

Pesquisa sobre a “Prospecção de Mercado”

Objetivo

Identificar no mercado o fluxo de demanda e oferta de produtos / serviços de um segmento produtivo. Esta pesquisa pode auxiliar o empresário na adoção de medidas para tomada de decisão na implantação de seu negócio.

Método

Pode ser usado o método da entrevista direta com os clientes (o mais recomendável), entrevista por telefone, assim como o questionário enviado pelos correios.

Amostragem

Depende do universo do segmento a ser pesquisado. A seleção da amostra deve obedecer o critério de aleatoriedade na sua definição. Quanto maior número de amostra entrevistada menor será à margem de erro para a consistência do resultado da pesquisa.

Questionário

O questionário procura abordar todos os aspectos ligados a uma empresa. Pode sofrer a adaptação (acrescentando ou diminuindo perguntas) de acordo com o nível de informações que a empresa deseja obter do cliente.

Tabulação

Para cada pergunta é feita a contagem das citações atribuída a cada resposta relacionada com a questão. Feita à contagem, monta-se às tabelas e gráficos para uma melhor análise dos resultados. Perguntas fechadas (perguntas com opções para marcar) facilitam a tabulação de dados.

Apresentação dos resultados

Para a apresentação dos resultados recomenda-se que a mesma seja feita por representação gráfica e/ou tabelas. Para cada pergunta é feita uma tabela e/ou gráfico com dados percentuais ou absolutos que permitem ao empresário(a) fazer interpretação dos resultados levantados pela pesquisa.

Informações adicionais

1. O questionário a seguir serve de modelo para a realização da pesquisa, podendo ser modificado de acordo com o nível de dados / informações desejadas pelo interessado.
2. O SEBRAE está à disposição do interessado, na orientação para a adequação do questionário, aplicação da pesquisa e tabulação dos resultados.

QUESTIONÁRIO

A – IDENTIFICAÇÃO

Empresa: _____					
Endereço: _____				Bairro: _____	
Fone: _____		Fax: _____		E-mail: _____	
Porte da Empresa: () Micro () Pequena () Media () Grande					
Forma Jurídica: () Formal () Informal					

B – PRODUTOS

B1 - Liste a origem de produtos / serviços, quantidade adquirida e o preço?

Discriminar o Produto (ex: frutas)	Origem (Cidade/UF)	Unidade	Qtde	Preço	Frequência de Compras
banana prata					
banana maçã					
Laranja					
Mamão					

C – FORNECEDOR

C1 – O(a) senhor(a) considera o preço do seu atual fornecedor :

- Baixo
- Médio
- Alto

C2 – Qual a forma de pagamento preferida junto ao seu fornecedor?

- À vista
- À prazo. Qual periodicidade ? : _____

C3 – Como o(a) senhor(a) realiza compras de produtos para sua empresa ?

- Direto do produtor
- Através do vendedor

C4 – A quantidade adquirida de produtos atende a necessidade da sua empresa?

- Atende totalmente
- Atende parcialmente
- Não atende

C5 – A fornecedora costuma atender o pedido de variedades de produtos solicitados pela empresa ?

- Atende totalmente
- Atende parcialmente
- Não atende

C6 – A quantidade de produtos adquiridos pela sua empresa dura, em média, quanto tempo (dias , semanas, etc) para ser vendido ?

- Banana prata: _____
- Banana maçã: _____
- Laranja: _____
- Mamão: _____

D – PREFERÊNCIA

D1 – Na aquisição de produtos para sua empresa, o(a) senhor(a) daria preferência, a compra de mercadorias produzidas, em qual(is) município(s) / Estado ? (citar no máximo 2 principais localidades)

Município: _____ UF: _____

Município: _____ UF : _____

D2 – Classifique, por ordem de importância (de 1 a 5) os fatores, abaixo listados, que você leva mais em consideração na aquisição de produtos junto ao seu fornecedor ?

- O prazo de entrega
- A qualidade dos produtos
- Os preços
- As condições de pagamento
- O atendimento

D3 - Faça alguns comentários sobre os padrões de qualidade das mercadorias exigidas por sua empresa:

Pesquisador(a): _____

Data de entrevista: ___ / ___ / _____

Horário: ____:____