

Pesquisa Quantitativa

AS DORES DOS CLIENTES DO SEBRAE-MT

Abril de 2021



O Brasil e o mundo estão passando por uma pandemia que gerou uma das mais agudas crises econômicas. Os pequenos negócios estão sendo impactados diariamente com as medidas de contenção do vírus da Covid-19 e imposição de decretos que proíbem total ou parcial funcionamento das empresas, que foram **surpreendidas com a necessidade de inovação em seu negócio ao longo da pandemia**, esta é uma das constatações apuradas pela pesquisa as dores dos clientes realizada pelo Sebrae-MT junto aos pequenos empreendedores, no período de 22/02/2021 à 31/03/2021.

A pesquisa aponta como principais resultados: A dificuldade atual dos pequenos negócios que é **aumentar as vendas** e a **gestão financeira** como o desafio que mais dói para os empreendedores.

ME TO DO LO GIA

Objetivo Geral:

Identificar as principais dificuldades e desafios (as dores) dos pequenos negócios de Mato Grosso atendidos pelo Sebrae - MT.

Objetivos Específicos:

- Detalhar quais as principais dificuldades (dores) dos clientes;
- Listar quais os desafios com as mudanças na área de gestão empresarial;
- Identificar expectativas futuras dos empresários para o seu negócio.

Respondentes: 959

Metodologia: Pesquisa quantitativa. A coleta foi realizada via telefone no período de 22/02/2021 até 31/03/2021. Público Alvo: Pequenos Negócios (ME, EPP e Produtores Rurais) atendidos pelo Sebrae Mato Grosso em 2019 e 2020.

Margem de erro: A margem de erro é de 2,96% e a confiabilidade é de 95%

QUANTITATIVOS dos Respondentes

RESPONDENTES POR PORTE



ME

771



EPP

164



PRODUTOR
RURAL

24

RESPONDENTES POR SEXO

Masculino

546



Feminino

413

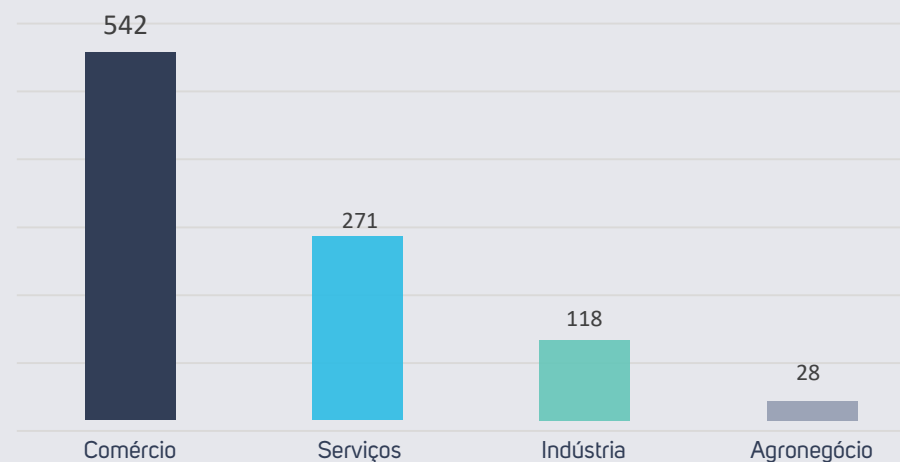


QUANTITATIVOS dos Respondentes

RESPONDENTES POR AGÊNCIA

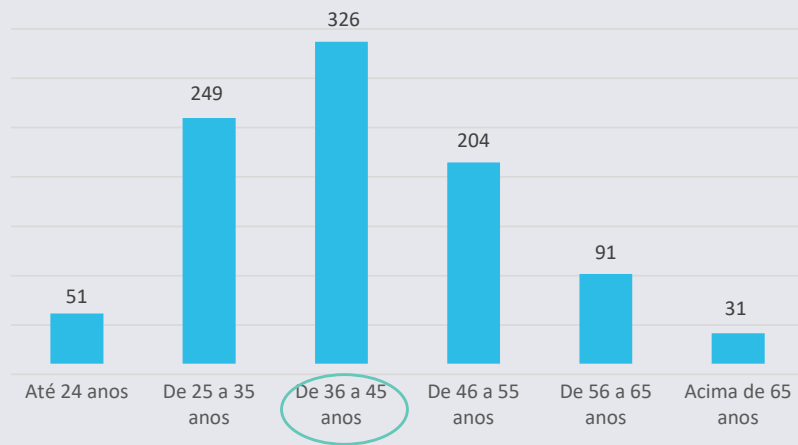
| | Número de Respondentes | % |
|--------------------|------------------------|------|
| Cuiabá | 352 | 37% |
| Rondonópolis | 128 | 13% |
| Sinop | 120 | 13% |
| Tangará da Serra | 98 | 10% |
| Lucas do Rio Verde | 93 | 10% |
| Juína | 54 | 6% |
| Cáceres | 35 | 4% |
| Barra do Garças | 32 | 3% |
| Confresa | 25 | 3% |
| Alta Floresta | 22 | 2% |
| Total | 959 | 100% |

