

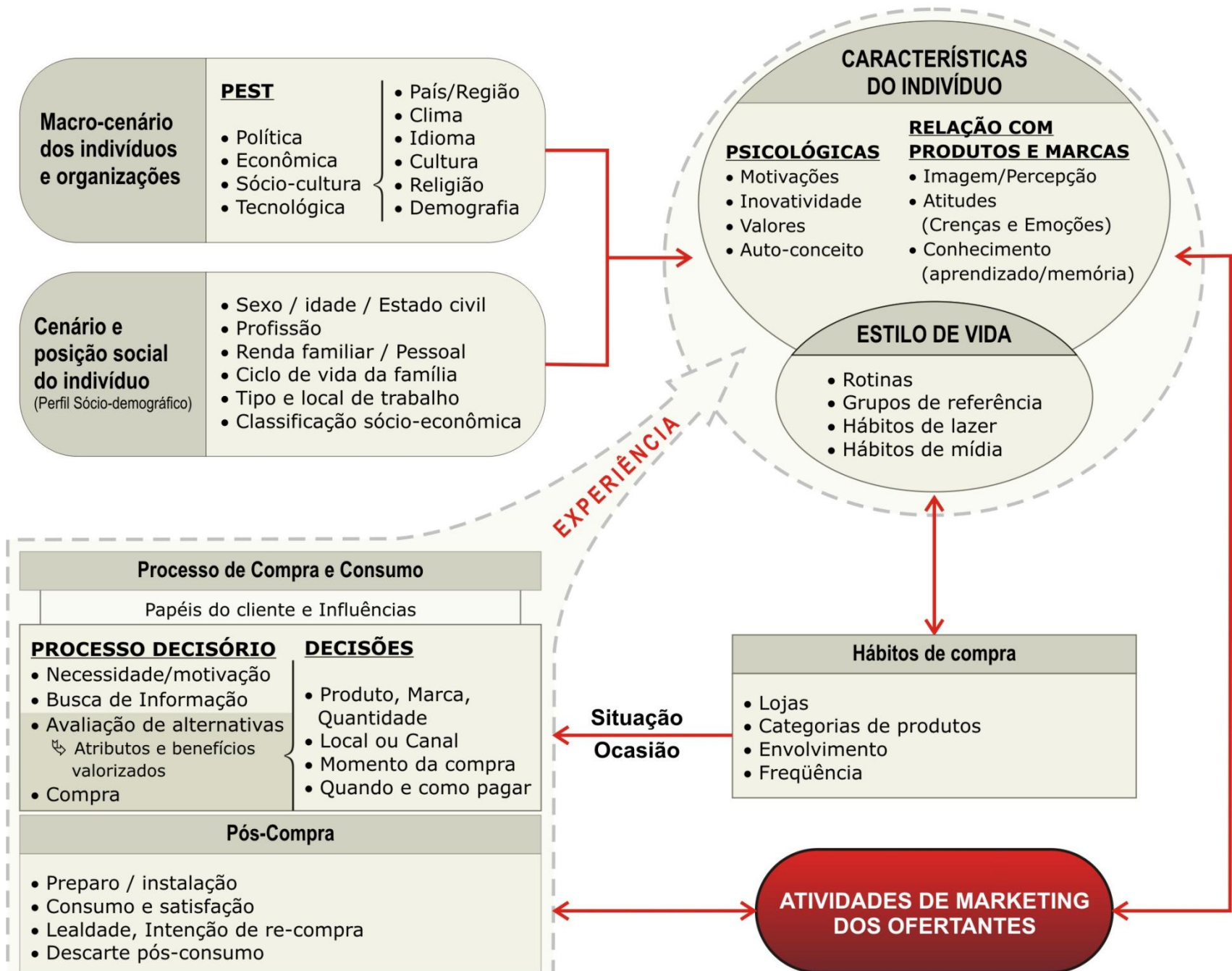
RAD-1402 - Comportamento do Consumidor

Prof. Dr. Dirceu Tornavoi de Carvalho

Semana 3

**Renda, Cultura e influencia dos grupos
no comportamento do consumidor**

MODELO GERAL DE COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR



RAD-1402 - Comportamento do Consumidor

Prof. Dr. Dirceu Tornavoi de Carvalho

