

EXPECTATIVA DE VENDAS DO DIA DOS NAMORADOS 2024

Elaborado por: Ana Carolina Julio e Reveni Chiste.

Expectativas de vendas

O Dia dos Namorados 2024 deverá movimentar cerca de R\$ 50 milhões em vendas no comércio do Espírito Santo. Confirmada essa estimativa, a tendência é que as vendas do Estado para a data acompanhem o desempenho nacional, com crescimento em torno de 5% em relação a 2023.

Para atender à demanda sazonal na data comemorativa de 2024, os comerciantes deverão trabalhar com o quadro de funcionários existente.

De acordo com a **Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em todo o Brasil¹**, foi estimado um avanço de 5,6% em relação ao ano passado, com faturamento de cerca de R\$ 2,59 bilhões. Os estados de São Paulo (R\$ 830 milhões) e de Minas Gerais (R\$ 252 milhões) foram os destaques em termos absolutos.

Produtos

Os produtos mais procurados serão do ramo de vestuário, calçados e acessórios, que devem responder por 42% do faturamento. Eletroeletrônicos e utilidades (28%), supermercados (11%) e perfumaria e cosméticos (10,0%) também estão entre os produtos demandados.



Segundo a **CNDL/SPC Brasil**², sete em cada dez consumidores (67%) pretendem adquirir algum produto ou serviço para o Dia dos Namorados. Em média, o consumidor pretende comprar de um a dois presentes para comemorar a data, com um valor de gasto médio de cerca de R\$ 240,00. As lojas físicas apareceram como o principal local de compra (57%) e 33% dos consumidores pretendem fazer as compras pela internet.

Nesse levantamento também chama atenção alguns aspectos do comportamento dos consumidores, por exemplo, o fato de 32% das pessoas pretenderem ir as compras mesmo com contas em atraso, sendo que 68% estão com nome sujo atualmente.

Os dados revelam, ainda, que 29% reconhecem gastar mais do que podem na compra de presentes para o parceiro. Nesse contexto, o estudo aponta que é preciso ter disciplina e organizar os gastos, utilizando-se mais da criatividade para as comemorações. A data também movimentou o setor de serviços, especialmente, de alimentação, como bares e restaurantes, de presentes personalizados, de hotéis, entre outros.

Tendências

O Dia dos Namorados marca o início das comemorações do segundo semestre, sendo uma transição do comércio para um período que costuma ser mais agitado em termos de vendas quando comparado aos primeiros meses do ano. Sendo uma importante data comemorativa para o setor, o Dia dos Namorados é mais uma oportunidade para impulsionar as vendas e alcançar as metas de fechamento do ano.

O relatório Connect sobre a **Intenção de Consumo das Famílias (ICF)**³ de maio identificou a tendência de que o consumo cresça nos próximos meses. Isso se deve principalmente ao mercado de trabalho positivo, à época de colheita da safra do café e à chegada de datas relevantes para as vendas do comércio, como o Dia dos Namorados.

Além disso, segundo dados do Google Trends, entre a última semana de maio e primeira semana de junho houve um aumento repentino nas pesquisas de itens de vestuário na sessão de compras, com destaque para os termos “Roupas de frio (calça de moletom, casacos, jaquetas, blazer, bota e blusa) – Artigos de vestuário”, “Chocolates – Produtos”, “Cinema – Serviços” e “Jantar – Serviços”.

Em 2024, as condições de consumo mais favoráveis em relação ao mesmo período do ano passado deverão produzir impactos mais significativos nos resultados. Dificilmente as pessoas deixam de presentear em datas especiais e os consumidores buscarão o melhor custo-benefício para os presentes. Os lojistas, por sua vez, devem estar preparados para oferecer descontos e opções para todos os bolsos. As promoções de sorteios para os enamorados também têm impacto bastante positivo.

Opinião do Empresariado Capixaba:



Segundo **José Carlos Bergamin**, vice Presidente da Fecomércio-ES e diretor geral da marca **Konyk**, o Dia dos Namorados “parece que é um recorte pequeno, mas a data se transformou numa celebração de um modo geral dos adolescentes até a terceira idade, todo mundo comemora a data dos namorados. Ela está inserida num período também já de muitas festividades.”

Bergamin destaca ainda que “você vai celebrar o dia dos namorados, vai comprar um presente, mas você vai comprar a sua roupa, o seu calçado, a sua peça, para celebrar a data. Aí começa, é uma sua roupa nova, é um presente que você vai dar.

O evento que vai acontecer, seja num restaurante, seja numa casa, vai demandando muito consumo. Isso também envolve toda a parte de estética e beleza. Além dos produtos, junto com eles vem as embalagens, vem as floriculturas, ou seja, vem muita coisa junto.

Os produtos possuem valor um pouco mais agregado, um pouco mais valorizados. Por exemplo, você não vai comprar uma rasteira, vai comprar um sapato, um sapato mais fechadinho, uma bota. Você não vai comprar um shortinho, vai comprar uma calça, um agasalho. Não vai comprar uma regata, vai comprar uma camisa, que vai ter manga e tal.”

“Essa questão do valor agregado também é importante de ser pontuada. Isso tudo contribui com o faturamento”, concluiu Bergamin.

EXPEDIENTE: Presidente do Sistema Fecomércio-ES/Sesc/Senac: Idalberto Luiz Moro | Diretor Sesc-ES: Luiz Henrique Toniato | Diretor Senac-ES: Richardson Schmittel | Superintendente Fecomércio-ES: Wagner Corrêa | Diretor de Relações Institucionais Fecomércio-ES: Cezar Wagner Pinto | Equipe Connect Fecomércio-ES: Ana Carolina Júlio : Reveni C. Zanotelli : André Spalenza : Claudia Cavalcanti : Ismael Passos : Felipe Montini : Eduarda Gripp : Samuel O. Cabral | Tel.: 3205-0706 | www.fecomercio-es.com.br

¹<https://portaldocomercio.org.br/economia/dia-dos-namorados-cnc-projeta-vendas-de-r-259-bilhoes/>

²<https://site.cndl.org.br/dia-dos-namorados-deve-movimentar-r-23-bilhoes-no-comercio-aponta-pesquisa-cndl-spc-brasil/>

³<https://fecomercio-es.com.br/pesquisas/intencao-de-consumo-das-familias-icf/>