RESPONDENTES POR SETOR

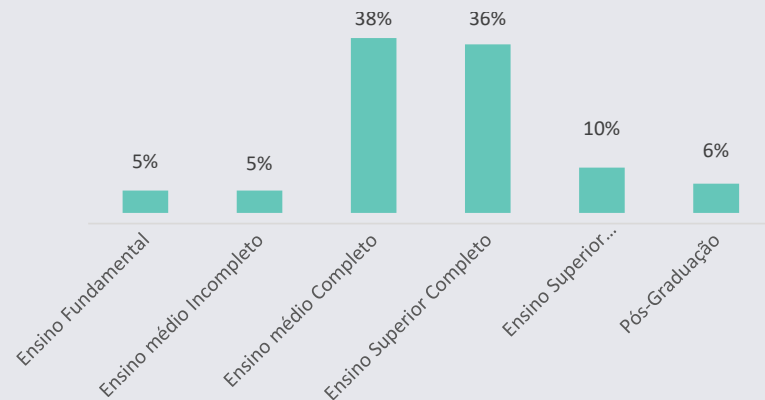


PERFIL dos Respondentes

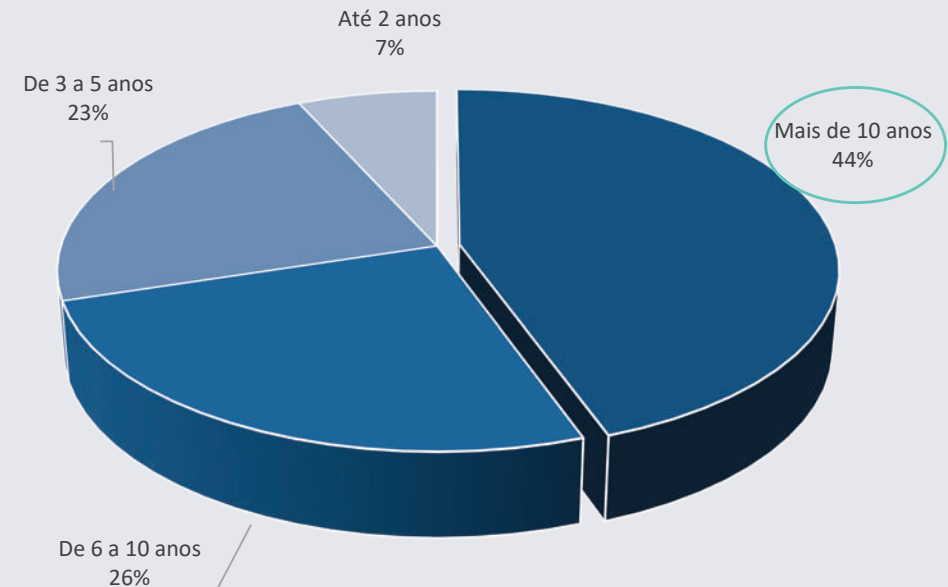
IDADE



NÍVEL DE ESCOLARIDADE



TEMPO EM ATIVIDADE NO EMPREENHIMENTO



74% dos respondentes tem Ensino médio ou Ensino Superior completo.

A maioria dos respondentes tem 6 anos ou mais em atividade no empreendimento (70%).

A idade média dos respondentes é 41 anos.

