

Estudo Original

Uso de aplicativos

Relatório de Resultados de Pesquisa

01.

Contexto do estudo, **3**

02.

Uso de smartphone, **6**

03.

Uso de aplicativos, **8**

04.

Experiência de compra, **17**

05.

Considerações finais, **26**





CONTEXTO DO ESTUDO

Segundo a Fundação Getúlio Vargas, o Brasil terá um smartphone em uso por habitante até o final de 2017. Serão nada mais nada menos que 208 milhões de aparelhos.

Mas, qual o papel desempenhado por eles – e seus aplicativos – na vida de cada um de nós?

A MindMiners, em parceria com a TopperMinds, conversou com 1000 brasileiros, de todas as faixas etárias (18+), classes ABC e residentes nas cinco regiões do país. O objetivo foi compreender a relação de cada um deles com os aplicativos que possuem em seus smartphones e motivações de uso.

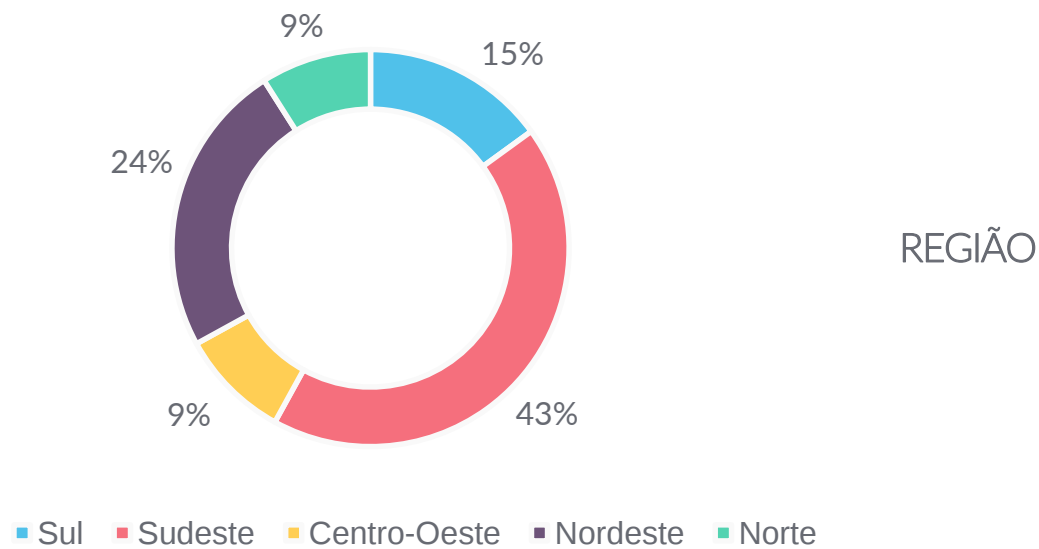
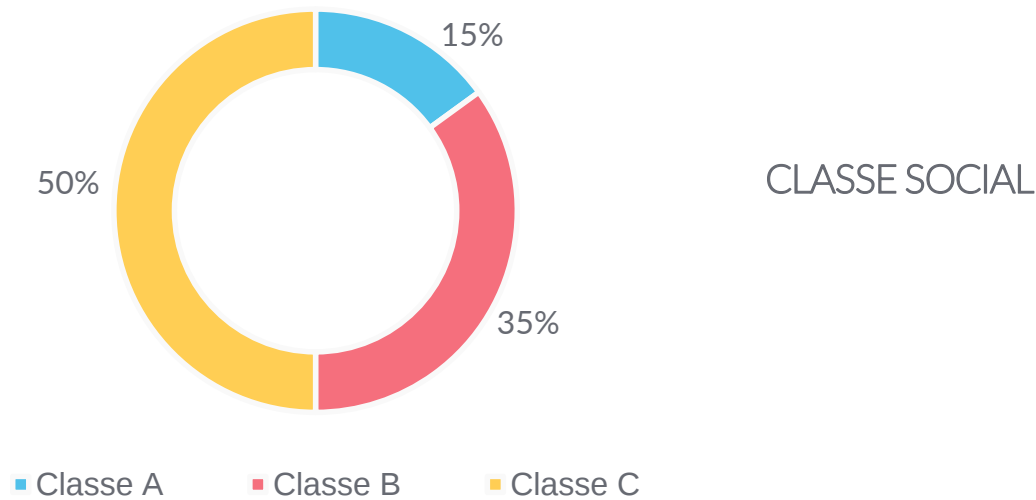
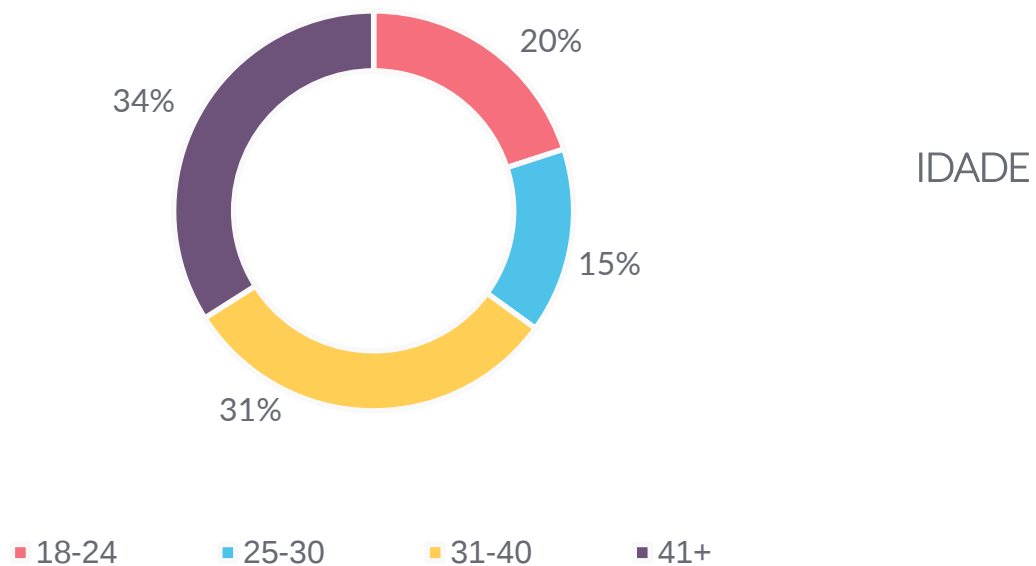
