

# Questionário Comércio - Tambaú

O objetivo da presente pesquisa, é registrar as principais características das empresas comerciais sediadas no Município de Tambaú - SP, assim como identificar elementos diversos que possibilitem traçar um perfil e desempenho recente desse setor.

Nos comprometemos a não divulgar os resultados individuais. Os dados serão divulgados depois de tabulados sem permitir identificação das empresas.

Duvidas ou informações sobre essa Pesquisa, Ligue (19) 3633-3669 - Agência Desenvolvimento Regional.

1. 1.1 Nome da Empresa:

---

2. 1.2 Ano de fundação da Empresa:

---

3. 1.3 Classificação CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) da Empresa:

---

4. 1.4 Endereço da Empresa:

---

5. 1.5 Capital Social (R\$) da Empresa:

---

6. 1.6 Número do(s) Sócio(s) da Empresa:

---

7. 1.7 Qual a Origem do Capital (R\$), podendo ser Nacional e Estrangeiro da Empresa? Especifique, também, a porcentagem (%) do Capital (R\$).

---

---

---

---

---

8. 1.7.1 Se tem participação de capital estrangeiro, indique o país de origem.

---

9. 1.8 Qual o tipo da Empresa?

*Marcar apenas uma oval.*

- Familiar
- Profissionalizada (dirigida por executivos contratados)
- Outro: \_\_\_\_\_

10. 1.9 Nome do(s) Informante(s) e Cargo(s):

---

11. 1.10 Data da pesquisa:

\_\_\_\_\_  
*Exemplo: 7 de janeiro de 2019*

## 2. SETOR: COMÉRCIO VAREJISTA EM GERAL

12. 2.1 Indique o tipo de negócio de seu estabelecimento: (Marque quantas alternativas achar necessário para indicar seu negócio).

*Marque todas que se aplicam.*

- Autopeças
- Aviamentos para corte e costura, fios e linhas, etc
- Bazar (presentes, roupas/moda e acessórios, calçados, perfumaria, tecidos, etc)
- Bicicletaria
- Calçados e acessórios de moda
- Chaveiro
- Cortinas e estofados
- Concessionária de veículos e veículos automotivos
- Distribuidora de gás de cozinha
- Distribuidora de água potável engarrafada
- Eletrodomésticos e produtos para casa
- Eletrônicos e produtos de informática
- Farmácia (convencional)
- Ferragem e ferramentas
- Floricultura
- Foto e ótica
- Joalheria
- Laboratório de manipulação
- Lotérica
- Livraria
- Loja de conveniência
- Material de construção e de acabamento
- Móveis e decoração
- Móveis planejados
- Ótica e relojoaria
- Perfumaria, estética e produtos de beleza
- Pet shop (venda de produto e serviços)
- Produtos para a agropecuária e jardinagem
- Produtos de higiene e limpeza doméstica
- Posto de gasolina
- Papelaria, material escolar e de escritório
- Revistaria ou banca de jornal
- Roupas/moda e acessórios (boutiques, magazine, camisaria, outros)
- Tabacaria e charutaria

Outro:  \_\_\_\_\_

### 3. SETOR: ALIMENTOS & BEBIDAS

13. 3. Indique o tipo de negócio de seu estabelecimento: (Marque quantas alternativas achar necessário para indicar seu negócio).

*Marque todas que se aplicam.*

- Açougue
- Adega - Vinhos e outras bebidas
- Bar e Choperia
- Bar e Restaurante
- Cafeteria
- Comida Congelada
- Confeitaria e Bolos
- Distribuidora de água
- Empório
- Lanchonete e Hamburgueria
- Padaria e Confeitaria
- Quitanda e Hortifrutigranjeiros
- Queijos e frios
- Restaurante
- Rotisserie e comidas congeladas
- Serviços gráficos e impressão (xerox e outros)
- Sorveteria
- Supermercado (pequeno e médio - independente)
- Supermercado de rede

Outro:  \_\_\_\_\_

### 3.1. CARACTERIZAÇÃO DO SEU ESTABELECIMENTO E MERCADO

14. 3.2 Como é a composição do faturamento desta empresa?

