

IMPACTOS NAS VENDAS PRESENCIAIS PÓS PANDEMIA: UM ESTUDO DE CASO EM UMA REDE DE FRANQUIAS CALÇADISTA

Graduação: Publicidade e Propaganda

Área temática: Negócios, administração e direito

Resultados: Parcial

Forma de apresentação: Oral on-line

Everton Rodrigo de Moura¹; Analu Schmitz²

RESUMO

O ramo calçadista é um setor da indústria dedicada à fabricação e venda de calçados, e desempenha um papel significativo na economia global, fornecendo calçados a uma ampla variedade de consumidores em todo o mundo. O processo de vendas de calçados tem uma variedade de canais de distribuição, incluindo lojas físicas, lojas online, grandes varejistas, butiques especializadas e marketplaces. As vendas online e presenciais são dois métodos diferentes de compras. É importante destacar que, embora as vendas online tenham crescido consideravelmente nos últimos anos, as vendas presenciais ainda desempenham um papel significativo no comércio. A escolha entre as duas abordagens dependerá do tipo de produto ou serviço oferecido, o público-alvo e da estratégia de vendas adotada pela empresa, e muitas vezes, a combinação de vendas online e presenciais pode ser uma estratégia mais eficaz para alcançar os resultados. A presente monografia realizou um estudo de caso, através de uma pesquisa exploratória, sobre o impacto da pandemia nas vendas presenciais em uma rede de franquias calçadista. Buscou compreender e comparar, também, o volume de vendas presenciais em 2019 x 2022, verificar a percepção dos franqueados de uma rede calçadista em relação ao volume de vendas pós pandemia, analisar os impactos positivos e negativos relacionados à venda presencial. Com base no problema de pesquisa e dos objetivos propostos, este artigo fez uso de uma metodologia de caráter quantitativo, por meio da aplicação de questionário estruturado com perguntas iguais para todos os entrevistados, formulado no google docs., que será aplicado no segundo semestre de 2023 para os franqueados que compõem a rede de franquias da empresa Usaflex com objetivo de mensurar quais foram os impactos nas vendas no período da pandemia de modo que seja possível estabelecer uniformidade e comparação entre respostas. A amostragem da pesquisa é composta pela empresa Usaflex, relacionada ao segmento de calçados femininos de conforto e estilo para mulheres de todas as idades e situada na cidade de Igrejinha/RS. A marca está diretamente relacionada a sua forte atuação no campo de franquias em todo território brasileiro.

Palavras-chave: Vendas Presenciais. Comportamento do Consumidor. Franquias Calçadistas.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados. Consumo de

¹ Acadêmico das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. evertonmoura@sou.faccat.br

² Professor Orientador das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. analuhorlle@faccat.br

calçados deve aumentar mais de 3% em 2023. 2023. Disponível em: . Acesso em: 29 abr. 2023.

LUZ, Victoria Vilasanti da. Comportamento do consumidor na era digital. Curitiba: Contestus, 2020.

PINHEIRO, Aurilene Figueiredo; MACÊDO, Maria Erilucia Cruz. Marketing Digital: Estratégias de Vendas com o Varejo Digital na Pandemia do COVID-19/Digital Marketing: Sales Strategies with Digital Retail during COVID-19 Pandemic. ID on line. Revista de psicologia, v. 15, n. 55, p. 194-205, 2021. Disponível em: . Acesso em: 07 maio 2023.