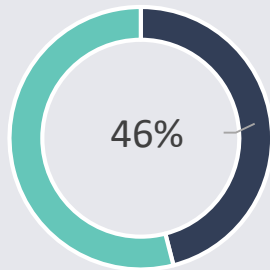
MAIORES DESAFIOS ATUAIS

 **SEBRAE** *Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Mato Grosso*

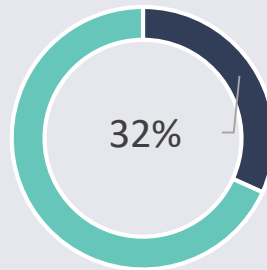
NESSE MOMENTO,

quais são os maiores desafios do seu negócio?

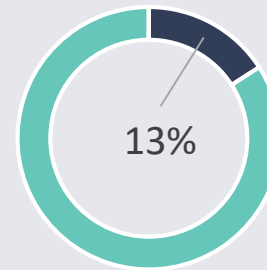
Aumentar as Vendas



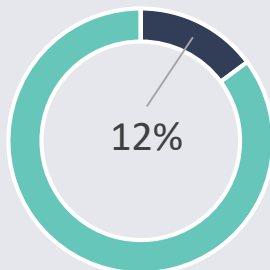
Gestão Financeira



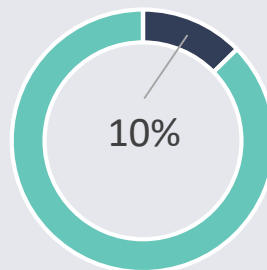
Biossegurança



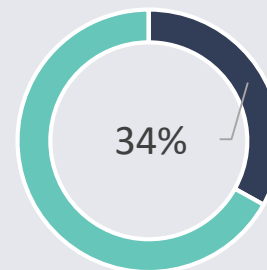
Adaptação ao
Atendimento Digital



Lançar Novos
Produtos



Outros



* Esta pergunta permitiu assinalar mais de uma alternativa

DORES DOS EMPREENDEDORES DE MATO GROSSO

QUAL O GRAU DAS DORES DE MERCADO ENFRENTA HOJE, NUMA ESCALA DE 1 A 10, ONDE 1 REPRESENTA POUCA DIFICULDADE E 10 EXTREMA DIFICULDADE

O ato de empreender é desafiador e gera muitas dores no dia a dia dos empreendedores. Nesse estudo, empreendedores do estado do Mato Grosso foram questionados sobre o quanto cada um dos 10 tipos de desafios das empresas geram dores de mercado no dia a dia dos seus negócios. Independente do porte da empresa, os resultados apontam que as dificuldades são as mesmas.

| Médias das notas de dor de 1 a 10 para cada uma das categorias: | EPP | ME | PRODUTOR RURAL | TOTAL |
|---|------|------|----------------|-------|
| Gestão Financeira | 4,81 | 5,39 | 4,24 | 5,27 |
| Acesso a Crédito | 4,48 | 5,33 | 3,76 | 5,15 |
| Gestão de Pessoas | 4,93 | 4,74 | 3,77 | 4,75 |
| Planejamento Estratégico (Visão de futuro, foco e/ou gestão de metas) | 4,5 | 4,75 | 3,86 | 4,69 |
| Marketing e Vendas (Marca, ponto de venda, precificação, satisfação do cliente, etc) | 4,01 | 4,42 | 3,65 | 4,33 |
| Inovação (Criação e/ou melhoria dos produtos, serviços e processos) | 3,77 | 4,01 | 4,09 | 3,97 |
| Operações e Processos (Estoque, controle de qualidade e/ou custos operacionais) | 3,95 | 3,9 | 2,85 | 3,88 |
| Outro | 3,6 | 3,6 | 5,25 | 3,79 |
| Infraestrutura (Tecnologia, engenharia e/ou segurança nas instalações) | 3,02 | 3,69 | 2,91 | 3,55 |
| Utilização de canais digitais | 3,3 | 3,56 | 3,25 | 3,51 |
| Governança corporativa (Problemas com sócios, conselheiros e/ou familiares na empresa) | 2,04 | 2,18 | 1,86 | 2,15 |
| Média | 3,86 | 4,14 | 3,59 | 4,09 |

*A ordem dos desafios é dada pelo média das notas de dor dos Empreendedores Gerais

PRINCIPAIS DORES

Os temas que causam mais dores de cabeça aos empreendedores são:

