**TRACKING CONSTRUÇÕES**

**Setembro de 2016**

**INTRODUÇÃO: Prezado sr.**

Como é de seu conhecimento, a ANAMACO – Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, realiza mensalmente uma pesquisa para monitorar os resultados de vendas do setor, e com isso, ter informações para subsidiar decisões por parte de fabricantes e lojistas, além de gerar dados para apresentar ao Governo na busca de incentivos ao setor de material de construção.

A sua loja tem participado regularmente da pesquisa e O Instituto de Pesquisas da Universidade Anamaco agradece muito sua colaboração. Como já informado, temos a opção de questionário on line, de forma a ajustar a pesquisa ao horário de sua melhor conveniência, e não tomará mais do que 10 minutos

SUA PARTICIPAÇÃO É VOLUNTÁRIA E GARANTIMOS QUE SUAS RESPOSTAS SERÃO TRATADAS DE FORMA

ESTRITAMENTE CONFIDENCIAL.

Como estamos buscando dados sobre as vendas do mês **de SETEMBRO em relação a AGOSTO de 2016**,

Pedimos a gentileza de responder a esse questionário até o **dia 29 de setembro.**

**Qualquer dúvida, favor entrar em contato com Katia Ratnieks pelo telefone (11) 9 8198 3299 ou (11) 3393 3409**

**Desde já agradecemos sua colaboração. Ao final da análise dos resultados, você estará recebendo um relatório.**

**com os mesmos com EXCLUSIVIDADE.**

**F.** Essa é uma loja de material de construção?

|  |  |
| --- | --- |
| Sim 1 | 🡺 Continue |
| Não 2 | 🡺 **ENCERRE** |

**FA.** O Sr (a) é o(a) responsável pelas vendas da loja, isto é, acompanha as vendas mensais da loja? **(RU**)

|  |  |
| --- | --- |
| Sim 1 | 🡺 Continue |
| Não 2 | 🡺 Pedir indicação. Se sim, continue. Se não, **ENCERRE** |

**FA1.** Qual o seu cargo na loja/empresa? **(RU**)

|  |  |
| --- | --- |
| Comprador | 1 |
| Gerente de compras | 2 |
| Gerente de loja | 3 |
| Vendedor | 4 |
| Dono / sócio / proprietário | 5 |
| Encarregado / Supervisor / Chefe de seção | 6 |
| Gerente de vendas | 7 |
| Diretor de vendas | 8 |
| Diretor comercial | 9 |
| Gerente comercial | 10 |
| Outros: **Especifique:** | 97 |

**P1.** Qual é o número total de funcionários de todas as loja(s) pela(s) qual (is) o (a) Sr.(a) é responsável pelas vendas, considerando terceirizados? (**RU)**

|  |  |
| --- | --- |
| De 1 a 4 | **ENCERRE** |
| De 5 a 10 | 1 |
| De 11 a 19 | 2 |
| De 20 a 50 | 3 |
| De 51 a 100 | 4 |
| Mais de 100 | 5 |

**P1a.** Como foi o volume de vendas (ou seja, faturamento) da loja ***NESTE MÊS com relação ao MÊS ANTERIOR***? O(a) Sr.(a) diria que o volume de vendas neste mês foi: **(RU**)

|  |  |
| --- | --- |
| Menor que o do MÊS ANTERIOR 1 | 🡺Faça P1b |
| Igual ao MÊS ANTERIOR 2 | 🡺Pule para P.2 |
| Maior que o do MÊS ANTERIOR 3 | 🡺Pule para P1c |

**(ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘MENOR’ – CÓD.1 EM P.1)**

**P1b.**  O volume de vendas diminuiu quantos % ESTE MÊS?

* + Diminuiu |\_\_\_\_|\_\_\_\_| %

**(ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘MAIOR’ – CÓD. 3 EM P.1)**

**P1c.** O volume de vendas aumentou quantos % ESTE MÊS?

* + Aumentou |\_\_\_\_|\_\_\_\_| %

**P.2.** Como o (a) Sr. (a) imagina que será o volume de vendas (ou seja, faturamento) no **PRÓXIMO MÊS** com relação a ***ESTE MÊS***? O Sr. (a) diria que o volume de vendas no **PRÓXIMO MÊS** será: **(RU**)

|  |  |
| --- | --- |
| Menor que o DESTE MÊS 1 | 🡺Faça P2b |
| Igual ao DESTE MÊS 2 | 🡺Pule para P.3 |
| Maior que o DESTE MÊS 3 | 🡺Faça P2c |

