

Nove em cada dez brasileiros pretendem comprar algo na Black Friday

A *Black Friday* de 2024 será nesta sexta-feira (29) e, desde o início do mês, o varejo brasileiro tem antecipado anúncios de produtos e serviços em promoção para atrair a atenção dos consumidores e alavancar as vendas.

Na edição deste ano, 89% dos brasileiros pretendem comprar algo. Desses, 85% querem comprar algum item para si mesmos e 65% vão aproveitar a data para presentear.

Os dados de intenção de compras são da pesquisa do Instituto Locomotiva e da QuestionPro. As instituições levantaram informações sobre essa que é considerada uma das principais datas do calendário comercial brasileiro, que ocorre anualmente na última sexta-feira do mês de novembro.

A pesquisa nacional realizou 1.185 entrevistas digitais auto preenchidas em formulários online, por homens e mulheres, com 18 anos ou mais. O período de entrevistas foi de 4 a 13 de novembro e a margem de erro do levantamento é de 2,8% para mais ou para menos.

De acordo com o instituto responsável pela pesquisa, o estudo oferece um mapa aos varejistas. Primeiro, porque mostra o que os consumidores querem, por qual meio, se canais físicos e/ou digitais, informações que orientam o lojista a equilibrar investimentos entre as plataformas virtuais e lojas reais.

Fenômeno de consumo

O levantamento do Instituto Locomotiva e QuestionPro apurou que 62% planejam aproveitar as promoções para antecipar as compras de Natal. O presidente do Instituto Locomotiva, Renato Meirelles, avalia que a estratégia é positiva. “Isso demonstra que os brasileiros preferem evitar a correria e, claro, buscam economizar a deixar para a última hora e acabar gastando mais”.

Após anos, a *Black Friday* se consolida como um marco no calendário de consumo dos brasileiros, diz o Locomotiva.

“Desde sua chegada ao Brasil, a data deixou de ser apenas uma oportunidade para compras de eletrônicos e se tornou uma espécie de Natal antecipado”.

De acordo com a pesquisa, 78% dos brasileiros acreditam que a *Black Friday* é uma grande oportunidade para que as pessoas consigam comprar coisas que, em geral, não podem adquirir. O instituto projeta que a opinião dos entrevistados corresponde, proporcionalmente, a 126 milhões de brasileiros.

Por outro lado, dois em cada três consumidores (66%) aproveitam descontos dessa data originária dos Estados Unidos para comprar de marcas que normalmente compram. O restante, 34%, aproveitam a *Black Friday* para comprar de marcas que não compram normalmente sem os descontos desta época.

Apesar de 61% dos entrevistados conhecerem e já terem comprado na *Black Friday*; 34% sabem o que é este evento, mas nunca compraram nada. E há ainda 5% que desconhecem este período de consumo aquecido, no Brasil.

Categorias

Entre as categorias de produtos que os brasileiros planejam comprar nessa *Black Friday*, peças de roupas lideram a lista de desejos, com 72% da preferência entre os consumidores –

Nove em cada dez brasileiros pretendem comprar algo na Black Friday

e lideram também entre quem irá comprar presentes na data (57%). No ranking de intenções de compras seguem os calçados (66%), produtos de beleza e perfumaria (65%), decoração e artigos para casa (50%). E mais, celulares e smartphones são foco de interesse de 51% dos consumidores; eletrônicos (49%); eletrodomésticos (46%); artigos infantis (45%); móveis (43%); livros (42%) e artigos de pet shop (40%).

Renato Meirelles explica que roupas e calçados são categorias essenciais e de fácil acesso. “Esses itens combinam desejo de consumo com praticidade, e as promoções tornam possível renovar o guarda-roupa sem pesar no bolso. Além disso, são produtos que agradam tanto a quem compra para uso próprio, quanto a quem aproveita a data para presentear”.

Perfil

A pesquisa ainda conseguiu traçar o perfil dos consumidores à procura de grandes descontos.

Neste ano, os homens são os que mais planejam gastar na data, com 90% das intenções de compra.

Entre eles, a maioria prevê comprar roupas e sapatos novos (68% e 66% respectivamente), e 55% querem levar algum eletrônico novo para casa.

Embora as compras para presentear sejam menos frequentes entre os homens, em comparação às mulheres, 62% pretendem comprar algum item para dar de presente. “As roupas lideram as intenções, com 24%, seguidas por calçados (18%) e eletrônicos (15%)”, afirmou Meirelles.