**Renda como preditor de comportamento
de compra**

Classificação Socioeconômica no Brasil

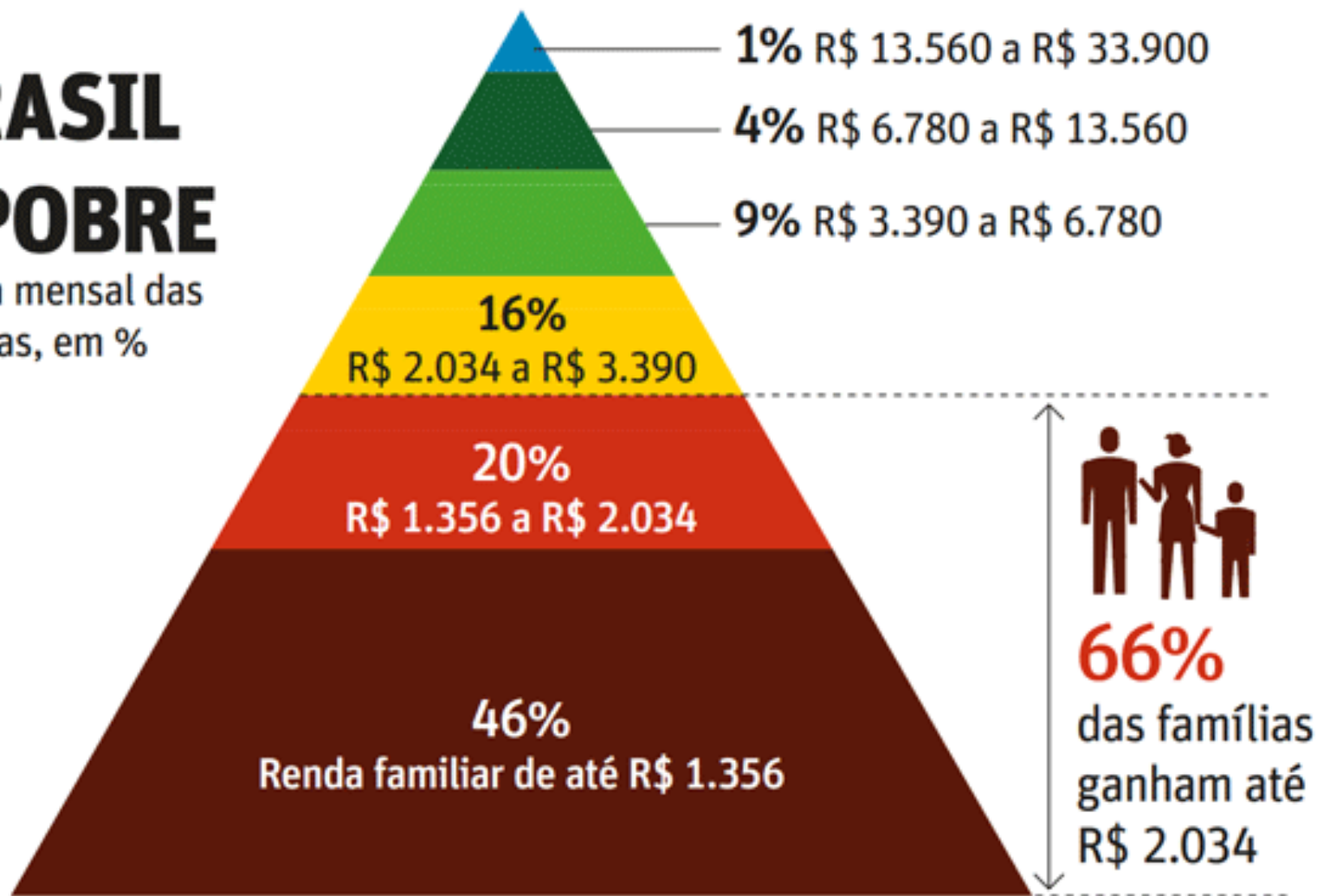
CLASSE	SALÁRIOS MÍNIMOS (SM)	RENDA FAMILIAR (R\$)
A	Acima 20 SM	R\$ 14.500 ou mais
B	10 a 20 SM	De R\$ 7.250,00 a R\$ 14.499,99
C	4 a 10 SM	De R\$ 2.900,00 a R\$ 7.249,99
D	2 a 4 SM	De R\$ 1.450,00 a R\$ 2.899,99
E	Até 2 SM	Até R\$ 1.449,99