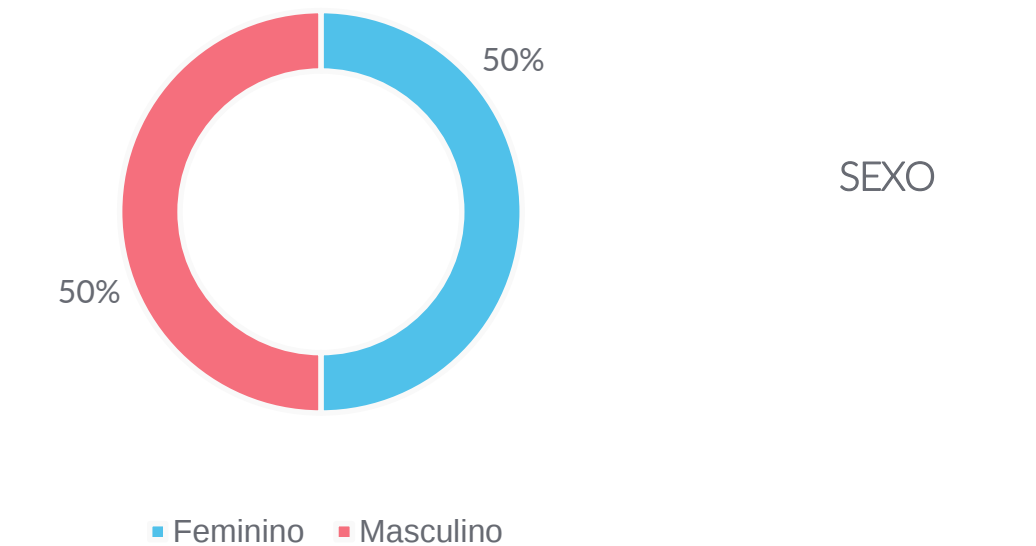
Será que os brasileiros estão dispostos a pagar pelo download de apps? Quais aplicativos são considerados mais úteis? E qual a lista de queridinhos? Investigamos também como é o comportamento de compra nesse tipo de canal. Descubra nesse relatório de pesquisa exclusivo.

Boa leitura!



DETALHES DA AMOSTRA | USO DE APLICATIVOS

O estudo sobre uso de aplicativos foi realizado entre os dias 31 de agosto e 6 de setembro de 2017 e contou com uma amostra de 1000 respondentes da base exclusiva da MindMiners - reunida na rede social de opinião [MeSeems](#).



PRINCIPAIS RESULTADOS | USO DE APLICATIVOS

01

QUASE METADE DOS ENTREVISTADOS JÁ COMPROU ALGUM APLICATIVO.

02

REDES SOCIAIS E JOGOS ESTÃO ENTRE OS APPS MAIS BAIXADOS PELOS NOSSOS ENTREVISTADOS.

03

OS ENTREVISTADOS PREFEREM APLICATIVOS QUE FACILITEM SUAS ATIVIDADES PESSOAIS - E QUE SEJAM GRATUITOS.