*Marcar apenas uma oval.*

- Basicamente com a venda de produtos comprados de outras empresas
- Principalmente com a venda de produtos de fabricação própria
- Parte é produção própria e parte comprado de outras empresas
- Outro: \_\_\_\_\_

## 15. 3.3. Qual é a faixa de faturamento anual desta empresa?

*Marcar apenas uma oval.*

- Até R\$ 50 mil/ano
- Mais R\$ 50 mil a R\$ 100 mil/ano
- R\$ 101 mil a R\$ 200 mil/ano
- R\$ 201 mil a R\$ 300 mil/ano
- R\$ 301 mil a R\$ 500 mil/ano
- R\$ 501 mil a R\$ 700 mil/ano
- R\$ 701 mil a R\$ 1,0 milhão
- Mais de R\$ 1,0 milhão a R\$ 1,5 milhão/ano
- Mais de R\$ 1,0 milhão a R\$ 2,0 milhões/ano
- Mais de R\$ 2,0 milhões/ano a 3,0 milhões/ano
- Mais de R\$ 3,0 milhões/ano a R\$ 5,0 milhões /ano
- Mais de R\$ 5,0 milhões a R\$ 10,0 milhões/ano
- Mais de R\$ 10 milhões a 20,0 milhões/ano
- Mais de R\$ 20,0 milhões/ano
- Não sabe responder
- Outro: \_\_\_\_\_

## 16. 3.4. Como vende seus produtos?

*Marque todas que se aplicam.*

- Somente na loja
- Vende também com a ajuda de vendedores autônomos contratados (vendas fora da loja)
- Vende pela internet para todo tipo de cliente
- Não sabe responder

Outro:  \_\_\_\_\_

## 17. 3.5 Qual é a origem dos seus clientes?

Marque todas que se aplicam.

- Basicamente são moradores de Tambaú
- A grande maioria é de moradores de Tambaú
- Uma pequena parte é de cidades vizinhas distantes até 50 km de Tambaú
- Uma pequena parte é de cidades vizinhas distantes entre 51 e 100 km de Tambaú
- Não sabe responder

Outro:  \_\_\_\_\_

## 18. 3.5a Em relação a pergunta anterior, da sua clientela marcada, qual é a origem deles em termos percentuais?

---

---

---

---

---

## 19. 4.1 Onde estão seus concorrentes mais importantes em relação ao Tipo de Estabelecimento de Varejo em Geral e sua localização?

Marque todas que se aplicam.

- Lojas de varejo em geral localizados em outros bairros e ou ruas fora do centro
- Lojas de varejo em geral localizados em shopping centers em outras cidades
- Lojas de varejo localizados em outras cidades

Outro:  \_\_\_\_\_

## 20. 4.1a Identifique as cidades e shopping centers que estão localizados seus concorrentes.

---

---

---

---

---

21. 5.0 Onde estão seus concorrentes mais importantes em relação ao Tipo de Estabelecimento de Alimentos e Bebidas e sua localização?

*Marque todas que se aplicam.*

- Estabelecimentos de alimentos e bebidas localizados em ruas e beira de estradas
- Estabelecimentos de alimentos e bebidas localizados em shopping centers em outras cidades
- Lojas de varejo localizados em outras cidades.

Outro:  \_\_\_\_\_

22. 5.0a Identifique as cidades e shopping centers que estão localizados seus concorrentes.

---



---



---



---



---

23. 6. Assinale a opção que a seu ver melhor descreve o mercado e o tipo de concorrência entre os estabelecimentos do mesmo ramo do seu negócio.

*Marcar apenas uma oval por linha.*

	Baixo	Médio	Alto	Muito alto
Composto por pequenas empresas de varejo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É uma mescla de pequenas e médias empresas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
É mescla de muitas pequenas e médias empresas, mas tem algumas lojas maiores de rede	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24. 7. Em sua opinião quais são os diferenciais do seu negócio que o faz mais competitivo do que os seus concorrentes? (Escolha 5 frases que ajudam a dizer quais são seus os diferenciais).

*Marque todas que se aplicam.*

- Temos sempre o menor preço de venda de mercadorias
- Temos variedade de produtos e bom estoque
- Trabalhamos só com produtos com marca reconhecida
- Nossos produtos são frescos e a maioria comprada diretamente dos produtores
- Trabalhamos com produtos ecológicos, orgânicos e naturais
- Fazemos produtos sob medida e/ou encomenda
- Fazemos um bom controle de qualidade em tudo que vendemos e/ou fazemos
- Temos sempre novidades
- Sempre temos bom estoque e trabalhamos com pronta entrega
- Fazemos sempre campanhas de vendas com descontos e liquidações
- Não temos muitos concorrentes fortes em Tambaú
- Investimos bastante em publicidade e propaganda
- Somos especializados em jovens
- Somos especializados em pessoas de meia idade e idosos
- Somos especializados no mercado popular
- O nosso público é de alta renda
- A qualidade do nosso atendimento ao cliente é bem diferenciada
- Nosso negócio é antigo e tem nome no mercado
- Nosso estabelecimento fica no melhor lugar comercial de Tambaú
- Nosso estabelecimento tem um ambiente bonito, aconchegante e planejado
- É fácil estacionar nas imediações do nosso estabelecimento
- Temos estacionamento grátis
- Aceitamos todos os cartões de créditos