**(ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘MENOR’ – CÓD.1 EM P.2)**

**P2b.** O (a) Sr. (a) imagina que o volume de vendas diminuirá quantos % no PRÓXIMO MÊS?

* + Diminuirá |\_\_\_\_|\_\_\_\_| %

**(ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘MAIOR’ – CÓD. 3 EM P.2)**

**P2c** O (a) Sr. (a**)** imagina que o volume de vendas aumentará quantos % no PRÓXIMO MÊS?

* + Aumentará |\_\_\_\_|\_\_\_\_| %

**P3.** Agora, eu gostaria de saber com quais dos seguintes segmentos de materiais de construção que eu vou ler o (a) Sr. (a) trabalha atualmente, ou seja, trabalhou nos últimos 3 meses? O (a) Sr. (a) trabalha com... **(LER CADA ALTERNATIVA) (RM)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RODIZIAR** | **Sim** | **Não** |
| 1. Aço | 1 | 2 |
| 1. Argamassas | 1 | 2 |
| 1. Revestimentos cerâmicos | 1 | 2 |
| 1. Cimento | 1 | 2 |
| 1. Tintas | 1 | 2 |
| 1. Metais sanitários | 1 | 2 |
| 1. Telhas de fibrocimento | 1 | 2 |
| 1. Fechaduras e ferragens | 1 | 2 |
| 1. Louças Sanitárias | 1 | 2 |

**APLICAR: P.4, P.4b e P.4c APENAS PARA OS SEGMENTOS TRABALHADOS EM P.3**

**P4.** Pensando na venda de cada um dos segmentos que o Sr. (a) trabalha, comparado com o ***MÊS ANTERIOR***, a venda de (CATEGORIA ASSINALADA EM P3) ***NESTE MÊS:*** Aumentou, continuou igual ou diminuiu?

**APLICAR: APENAS PARA OS SEGMENTOS QUE ELE RESPONDEU ‘MENOR’ NA P.4**

**P4b.** O volume de vendas de (CADA CATEGORIA ASSINALADA EM P3) **DIMINUIU** quantos % ***NESTE MÊS***?

**APLICAR: APENAS PARA OS SEGMENTOS QUE ELE RESPONDEU ‘MAIOR’ NA P.4**

**P4c.** O volume de vendas de (CADA CATEGORIA ASSINALADA EM P3) **AUMENTOU** quantos % ***NESTE MÊS***?

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **P4 – Segmentos de P3** | **P.4** | **P.4b** | **P.4** | **P.4** | **P.4c** |
| **Diminuiu** | **Quanto %** | **Igual** | **Aumentou** | **Quanto %** |
| 1. Aço | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Argamassas | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Revestimentos cerâmicos | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Cimento | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Tintas | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Metais sanitários | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Telhas de fibrocimento | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Fechaduras e ferragens | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Louças Sanitárias | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |

**APLICAR: P.5, P.5b e P.5c APENAS PARA OS SEGMENTOS TRABALHADOS EM P.3**

**P5.** Pensando no volume de vendas DE CATEGORIA CITADA para o **PRÓXIMO MÊS**, o (a) Sr.(a) acredita que ele diminuirá, continuará igual ou aumentará em relação a ***ESTE MÊS***?

**ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘DIMINUIRÁ’ NA P.5**

**P5b.** O (a) Sr. (a) imagina que o volume de vendas diminuirá quantos % no PRÓXIMO MÊS?

**ATENÇÃO: APENAS PARA QUEM RESPONDEU ‘AUMENTARÁ’ NA P.5**

**P5c.** O (a) Sr. (a) imagina que o volume de vendas aumentará quantos % no PRÓXIMO MÊS?

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **P5 – Segmentos de P3** | **P.5** | **P.5b** | **P.5** | **P.5** | **P.5c** |
| **Diminuirá** | **Quantos %** | **Igual** | **Aumentará** | **Quantos %** |
| 1. Aço | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Argamassas | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Revestimentos cerâmicos | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Cimento | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Tintas | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Metais sanitários | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Telhas de fibrocimento | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Fechaduras e ferragens | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | 3 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |
| 1. Louças Sanitárias | 1 | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % | 2 | **3** | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| % |

