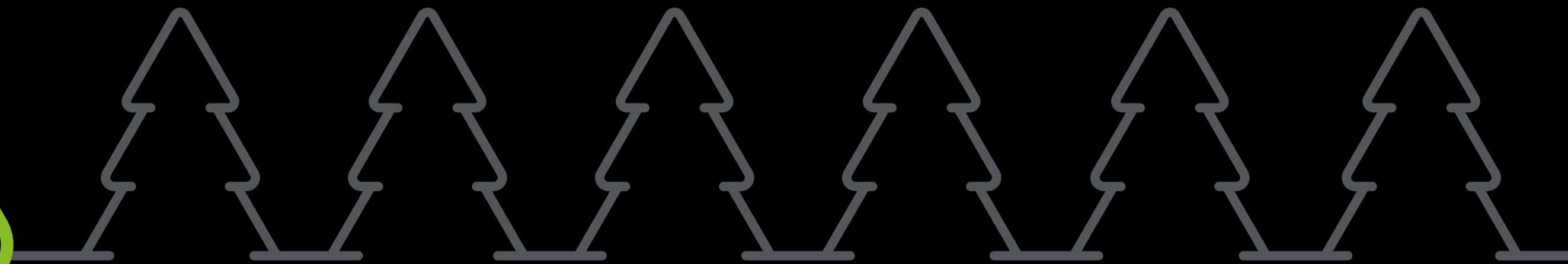


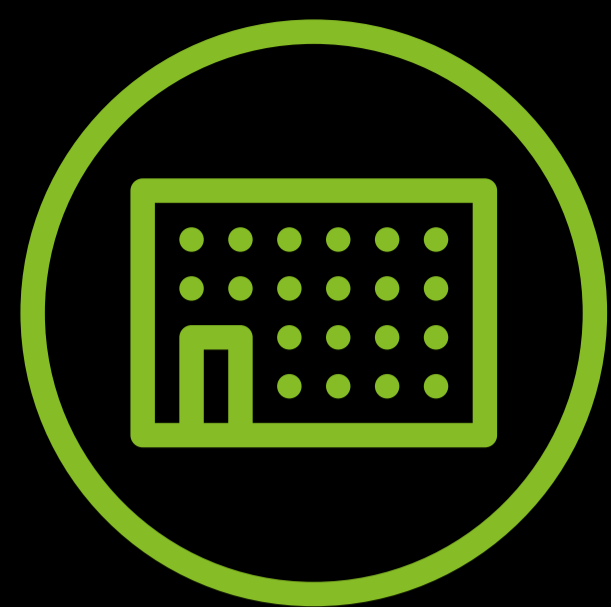
Aparelhos eletrônicos

3º



Viagens





# Motivos para a escolha do **canal de compra**



## Lojas físicas

## Websites

Facilidade nas devoluções/trocas



Preço baixo

Assistência

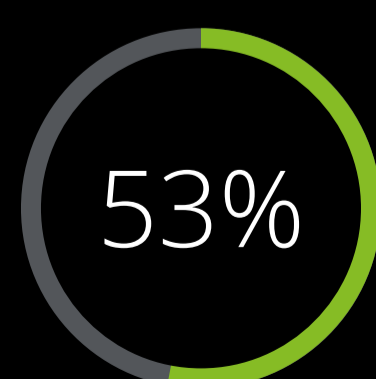


Maior seleção de mercadorias

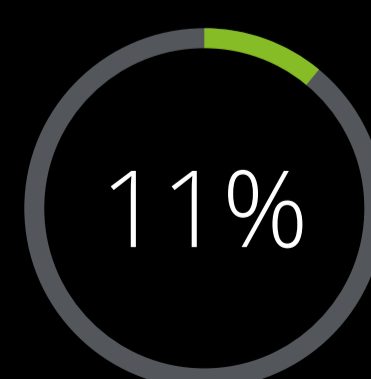
Velocidade das compras e/ou pagamento



Facilidade nas compras



dos consumidores **pesquisam mais** antes de comprar



planejam fazer suas compras **depois** do Natal, em 2015 a intenção era de 8%



**Consumidor phygital** - Seja na loja física ou na compra online, o brasileiro sempre busca o melhor preço.

# Principais diferenciais para o sucesso do varejista



Preços baixos



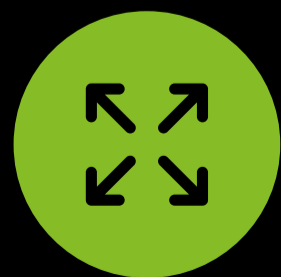
Parcerias com o setor manufatureiro, buscando sinergias



Variedade na oferta de produtos



Fidelização do consumidor a seus produtos e marcas



Multiplicidade de pontos de venda



Investimento em serviços que agradam grande parte dos consumidores





**Fonte:** sétima edição da "Pesquisa de Natal 2016 - Revelações sobre os hábitos de consumo do brasileiro" da Deloitte ouviu 1.000 entrevistados, entre os dias 10 e 18 de outubro de 2016, das cinco regiões do País

Para mais detalhes sobre esse estudo e as soluções da Deloitte para o setor de varejo e bens de consumo, entre em contato com [consumerbusiness@deloitte.com](mailto:consumerbusiness@deloitte.com) ou acesse [www.deloitte.com.br](http://www.deloitte.com.br)

# Deloitte.

A Deloitte refere-se a uma ou mais entidades da Deloitte Touche Tohmatsu Limited, uma sociedade privada, de responsabilidade limitada, estabelecida no Reino Unido (“DTTL”), sua rede de membros, e entidades a ela relacionadas. A DTTL e cada uma de suas membros são entidades legalmente separadas e independentes. A DTTL (também chamada “Deloitte Global”) não presta serviços a clientes. Consulte [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) para obter uma descrição mais detalhada da DTTL e suas membros.

A Deloitte oferece serviços de auditoria, consultoria, assessoria financeira, gestão de riscos e consultoria tributária para clientes públicos e privados dos mais diversos setores. A Deloitte atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®, por meio de uma rede globalmente conectada de membros em mais de 150 países, trazendo capacidades de classe global, visões e serviços de alta qualidade para abordar os mais complexos desafios de negócios dos clientes. Para saber mais sobre como os cerca de 224.400 profissionais da Deloitte impactam positivamente nossos clientes, conecte-se a nós pelo Facebook, LinkedIn e Twitter.

©2016 Deloitte Touche Tohmatsu. Todos os direitos reservados