FOTO: DIVULGAÇÃO

DIAS 13 E 20 HORÁRIOS TAMBÉM SERÃO ATÉ ÀS 18H

FINAL DE ANO

COMERCIANTES DESTACAM QUE PRIMEIRO SÁBADO DE DEZEMBRO COM HORÁRIO ESTENDIDO FOI SATISFATÓRIO

ROSI OLIVEIRA / REDAÇÃO DS

No último sábado, 06, os tangaraenses puderam aproveitar o atendimento estendido para realizarem suas compras. Esse foi o primeiro de três sábados em que o horário será diferenciado para atender a população e também os visitantes que vem de cidades vizinhas para fazerem suas compras no município. Além do dia 06, o comércio trabalhará até às 18h nos dias 13 e 20 de dezembro.

De acordo com os comerciantes, o primeiro sábado com horário estendido foi satisfatório. "Tivemos uma manhã que iniciou movimentada, mas com a chuva deu uma parada. Com o tempo estabilizado, as pessoas saíram às ruas, e isso, deu um bom retorno para nós que ficamos com as portas abertas", comenta Carlos Abadia Ferraz.

O fluxo maior de movimentação foi no cair da tarde, quando muitas pessoas circularam pelo centro de Tangará da Serra, assim como Paula Mancini Coroa representante comercial, que ressaltou que o horário diferenciado ajuda aos que não tem tempo durante a semana. "Vivemos dias corridos, e às vezes o tempo é curto para tantas coisas. Por isso, quando chega o final de ano com o horário diferente fica muito mais fácil", comenta.

> ***DE ACORDO COM OS COMERCIANTES, O AQUECIMENTO DEVE INICIAR MESMO NESTA SEMANA COM O PAGAMENTO***

Já Janilce Soares Gama disse que aproveita o horário para fazer duas coisas ao mesmo tempo. "Eu saio com a família, e meu marido leva as crianças para passearem, admirarem nossa cidade que está toda decorada. E eu, vou comprando o que preciso", destaca.

Ainda de acordo com os comerciantes, o aquecimento nas vendas deve iniciar mesmo nesta semana com o pagamento.

Cabe salientar que além dos dias 13 e 20 de dezembro que o comércio atenderá até as 18h, entre os dias 15 e 19 de dezembro, e 22 e 23 o horário estendido será até às 20 horas.

Na véspera de Natal, dia 24 de dezembro, as lojas estarão de portas abertas até às 18h, mas no Dia de Natal, o comércio estará fechado.

FOTO: DIVULGAÇÃO

FAMÍLIAS ESTIMAM INVESTIR QUASE R$ 900 NA CEIA

PLANEJAMENTO

Festas de fim de ano devem injetar R$ 212 milhões na economia de MT

AS LOJAS FÍSICAS *seguem na preferência de 42% dos clientes consultados*

RD NEWS

O consumo dos mato-grossenses deve impulsionar fortemente a economia neste fim de ano. Segundo pesquisa do Sebrae/MT, 63% dos moradores pretendem celebrar uma das festas, movimentando R$ 212 milhões apenas com compras de Natal. As famílias devem gastar, em média, R$ 857 com a ceia, enquanto cada consumidor deve desembolsar cerca de R$ 417 em presentes, 53% a mais do que em 2024.

O levantamento do estudo buscou compreender, analisar e informar as expectativas e tendências dos consumidores e contribuir com o aprimoramento das estratégias de varejo e as experiências de compra.

Para a gerente da Regional Sudeste do Sebrae Mato Grosso, Érika dos Santos Silva, o fim de ano é uma oportunidade de ouro, especialmente, para os pequenos empreendedores, pois com estratégias eficientes de bom atendimento, promoções atrativas e qualidade nos serviços e produtos oferecidos é possível fidelizar o cliente.

"Esse é um período estratégico para quem empreende. O consumidor está mais aberto a conhecer, experimentar e comprar. Com estratégias de personalização do atendimento, ele cria relacionamento. E relacionamento é o que fideliza o cliente e sustenta a empresa ao longo do ano", explica Érika.

Ainda de acordo com o levantamento, 38% dos entrevistados já confirmaram que vão comprar presentes, e 35% ainda estão indecisos. Entre os itens com maior intenção de compra estão: roupas (79%), brinquedos (52%), perfumes (34%), alimentos e bebidas (31%) e eletrônicos (17%), produtos feitos à mão (12%) e livros (5%).

As lojas físicas seguem na preferência de 42% dos clientes consultados, mas o modelo híbrido que mistura a busca de produtos de forma presencial e online agrada 39% do público pesquisado. Para 85% das pessoas ouvidas na pesquisa, a variedade de produtos é fundamental, já 42% dos entrevistados consideram o atendimento e experiência na loja decisivos para fechar o negócio.