Fonte: IBGE - válida para o ano de 2014 (salário mínimo em R\$ 725).

Renda como condicionante de consumo

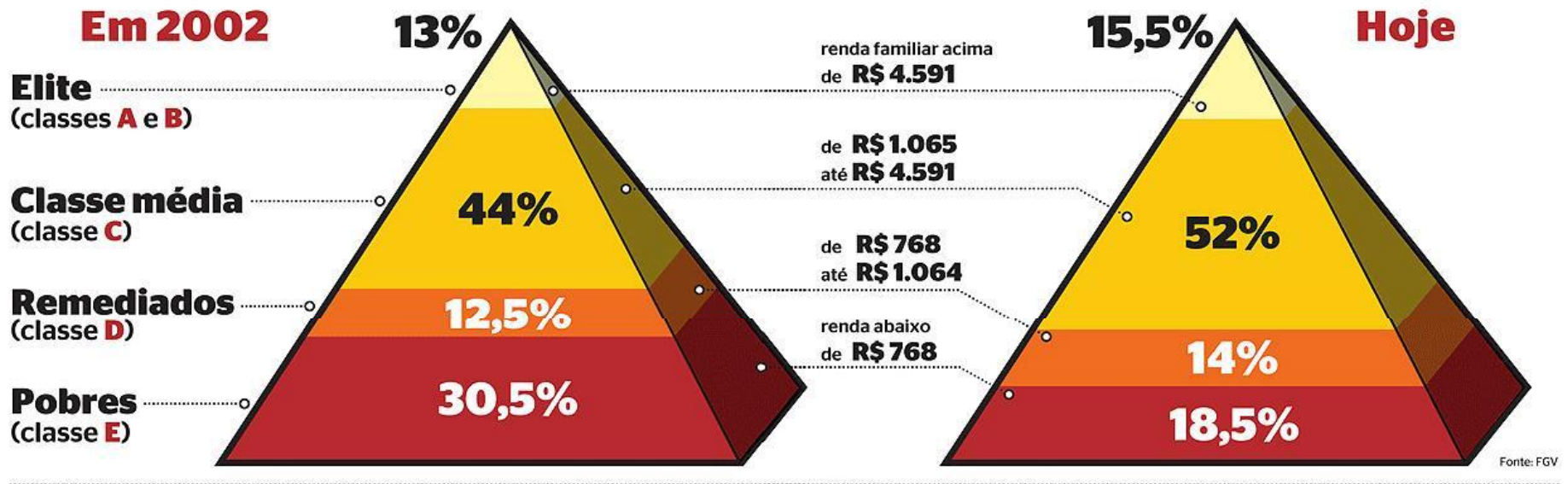
BRASIL É POBRE

Renda mensal das
famílias, em %



A supremacia da classe C

Segundo a FGV, a pobreza despencou desde 2002. Com isso, o miolo da pirâmide engordou e agora é maioria absoluta