**P6.** Agora, eu gostaria de saber se a sua loja vende mais de 50% de alguma das categorias que eu vou ler. (Atenção entrevistador se “**NÃO”** para todas, após ler todas as categorias perguntar: ‘MAIS ALGUMA QUE EU NÃO CITEI?’) **(ESTIMULADA – RU)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Leia categoria rodiziada** | **VENDE + DE 50%** |
| 1. Básico (cal, cimento, madeira, aço, areia) | 1 |
| 1. Material elétrico e iluminação | 2 |
| 1. Material hidráulico | 3 |
| 1. Revestimento cerâmico | 4 |
| 1. Pintura (tintas e acessórios – pincéis, lixas) | 5 |
| 1. Portas, janelas e esquadrias | 6 |
| 1. Outros (especificar) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | |\_\_\_\_|\_\_\_\_| |
| 1. Nenhuma categoria que represente mais de 50% | 99 |

**P9a.** Qual o tamanho aproximado da área de SHOW ROOM DA SUA LOJA, ou seja, a ÁREA EM QUE OS PRODUTOS FICAM EXPOSTOS PARA VENDA?, **RU – ESPONTÂNEO)**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Metros quadrados**

**P9b.** Por favor, pensando nas vendas de material de construção de sua loja, em qual destas faixas o (a) Sr. (a) diria que é o seu faturamento em médio mensal?

|  |  |
| --- | --- |
|  | **(RU)** |
| Até 10 mil reais | **1** |
| Acima de 10 mil até 20 mil | **2** |
| Acima de 20 mil até 30 mil | **3** |
| Acima de 30 mil até 40 mil | **4** |
| Acima de 40 até 50 mil reais | 5 |
| Acima de 50 mil a 70 mil reais | 6 |
| Acima de 70 mil a R$ 90 mil reais | 7 |
| Acima de 90 mil até 100 mil reais | 8 |
| Acima de 100 mil a 150 mil reais | 9 |
| Acima de 150 mil a 200 mil reais | 10 |
| Acima de 200 mil a 300 mil reais | 11 |
| Acima de 300 mil a 400 mil reais | 12 |
| Acima de 400 mil a 500 mil reais | 13 |
| Acima de 500 mil a 600 mil reais | 14 |
| Acima de 600 mil a 700 mil reais | 15 |
| Acima de 700 mil a 800 mil reais | 16 |
| Acima de 800 mil a 900 mil reais | 17 |
| Acima de 900 mil a 1 milhão de reais | 18 |
| De 1 a 2 milhões de reais | 19 |
| Acima de 2 milhões a 4 milhões de reais | 20 |
| Mais de 4 milhões de reais | 21 |
| Não sabe (NÃO LER) NA VERSÃO PARA INTERNET, NÃO COLOCAR ESSA ALTERNATIVA | 22 |
| Recusa (RU - ESPONTÂNEO) | 17 |

**P10a.** Pretende contratar mais funcionários no próximo mês?

|  |  |
| --- | --- |
| Sim | 1 |
| Não | 2 |

**P11.** Quais são as suas expectativas sobre as ações do Governo nos próximos 12 meses? (Ler alternativas**)**

|  |  |
| --- | --- |
| Otimista | 1 |
| Indiferente | 2 |
| Pessimista | 3 |

**P12.** A sua loja tem pretensão de fazer investimentos nos próximos 12 meses?

|  |  |
| --- | --- |
| Sim | 1 |
| Não | 2 |

**P13.** A sua loja trabalha com fitas dupla face?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sim | 1 | Continue |
| Não | 2 | **Ir para a chamada da p20** |

**P14.** Com que marcas ou fabricantes de FITAS DUPLA FACE o (a) Sr. (a). trabalha atualmente? Qual mais? Mais alguma*?* (**ESPONTÂNEO**)

|  |  |
| --- | --- |
| Scoth Fixa Forte (3M) | 1 |
| Adermax (Adere) | 2 |
| Adelbrá Fixa Pro | 3 |
| Tekbond Fixa Tudo | 4 |
| Norton Fixa Mais | 5 |
| Outros (especificar) | 6 |

Para quem citou 3M na p14 aplicar p14a:

**P14a.** Quais tipos da fita dupla face da 3M a sua loja trabalha? (ler alternativas):

|  |  |
| --- | --- |
| Scoth Fixa Forte de uso domiciliar | 1 |
| VHB de 10 mts de uso industrial | 2 |
| VHB de 20 mts de uso industrial | 3 |

**P15.**Destas marcas ou fabricantes que o (a) Sr. (a) trabalha atualmente, com quais delas o(a) Sr. (a)  trabalha diretamente com o fabricante.

