

Tipos de *personas* do consumo de produtos pets

Metodologia desenvolvida pelo IPO

Escala de autotclassificação desenvolvida pelo IPO

Foram apresentados 6 comportamentos:



Pet básico

Consumidor racional

Procura planejar a compra e avalia o custo X benefício de uma compra. Sempre que possível pesquisa o preço e não gosta de gastar muito com os Pets.



Afiliativo

Consumidor emocional

Se considera mãe/pai do seu Pet, e se esforça para comprar tudo o que eles precisam ou o que irá deixá-los felizes.



Pet eco

Consumidor consciente

Tem convicções e ideais e procura manter suas crenças quando compra. Evita produtos que prejudicam o meio ambiente e valoriza marcas que são sinônimo de responsabilidade social ou de trabalho cooperativo.



Pet prático

Não tem tempo ou não gosta de comprar

Evita sair para fazer compras ou só sai para comprar o essencial. Na maioria dos casos alguém da família faz as compras.



Petlovers

Consumidor de tendência

Gosta de novidades, de estar atualizado e comprar os produtos da moda para os Pets.



Pet influencers

Consumidor que compra por impulso

Gosta de comprar quando dá vontade. Compra o que deixa feliz. Às vezes compra mais do que o Pet precisa.



Básico

Planeja a compra

Avalia custo X benefício

Pesquisa o preço

Não gosta de gastar muito com os pets



O cliente básico tem em média, 41 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 241,19.



Possuem, em média, 2 pets em suas residências.



A pandemia impactou esse grupo?



Esse grupo é um dos que mais diminuíram o consumo de produtos Pets na pandemia. Principalmente a troca de ração e brinquedos.



Mas a maior parte pretende retomar as compras de produtos Pets.



Quais são os hábitos de compra? Gosta de comprar em loja física, espera que o vendedor seja um facilitador, garantindo a agilidade. O vendedor pode fazer um *checklist*, perguntar se precisa de mais alguma coisa (mas não tentar fazer uma venda casada).



O que gostam de comprar?

O consumidor racional tem o comportamento similar ao geral da pesquisa. O que compra é o alimento para os pets, e os demais itens quando há necessidade.

É um consumidor que decide pela razão, e compra menos itens para seus pets que os consumidores que decidem pela emoção.



Afiliativo

Se considera mãe/pai do pet

**Se esforça para comprar o que precisam
ou o que deixa o pet feliz.**

O que gostam de comprar?

Por decidir sua compra pela emoção, o afiliativo costuma gastar com o pet em alimentação, produtos de higiene e brinquedos.

Como se considera pai/mãe do pet ele tem a necessidade de contemplar além das necessidades básicas, questões de lazer.

O cliente emocional (afiliativo) tem em média, 37 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 289,30.

Possuem, em média, 3 pets em suas residências.

Esse grupo não teve impacto com a pandemia.

Quais são os hábitos de compra?

Preferem comprar, principalmente, em lojas físicas. Mas, em comparação com os demais consumidores, são os que mais compram em lojas virtuais.



Eco

Tem convicções e ideais

Procura manter suas crenças

Evita produtos que prejudiquem o meio ambiente

Valoriza marcas que têm responsabilidade social ou trabalho cooperativo

O cliente consciente (eco) em média, 39 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 225,21.

Possuem, em média, 3 pets em suas residências.

Como a pandemia impactou seu consumo de Pets?

A maior parcela desse grupo (assim como no geral da pesquisa) manteve o mesmo consumo de produtos Pet.

Quais são os hábitos de compra?

Compram menos que o geral em lojas físicas. E estão acima da média na compra mista (virtual + física).

O que gostam de comprar?

É consciente, sua compra é decidida pela razão.

Fica abaixo do geral da pesquisa em todos os itens de compra. É o tipo de consumidor que calcula o que vai comprar e tende a ser “minimalista” em termos de consumo, aderindo aos produtos recicláveis.

Evita sair para fazer compras

Na maioria das vezes é alguém da família que
realiza suas compras

Prático

O cliente prático tem em média, 42 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 159,70 (é o que menos
gasta).

Possuem, em média, 2 pets em suas residências.

Esse grupo não foi impactado pela pandemia.

Quais são os hábitos de compra?

Compra mais em loja física que o geral da pesquisa

O que gostam de comprar?

Por não gostar de fazer compras,
consomem menos produtos e serviços
para o seu pet.

Assim como o Eco, ficam abaixo do geral
em todos os itens.

É o consumidor que menos compra
produtos de higiene, brinquedos e
serviços em comparação com os demais.



Petl♥**overs**

Gosta de novidades

Gosta de estar atualizado

Compra produtos da moda para os pets

O petlover tem em média, 39 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 327,92 (é um dos que mais gastam com o pet).

Possuem, em média, 3 pets em suas residências.

A pandemia também não afetou o consumo desse grupo.

Quais são os hábitos de compra?

Preferem comprar principalmente em lojas físicas e ver todos os produtos, em especial, as novidades.

O que gostam de comprar?

Os petlovers decidem sua compra pela emoção. Estão abertos a novidades e, além de alimentos, gostam de comprar produtos para passeio, brinquedos e serviços.

Em comparação aos demais tipos de consumidores, o petlover é o que mais compra produtos de farmácia, passeio, brinquedos e serviços.



Influencer

Gosta de comprar quando tem vontade

Comprar o deixa feliz

Às vezes compra mais do que precisa

O influencer tem em média, 37 anos.

O ticket médio desse público é de R\$ 355,63 (é o que mais gasta com o PET).

Possuem, em média, 3 pets em suas residências.

É o grupo que mais aumentou o consumo durante a pandemia.

Quais são os hábitos de compra?

O influencer utiliza os serviços da loja física, mas também gosta de ser atendido de forma virtual.

O que gostam de comprar?

O consumidor influencer decide a compra pela emoção. E tem um comportamento de consumo semelhante ao petlover.

Assim como os demais, compra alimentos, mas também busca produtos de higiene, brinquedos e serviços.

Comparando com outros tipos de consumidores é o que mais compra produtos de higiene.



Instituto Pesquisas de Opinião

Porto Alegre / RS | Rua São Manoel, 239 | (51) 3286.6156
Pelotas/ RS | Rua Padre Anchieta, 1007 | (53) 3278.2511

 **ipo.inf.br**

 **fb.com/ipo.br**

 **ipo.pesquisa**

 **instituto.ipo**