Fonte: FGV 2009

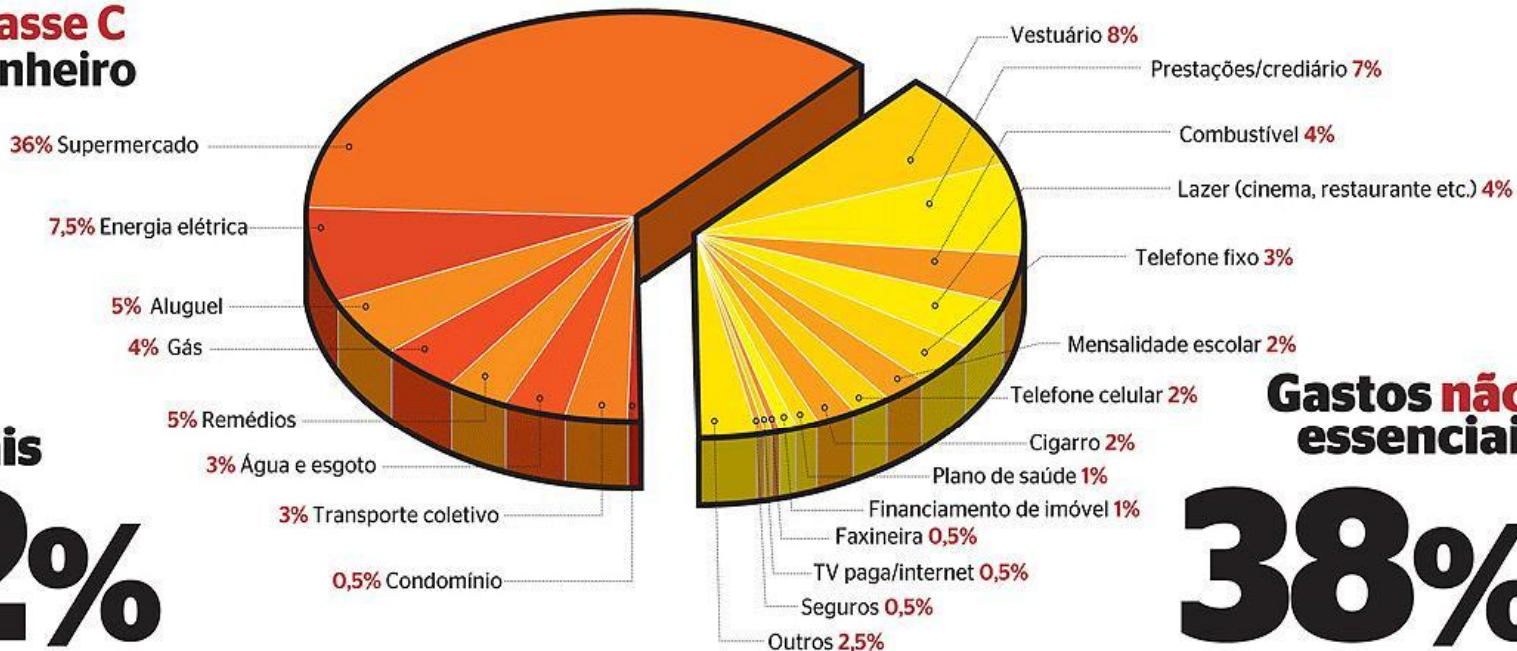
A classe C como segmento consumidor

Como a classe C usa seu dinheiro

Uma pesquisa recente do instituto Ipsos mostra quais são os padrões de consumo dessa nova classe média