04

UM QUINTO DOS ENTREVISTADOS JÁ PAGOU MAIS DE R\$10,00 PARA COMPRAR UM APLICATIVO.

05

ELETRÔNICOS E ARTIGOS DE MODA SÃO OS PRODUTOS MAIS COMUMENTE COMPRADOS VIA APLICATIVO.

06

ENTRE OS APLICATIVOS DE COMPRA DE PRODUTOS E CONTRATAÇÃO DE SERVIÇO, O FAVORITO É O MERCADO LIVRE.

07

MAIS DE UM QUARTO DOS ENTREVISTADOS PREFERE COMPRAR VIA APLICATIVO (EM COMPARAÇÃO COM LOJA FÍSICA OU SITE).

08

BOA PARTE DOS ENTREVISTADOS USA APLICATIVOS PARA GANHAR DESCONTOS EM COMPRAS REALIZADAS EM LOJA FÍSICA.



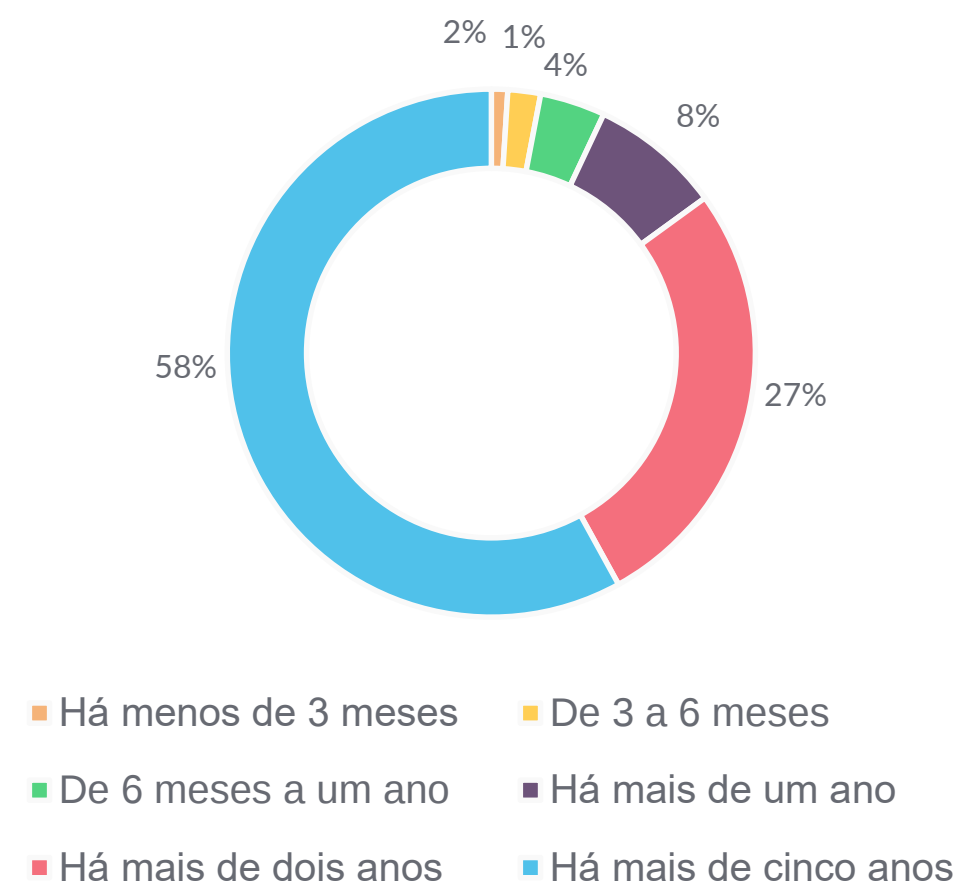
PARTE 1: USO DE SMARTPHONE

Modelo e sistema operacional utilizados

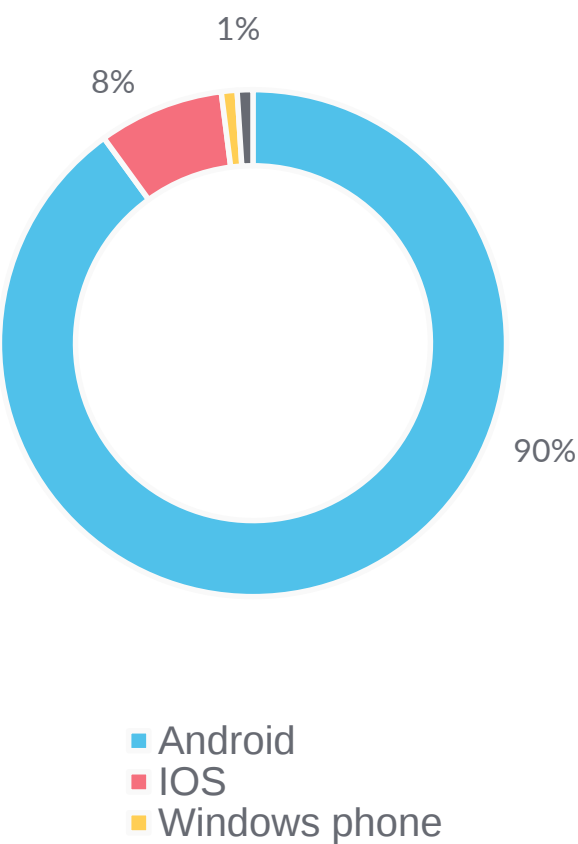
PARTE 1: USO DE SMARTPHONE