1

Gestão Financeira



37,34%

Capital de giro e fluxo de caixa

24,07%

Custos aumentando acima da receita

13,28%

Planejamento Orçamentário

2

Acesso a Crédito



35,89%

Falta de garantias para tomada de crédito

23,02%

Captar recursos públicos

11,74%

Convencer investidores a escolher sua empresa

PRINCIPAIS DORES

Os temas que causam mais dores de cabeça aos empreendedores são:

3

Gestão de Pessoas



37,96%

Motivação ou disciplina dos colaboradores

28,01%

Contratar pessoas com habilidades digitais e tecnológicas

15,97%

Definir processos de seleção e recrutamento

4

Planejamento Estratégico



25,27%

Implementação da estratégia

24,73%

Foco e visão de médio a longo prazo

16,67%

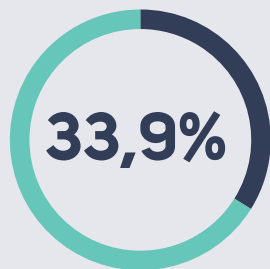
Gestão e desdobramento de metas

CUSTOS E OPORTUNIDADES A SEREM EXPLORADAS

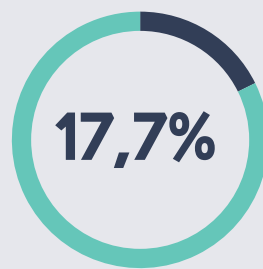
DIA A DIA

Qual o item de custo que mais pesa no seu negócio, no dia a dia?