Gastos essenciais

62%



Gastos não-essenciais

38%

Fonte: Ipsos

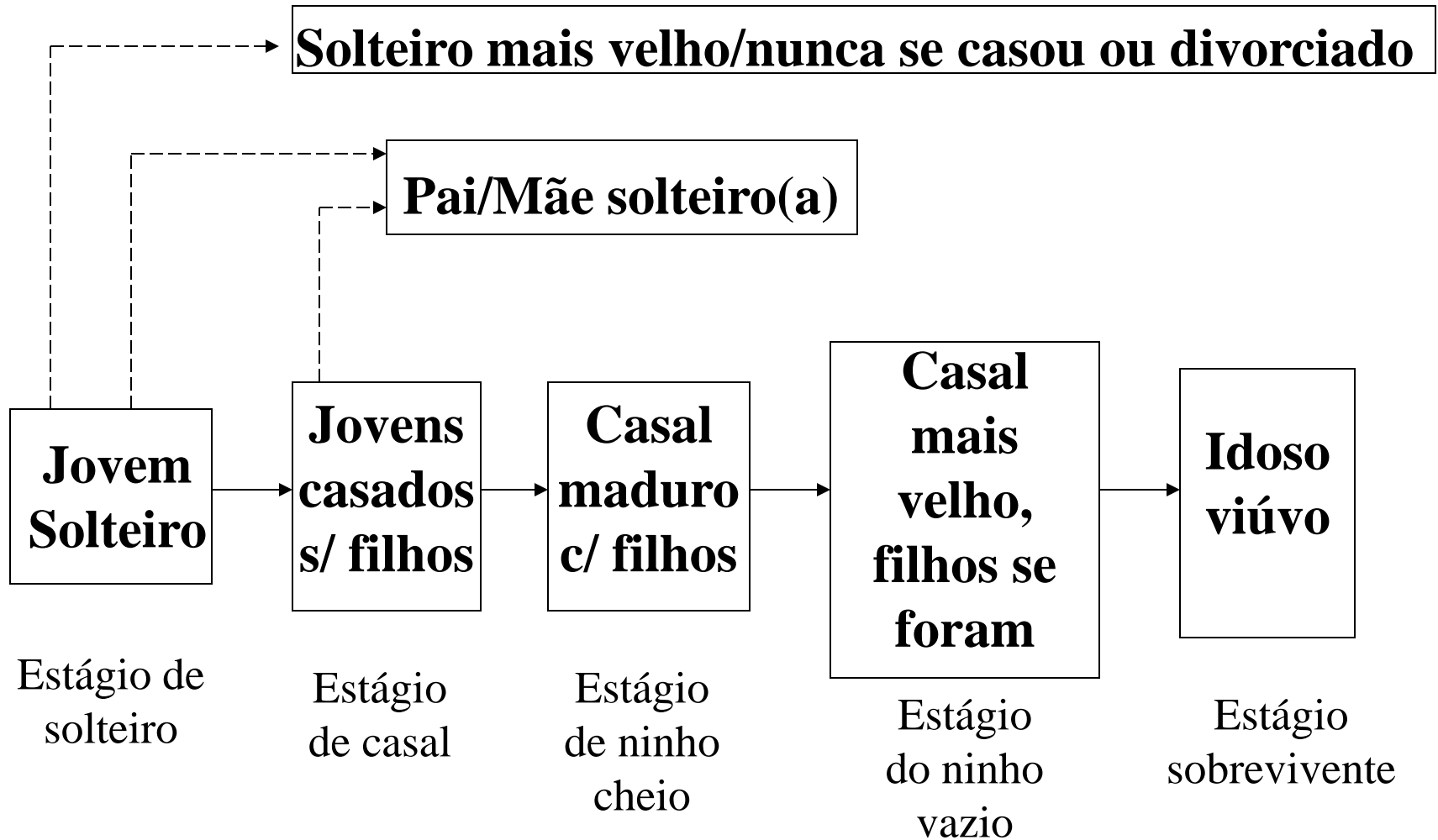
O que a classe C quer consumir

O Ipsos perguntou às pessoas da classe C o que elas desejam comprar no próximo ano



Fonte: Ipsos

CICLO DE VIDA DA FAMÍLIA



Natureza mutante das unidades domésticas

- Unidades domésticas étnicas
- Unidades domésticas de pais/mães solteiros(as)
- Divórcio e novo casamento