Outro:  \_\_\_\_\_

25. 8. Quais dos fatores listados no quadro abaixo são os que mais pesam negativamente em seu negócio? (Indique até 5 fatores que acha serem mais críticos).

*Marque todas que se aplicam.*

- Aluguel alto
- Folha de salários elevada
- A carga de impostos é muito alta
- A margem de lucro é cada vez menor
- Há muita concorrência desleal e predatória de concorrentes
- A taxa de desemprego é muito alta
- A renda dos clientes está cada vez menor
- Há falta de estacionamento
- A rua onde fica o estabelecimento está muito insegura
- O estado de conservação das ruas e das calçadas é ruim nas áreas comerciais de Tambaú
- Falta iluminação pública nas áreas comerciais
- Os constantes engarrafamentos de trânsito nesta parte da cidade a falta de estacionamentos está espantando os clientes
- Os mais ricos preferem comprar em cidades vizinhas maiores
- Surgiram novos concorrentes grandes em Tambaú e em cidades vizinhas maiores
- Aumentou muito o número de shopping centers nas cidades vizinhas maiores
- Aumentou muito o número de pessoas que compram pela internet
- O custo de manter estoque está cada vez mais alto e o giro das mercadorias é baixo
- Tivemos muitas perdas com a inadimplência de clientes
- Está havendo diminuição da população e da renda das famílias
- Muitas pessoas estão se mudando para outras partes da cidade
- A economia de Tambaú está em decadência
- Falta mão de obra qualificada para o nosso tipo de negócio
- Nossa empresa está ficando descapitalizada e não estamos podendo investir em melhorias ou para modernizar a empresa

Outro:  \_\_\_\_\_

26. 9. Qual é a sua expectativa para os próximos 3 anos quanto ao nível da concorrência no seu ramo de negócio em Tambaú?

*Marcar apenas uma oval.*

- Não vai mudar muito
- Vai aumentar um pouco
- Vai aumentar medianamente
- Vai aumentar muito
- Não tem opinião formada

27. 9a Em relação a pergunta anterior, justifique como chegou à conclusão apontada.

---

---

---

---

---

28. 10. Indique quais fatores representam as maiores ameaças para o desempenho futuro desta empresa nos próximos 5 anos. (Marque quantas alternativas achar necessário).

*Marque todas que se aplicam.*

- Fortalecimento do comércio de cidades vizinhas maiores
- Surgimentos de mais shopping centers em cidades vizinhas maiores
- Vinda de novas lojas de rede para Tambaú e cidades vizinhas
- Decadência econômica de Tambaú e redução da oferta de empregos
- Aumento rápido de vendas pela internet
- Os concorrentes estão incorporando novas tecnologias de automação comercial e esta empresa não
- Nossa família está sem sucessores para continuar o negócio

Outro:  \_\_\_\_\_

29. 11. Quais são os pontos fortes da empresa para competir nos mercados onde vende?

---

---

---

---

---

30. 12. Quais são os pontos fracos da empresa que diminuem a sua competitividade comercial nos mercados onde vende?

---

---

---

---

---

### 13. RECURSOS HUMANOS: ESCOLARIDADE

31. 13.1 Em relação aos Proprietários/diretores, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de pessoas na direção.

---

---

---

---

---

32. 13.1a Em relação aos Funcionários do Setor de Administração/Financeiro, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

33. 13.1b Em relação aos Funcionários do Setor Comercial/vendas/balcão/Vendas por internet, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

34. 13.1c Em relação aos Funcionários do Setor de Compras/Controle de Estoque, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

35. 13.1d Em relação aos Funcionários do Setor de Serviços de assistência técnica, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

36. 13.1e Em relação aos Funcionários do Setor de Produção, qual a escolaridade destes? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

37. 13.1f Em relação aos Funcionários de outros setores, qual a escolaridade dos funcionários? Informe, também, o número de funcionários do Setor.

