

MARGENS DOS RETALHISTAS DESCEM EM 2018**17 NOVEMBRO 2017**

As margens dos retalhistas vão descer substancialmente em 2018, devido aos descontos agressivos do Natal, de acordo com uma pesquisa da empresa de consultoria estratégica global Berkeley Research Group (BRG).

A pesquisa apurou que os aumentos das vendas provavelmente ocorrerão à custa do lucro, uma vez que a atividade promocional adicional e uma maior complexidade serão necessárias para gerar vendas. *"A temporada prolongada de vendas de Natal provavelmente exigirá que os retalhistas concentrem atividades promocionais nas duas últimas semanas da temporada"*, afirma Rick Maicki, diretor geral da BRG. *"Isso, obviamente, resultará em custos elevados de execução e complexidade e provavelmente levará a novos desafios para os retalhistas em 2018"*.

64% dos 100 executivos de retalho de alto nível inquiridos disseram que esperam que as promoções desempenhem um papel mais significativo nas vendas globais durante a próxima época de Natal. Mesmo os produtos consumíveis provavelmente terão mais descontos. 70% espera que as promoções desempenhem um papel importante no crescimento geral das vendas.

Muitos retalhistas estão a entrar na temporada de vendas de Natal numa situação mais difícil dada à menor atividade no final do verão e início do outono. Algumas empresas em maiores dificuldades serão agressivas nas suas atividades promocionais, pois procuram escoar o stock e impulsionar as vendas.