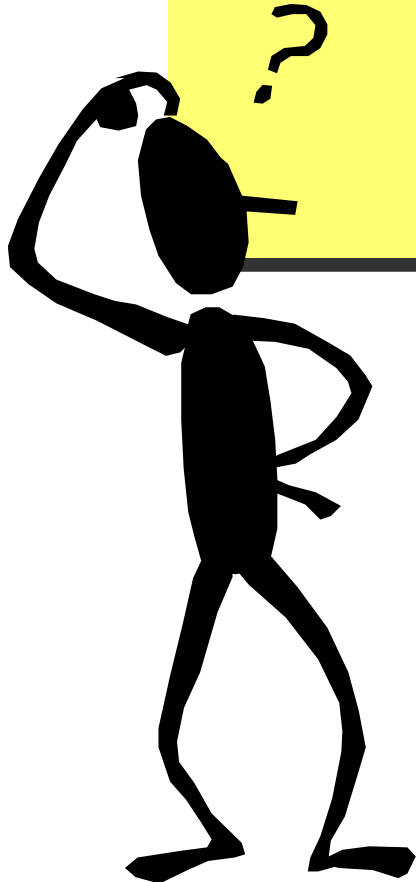
Mudança dos papéis do cliente nas famílias

- Ambos os cônjuges trabalham
- Jovens adultos como contribuidores financeiros
- Individualismo

Processo decisório das famílias

- Passos das decisões de compra em família
- Papéis decisórios do marido e da esposa
- Fatores que afetam a influência entre os cônjuges
- Influência dos filhos nos processos decisórios da família

Valores Culturais



Valores voltados para os outros

- **Indivíduo/Coletividade.** A atividade e a iniciativa individuais são mais valorizadas que a atividade e a conformidade coletivas?
- **Jovens/Idosos.** A vida familiar é organizada para atender as necessidades das crianças ou dos adultos? As pessoas mais jovens ou mais velhas são vistas como líderes e exemplos?
- **Família Estendida/Limitada.** Até que ponto as pessoas têm uma obrigação vitalícia para com inúmeros membros da família?
- **Masculino/Feminino.** Até que ponto o poder social vai automaticamente para os homens?
- **Competitivo/Cooperativo.** As pessoas alcançam o sucesso levando vantagens sobre os outros ou cooperando com eles?
- **Diversidade/Uniformidade.** A cultura aceita a diversidade de crenças religiosas, heranças étnicas, visões políticas e outros comportamentos e atitudes importantes?

Valores voltados para o ambiente

- **Limpeza.** Até que ponto a limpeza é incentivada além do mínimo necessário para a saúde?
- **Desempenho/Status.** O atual sistema de recompensas é baseado no desempenho ou em fatores hereditários, como família ou classe social?
- **Tradição/Mudança.** Os padrões de comportamento existentes são considerados inerentemente superiores aos novos padrões de comportamento?
- **Risco/Segurança.** Aqueles que arriscam suas posições estabelecidas para superar obstáculos ou atingir altos objetivos são mais admirados que aqueles que não o fazem?
- **Solução de Problemas/Fatalista.** As pessoas são estimuladas a superar os problemas ou têm uma atitude do tipo “o que será, será”?
- **Natureza.** A natureza é vista como algo a ser admirado ou dominado?

Valores orientados para si mesmo

- *Ativo/Passivo*. Uma abordagem fisicamente ativa da vida é mais valorizada que uma orientação menos ativa?
- *Satisfação Sensual/Abstinência*. Até que ponto é aceitável desfrutar prazeres sensuais como comidas, bebidas e sexo?
- *Materialista/Não-materialista*. Que importância é dada à aquisição de riquezas materiais?
- *Trabalho/Lazer*. Uma pessoa que trabalha mais que o necessário para o sustento econômico é mais admirada que uma que não o faz?
- *Satisfação Adiada/Satisfação Imediata*. As pessoas são estimuladas a “economizar para as épocas difíceis” ou “viver o agora”?
- *Religioso/Secular*. Até que ponto os comportamentos e as atitudes são baseados nas regras especificadas por uma doutrina religiosa?