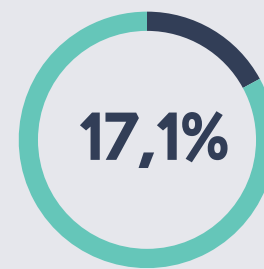
Custos com
matéria prima



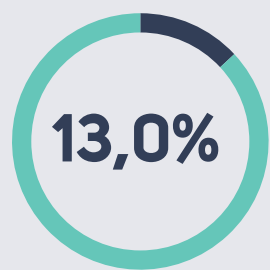
Custos com
pessoal



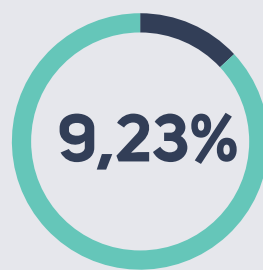
Outros custos



Custos com
aluguel



Custos com água
e/ou energia



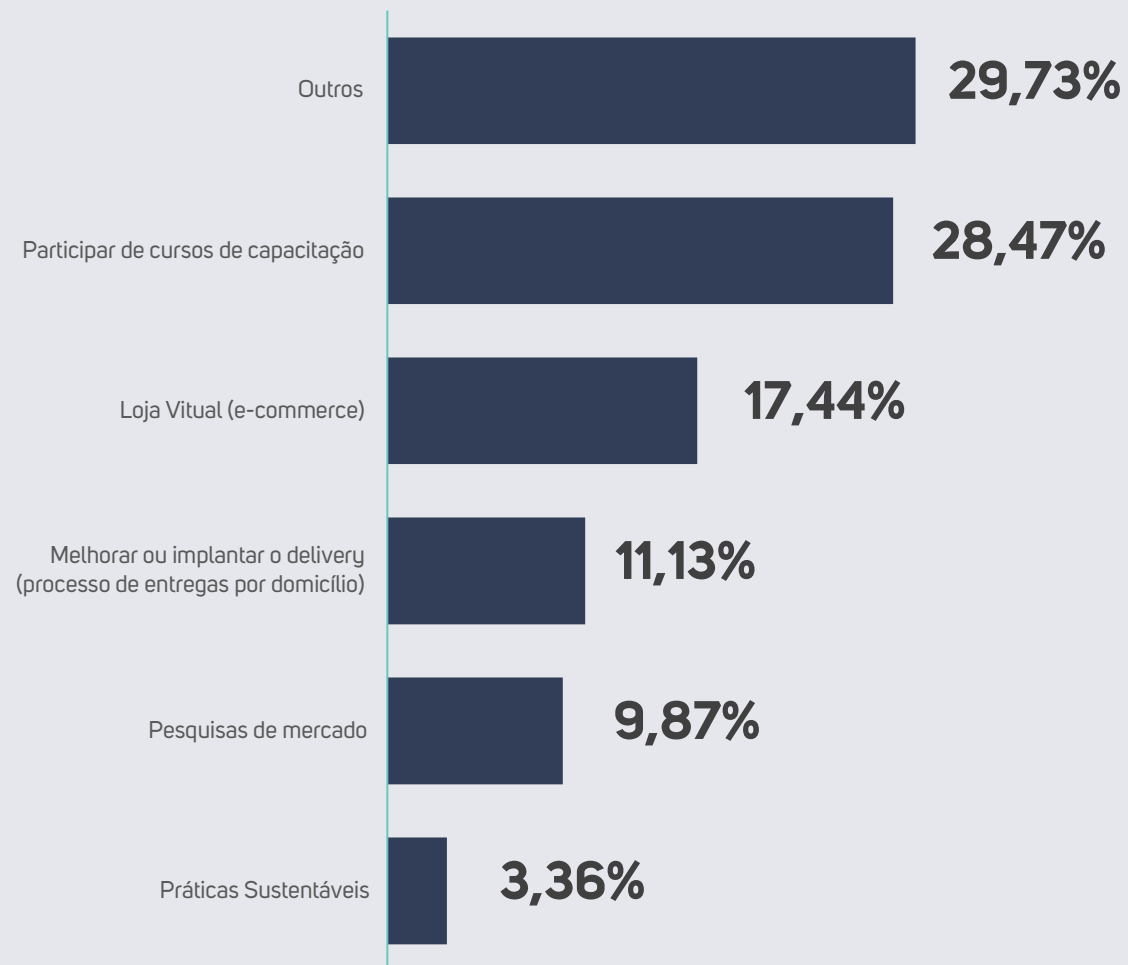
Empréstimos/
dívidas



Os custos com matéria prima é o custo que mais pesa no negócio

QUAIS AS OPORTUNIDADES QUE SUA EMPRESA ENXERGA E PRETENDE EXPLORAR NOS PRÓXIMOS ANOS?


OPORTUNIDADES



28,47% dos respondentes considera participar de curso de capacitação como uma oportunidade que pretende explorar nos próximos anos.

Possuir uma loja virtual é uma possibilidade a ser explorada para

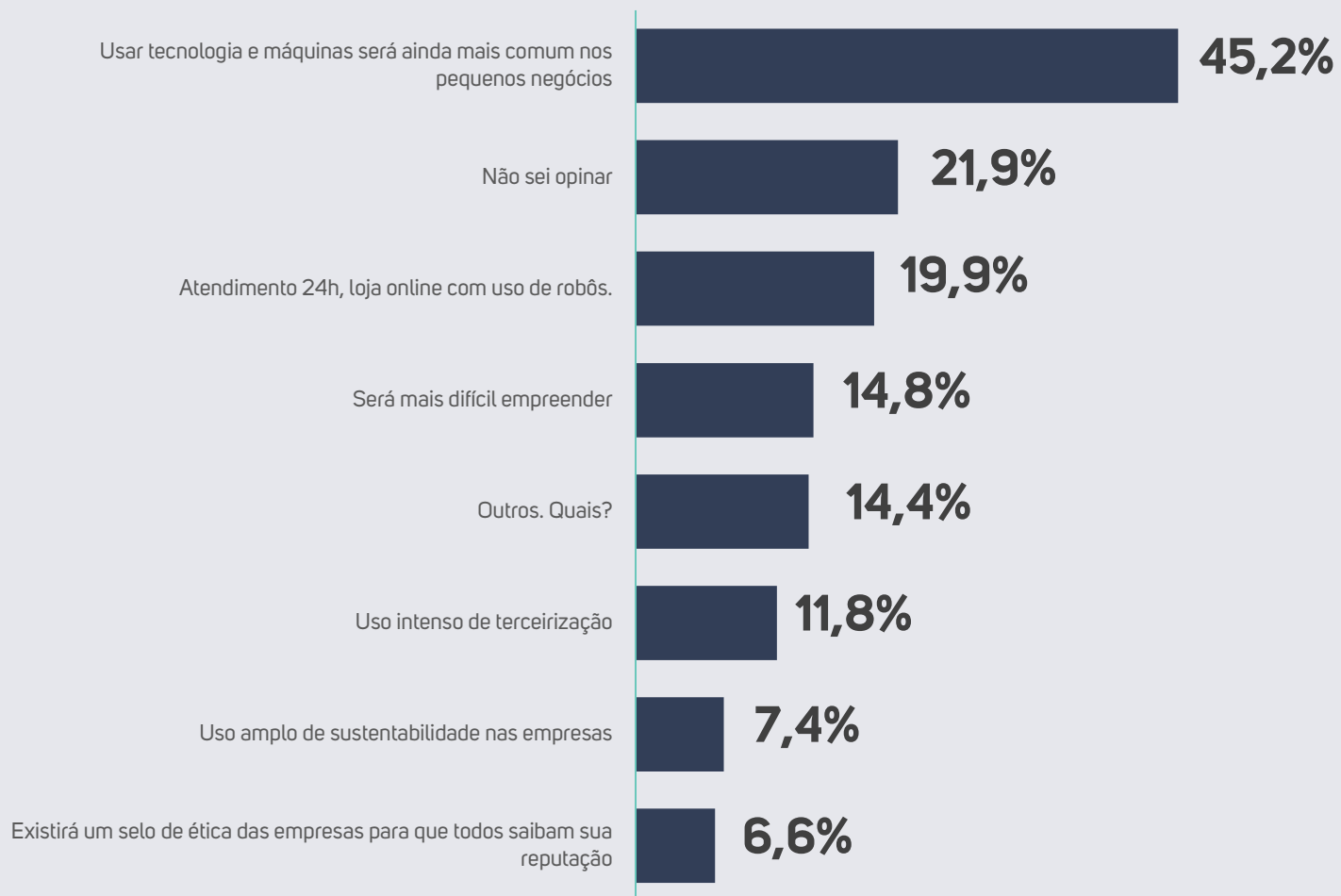
17,44% dos donos de pequenos negócios de Mato Grosso.