---

---

---

---

---

**13.2. RECURSOS HUMANOS: TREINAMENTO E RESULTADOS**

38. 13.2.1 A empresa deu algum tipo de treinamento a membros do quadro diretivo e/ou para seus funcionários, entre os anos 2017 e 2020? (Se a empresa não deu treinamento, vá para a questão 14.1).

*Marcar apenas uma oval.*

Sim

Não

39. 13.2.2 Quem deu o treinamento às pessoas desta empresa? (Marque quantas opções forem necessárias).

*Marque todas que se aplicam.*

Funcionário(s) da nossa empresa

Consultor técnico contratado

Um amigo pessoal do(s) dono(s) da empresa

Uma empresa de consultoria privada

SEBRAE

Outro:  \_\_\_\_\_

40. 13.2.3 Quem foi treinado e/ou de quais áreas?

*Marque todas que se aplicam.*

O(s) dono(s) da empresa

O(s) diretor(es) e gerente(s)

O(s) vendedor(es) da loja

Pessoal do Setor de Vendas pela Internet

Pessoal do Setor Administrativo e Financeiro

Pessoal da área de compras

Pessoal da área de controle de estoque e/ou entregas

Pessoal do atendimento ao cliente

Outro:  \_\_\_\_\_

41. 13.2.3a Em relação a pergunta anterior, qual foi o número de pessoas treinadas?

---

---

---

---

---

42. 13.3 Quais foram os resultados comerciais obtidos para a empresa com os treinamentos dados? (Marque quantas alternativas forem necessárias).

*Marque todas que se aplicam.*

- Aumentaram as vendas na loja
- Aumentaram as vendas pela Internet
- Aumentou o número de clientes que moram em Tambaú
- Aumentou o número de clientes de cidades vizinhas
- Houve redução da perda de mercadorias
- Houve redução dos nossos custos operacionais
- Aumentou a margem de lucro
- Houve melhoria da nossa administração e controle financeiro
- Melhorou a nossa competitividade

Outro:  \_\_\_\_\_

#### 14. PRODUÇÃO, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS

43. 14.1 Esta empresa fabrica algum produto além de vender prestar serviços? (Se a empresa não fabrica, vá para a questão 15.1).

*Marcar apenas uma oval.*

- Sim
- Não

## 44. 14.2 Dos produtos que fabrica, como são feitos?

*Marque todas que se aplicam.*

- Tudo é feito manualmente
- Usamos máquinas, mas a fabricação é predominantemente manual
- Mais da metade do que produzimos é feito com uso de máquinas
- Toda a produção é feita de forma automatizada

## 45. 14.3 Liste o nome dos principais produtos que fabrica:

---

---

---

---

---

## 15. NOVOS INVESTIMENTOS

## 46. 15.1 Esta empresa pretende fazer algum tipo de melhoria na Empresa e/ou Investimentos nos próximos 3 anos? (Se a empresa não pretende fazer melhorias, vá para a questão 16).

*Marcar apenas uma oval.*

- Sim
- Não

47. 15.1a Quais Melhorias e Investimentos a Empresa pretende fazer nos próximos 3 anos? (Marque quantas alternativas achar necessário).

*Marque todas que se aplicam.*

- Reformar e/ou ampliar o espaço de vendas do imóvel que ocupa
- Trocar a móveis e decoração da loja/espço comercial
- Mudar a loja para um ponto comercial melhor de Tambaú
- Abrir nova filial em Tambaú e/ou em cidade vizinha
- Arranjar um sócio investidor
- Reduzir o tempo gasto em atendimento de clientes
- Capitalizar e oferecer maior prazo de pagamento aos clientes
- Investir em novas máquinas e equipamentos de produção
- Adotar novos procedimentos comerciais para reduzir perdas e aumentar o giro de estoques
- Criar, desenvolver e lançar nova linha de produtos e serviços
- Investir em publicidade e propaganda
- Melhorar cadastro de clientes e divulgar campanhas de vendas e promoções
- Comprar novos equipamentos e aplicativos de automação comercial
- Criar site da empresa
- Investir para vender pela Internet
- Contratar consultoria

Outro:  \_\_\_\_\_

48. 16. O que acha que as empresas do Comércio Varejista de Tambaú devem fazer para melhorar o desempenho comercial das empresas de varejo desta cidade?

---

---

---

---

---

---

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

Google Formulários