Entre as mulheres, 88% pretendem comprar algum item nesta *Black Friday*. As categorias de produtos mais desejadas por elas refletem uma forte intenção de consumo tanto para uso próprio quanto para presentear. Roupas lideram como desejo de compra (76%), seguidas por produtos de beleza e perfumaria (75%) e calçados (66%). Além disso, sete em cada dez mulheres pretendem presentear alguém, especialmente em categorias como roupas (28%) e produtos de beleza (24%).

Onde adquirem os produtos

O comércio eletrônico impulsiona a Black Friday no país. Em relação aos canais de compra, 30% dos consumidores pretendem comprar exclusivamente em lojas online. Já 31% dividem suas compras igualmente entre o ambiente físico e o digital. Se comparada a preferência entre o *e-commerce* e as lojas físicas, 24% optam pelo meio virtual. Em último, está a escolha que prioriza as lojas físicas, com 8%, seja exclusivamente (8%) ou de forma predominante.

Fatores de influência

Preço, facilidade de pagamento, entrega rápida, variedade de produtos. São vários os fatores que influenciam os consumidores na escolha de lojas *online* durante a *Black Friday*, entre quem pretende comprar algum item na edição deste ano.

Os descontos e promoções aparecem como o principal critério para consumidor decidir comprar, com 23%. O preço e custo do frete também são importantes na hora da compra (20%) e a reputação da loja (16%) são outros fatores apontados como relevantes na escolha de lojas *online* durante a *Black Friday*.

Como fatores secundários que influenciam as escolhas aparecem a entrega rápida, com 10%; opções de pagamento (Pix, cartão, boleto, etc.), para 9% dos entrevistados. A variedade de produtos (8%); e a facilidade de navegação pelo site ou aplicativo (6%) também foram citadas.

Tipo de promoção preferida

Quando considerados somente descontos e promoções, os consumidores estão de olho nas vantagens entendidas como imperdíveis.

O Instituto Locomotiva indica a preferência por descontos diretos (48%) e estratégias como *cashback* (31%), que é o termo em inglês que significa dinheiro de volta, ou seja, o

programa devolve uma parte do valor gasto em uma compra em futuro crédito para uma nova compra.

Promoções como “leve 3 e pague 2” também despertam alto interesse em 38% das pessoas.

O presidente do Instituto Locomotiva exemplifica o que provoca interesse pela recompensa. “Um *e-commerce* de roupas oferece 30% de desconto direto no preço das peças, e ainda acrescenta créditos para compras futuras. Isso atrai consumidores e fideliza para o próximo ano.”

Black fraude

O documento divulgado confirma que um em cada quatro entrevistados acredita que os descontos da *Black Friday* são iguais aos das demais promoções.

Para 22%, as lojas que se dizem na *Black Friday* não oferecem descontos de verdade.

Quando se trata de golpe ou fraude relacionado à *Black Friday*, 58% afirmam nunca terem enfrentado problemas desse tipo, nem conhecerem alguém que os tenha enfrentado.

Na outra ponta, 42% já foram pessoalmente vítima de golpes na data, ou conhecem quem já passou por fraudes na temporada de consumo, distribuídos desta forma: 16% dos entrevistados na pesquisa relatam terem sido as vítimas; 20% conhecem alguém que passou por essa situação, e 6% afirmam tanto terem sido vítimas quanto conhecerem alguém que também foi. “Esse dado reforça a necessidade de os lojistas garantirem segurança nas transações e comunicarem isso de forma clara, criando confiança no consumidor”, conclui o presidente da instituição de pesquisas Renato Meirelles.

Por isso, os consumidores devem ficar atentos para evitar cair em golpes. Vale lembrar que as compras realizadas neste período não deixam de seguir as normas do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

No caso de se sentir lesado, o consumidor deve procurar órgãos públicos de proteção dos direitos do consumidor, como a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) do Ministério

Nove em cada dez brasileiros pretendem comprar algo na Black
Friday

da Justiça e Segurança Pública, que criou uma cartilha com dicas para não cair em golpes na *Black Friday*; o Programa de Proteção e Defesa do Consumidor (Procon) de sua cidade; associações de consumidores; uma delegacia de polícia ou até entrar com uma ação judicial contra a empresa.

Edição:

Aline Leal

Agência Brasil