**ATENÇÃO PROGRAMAÇÃO**: é preciso que abra uma pergunta para cada marca citada na p14.

|  |  |
| --- | --- |
| Direto do fabricante | 1 |
| Do atacado | 2 |
| Do distribuidor | 3 |

**P16** Quantas fitas dupla face o(a) Sr(a) diria que vende em média por mês? Por favor, sua melhor estimativa é suficiente (resposta espontânea e única).

 I\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_I

**P17.** De cada 10 compradores de fitas dupla face, quantos o(a) Sr(a) diria que costumam pedir sua indicação de fita dupla face e quantos já chegam pedindo o produto e marca desejada? (resposta estimulada)

|  |  |
| --- | --- |
| Pedem indicação | I\_\_\_\_I |
| Já sabem o que querem | I\_\_\_\_I |
| **Não sabe dizer (não ler)** |  |
| Programação: total deve somar 10 |  |

**P18.** Pelo contato que o(a) Sr(a) tem com estes compradores de fitas dupla face, qual é na sua percepção, o perfil deles? Pra isso vou ler alguns perfis e gostaria que o(a) Sr(a) dividisse esses perfis considerando o total de 10 compradores. Então, considerando os perfis (ler cada uma das alternativas) como o(a) Sr(a) distribuiria 10 compradores de fitas dupla face de sua loja .

|  |  |
| --- | --- |
| 1.Estudantes | 1 |
| 2.Donas de casa | 2 |
| 3.Homens que realizam pequenas tarefas | 3 |
| 4.Aposentados | 4 |
| 5.Profissionais do setor | 5 |
| 6. Outros profissionais (quais) | 6 |
| 7Outro tipo de consumidor |  |
| Programação: total deve somar 10 |  |
| **Não sabe dizer (não ler)** |  |

**P19.** Pelo seu contato com estes compradores, para quais atividades eles comentam que vão usar a fita? (resposta espontânea).

**Aplicar p20 para quem não trabalha com aços na P3:  
P20.** Porque a sua loja não trabalha com aço? (Resposta espontânea)

**PARA TODOS**

**P21.** A sua loja é associada a alguma Acomac regional?

|  |  |
| --- | --- |
| Sim | 1 |
| Não | 2 |

**P22.** O(a) Sr(a) conhece os trabalhos executados pela Anamaco em benefício do setor?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sim | 1 | Continue |
| **Não** | **2** | **Pule para a pergunta 24** |

**P23.** Quais? (Resposta espontânea)

**P24.** Qual o(a) Sr(a) diria que é a importância da existência da Anamaco para o setor? **(LER ESCALA) Resposta estimulada e única**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nada importante | Pouco importante | Mais ou menos importante | Importante | Muito importante |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**P25.** Quais benefícios o(a) Sr(a) acha que a Anamaco deveria oferecer às lojas associadas? (Resposta espontânea)

**P26.** Vou ler alguns benefícios e gostaria de saber quais destes a sua loja teria interesse?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RODIZIAR** | **Nenhum interesse** | **Pouco interesse** | **Muito interesse** |
| Assessoria jurídica | 1 | 2 | 3 |
| Assessora contábil | 1 | 2 | 3 |
| Ingressos na participação de Feiras e Eventos | 1 | 2 | 3 |
| Aulas da Academia de Vendas | 1 | 2 | 3 |

**P27.** A Anamaco está estudando a oferta de um pacote de benefícios que inclui um desconto de R$ 10.000,00 na compra de um caminhão Mercedes Benz, ingressos do HopiHari para a loja oferecer aos seus clientes e 10 aulas a distância referentes ao setor para um funcionário. O quanto você teria interesse nesse pacote de serviços?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nenhum interesse | 1 | **Pula para a pergunta 29** |
| Pouco interesse | 2 | **Continue** |
| Muito interesse | 3 |

**P28.** Pensando numa semestralidade, qual valor a sua loja estaria disposta a pagar a cada 6 meses por esse pacote de serviços? (Resposta espontânea)

I\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_I

**P29.** Quais membros da ANAMACO você conhece mesmo que só de ouvir falar? (resposta espontânea) RM

**P30.** O(a) Sr(a). gostaria de fazer algum comentário ou sugestões?

**ENTREVISTADOR: esse espaço pode ser usado para comentários e observações de uma forma geral**

**TEXTO DE ENCERRAMENTO**

Aqui encerramos a entrevista. Como falei, meu nome é.............sou entrevistador (a) do Instituto de Pesquisas da Universidade Anamaco e quero agradecer a sua participação.

Caso tenha alguma dúvida sobre a nossa pesquisa você poderá falar com nossa Coordenadora Sonia Tilly, através do telefone número (11 -3159-0686)