VISÃO DE FUTURO DOS DONOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DE MATO GROSSO

VISÃO DE

FUTURO



Os Empresários quando questionados sobre sua visão de futuro aponta que para **45,2%** das respostas o uso da tecnologia e máquinas será ainda mais comum nos pequenos negócios daqui 10 anos.

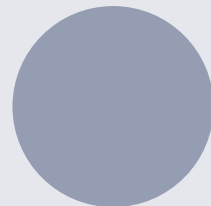
Em contrapartida **21,9%** das respostas são não sei opinar, o que mostra que boa parte dos empresários não estão conseguindo ter uma visão do futuro de seus negócios.

SÍNTESE DOS PRINCIPAIS RESULTADOS



DESAFIOS ATUAIS

- 46%** AUMENTAR AS VENDAS
- 32%** GESTÃO FINANCEIRA
- 13%** BIOSSEGURANÇA
- 12%** ADAPTAÇÃO AO ATENDIMENTO DIGITAL
- 10%** LANÇAR NOVOS PRODUTOS



PRINCIPAIS DORES

- 1º** GESTÃO FINANCEIRA
- 2º** ACESSO A CRÉDITO
- 3º** GESTÃO DE PESSOAS
- 4º** PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
- 5º** MARKETING E VENDAS



VISÃO DE FUTURO

- 45,2%** MAIS USO DE TECNOLOGIA E MÁQUINAS
- 21,9%** NÃO SEI OPINAR
- 19,9%** LOJA ONLINE 24H COM USO DE ROBÔS
- 14,8%** SERÁ MAIS DIFÍCIL EMPREENDER
- 11,8%** USO INTENSO DE TERCEIRIZAÇÃO

A pesquisa as dores dos clientes é um produto da Gerência de Inteligência Estratégica do Sebrae Mato Grosso

Equipe GIE – Sebrae Mato Grosso

André Luiz Schelini
andre.schelini@mt.sebrae.com.br

Núcleo de Inteligência de Mercado – NIM

Adilson Divino dos Santos
adilson.santos@mt.sebrae.com.br

Amanda Afonso Alves
amanda.alves@mt.sebrae.com.br

Thiago Josetti Monteiro da Silva
thiago.silva@mt.sebrae.com.br

Valéria Ribeiro Calisto
valeria.calisto@mt.sebrae.com.br



CANAIS SEBRAE
www.mt.sebrae.com.br
0800 570 0800

