

É BOM SABER

Fevereiro/2019



IBEVAR

Instituto Brasileiro de
Executivos de Varejo
e Mercado de Consumo

O QUE LEVA O CONSUMIDOR ESCOLHER ONDE COMPRA?

Em um estudo realizado na Índia por Arup Anand Dash e Ayaskanta Mohanty, buscou-se entender a relação entre a escolha do cliente nas lojas tradicionais (formatos mais informais) versus varejo moderno, organizado em lojas maiores. A partir disto, analisar o comportamento de compras do consumidor e em diferentes formatos de varejo, incluindo atitudes em relação as lojas de varejo, intenções e hábitos de compra após a abertura do varejo moderno na proximidade das casas. Depois de coletadas e analisadas as respostas dos consumidores sobre suas motivações, encontraram alguns insights principais que podem ser valiosos para o varejo tradicional:

- 1) Ofertas atrativas do varejo organizado e disponibilidade de sortimento sob um mesmo teto a preços atraentes sempre motivam a comprar de varejo moderno
- 2) A maioria dos clientes mudou sua compra, em parte, do varejo tradicional para o varejo moderno. Mas, no que diz respeito à compra cotidiana, os consumidores indianos ainda preferem comprar de lojas de varejo desorganizadas em sua localidade. O varejo tradicional fornece serviços das 6h às 23h, enquanto o varejo moderno começa das 10h às 21h. Horário mais flexível é um diferencial do tradicional.
- 3) O varejo tradicional introduziu sortimento semelhante ao do moderno, que inclui vegetais frescos, vouchers de recarga móveis, sorvetes e bebidas frias, alimentos processados, etc., o que ajuda a aumentar a receita destes a partir da modernização;
- 4) Para competir com o varejo organizado, os varejistas tradicionais começaram a dar descontos no MRP (preço de varejo máximo) e a operar com aumento de giro para equilibrar seus lucros.

Fonte:

Arup Anand Dash e Ayaskanta Mohanty (2017) *Consumer Buying Behaviour in FMCG Segment and Its Impact on Retail Sector*