O smartphone já faz parte da vida dos nossos entrevistados há mais de cinco anos. E o Android continua sendo o principal sistema operacional.

HÁ QUANTO TEMPO VOCÊ UTILIZA UM SMARTPHONE?



QUAL O SISTEMA OPERACIONAL DO SEU SMARTPHONE?



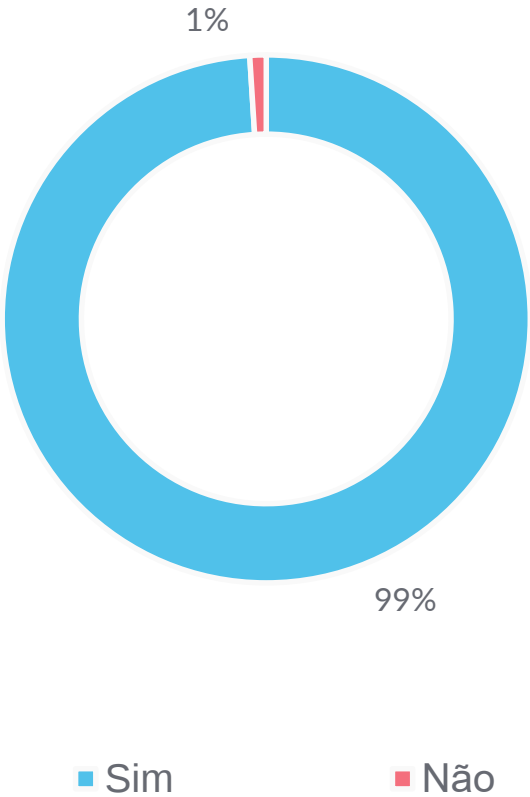
PARTE 2: USO DE APLICATIVOS

Download e utilização de aplicativos

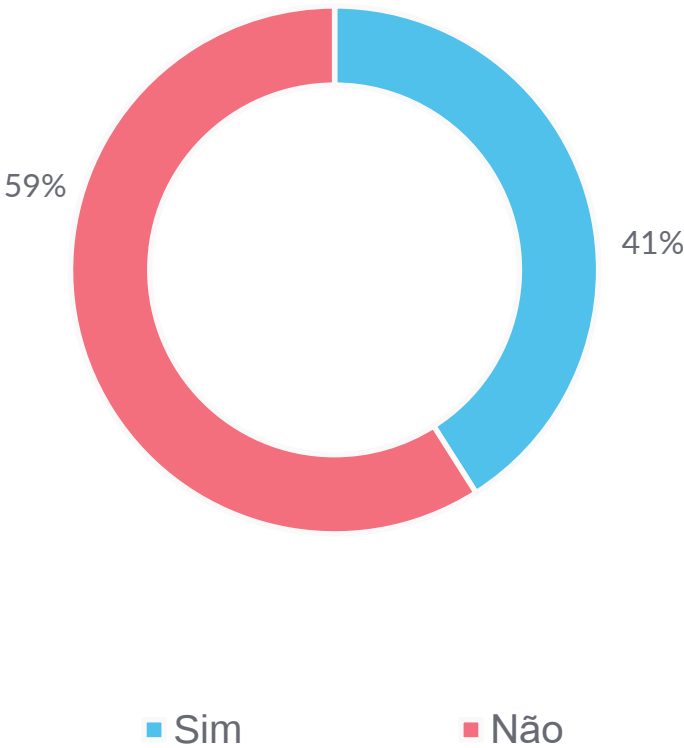
PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | DOWNLOAD E COMPRA

Praticamente todos os nossos entrevistados já baixaram algum aplicativo para o seu smartphone. Já quando questionados sobre a compra de um app, 40% nunca o fizeram.

VOCÊ JÁ BAIXOU/INSTALOU ALGUM APLICATIVO NO SEU SMARTPHONE?



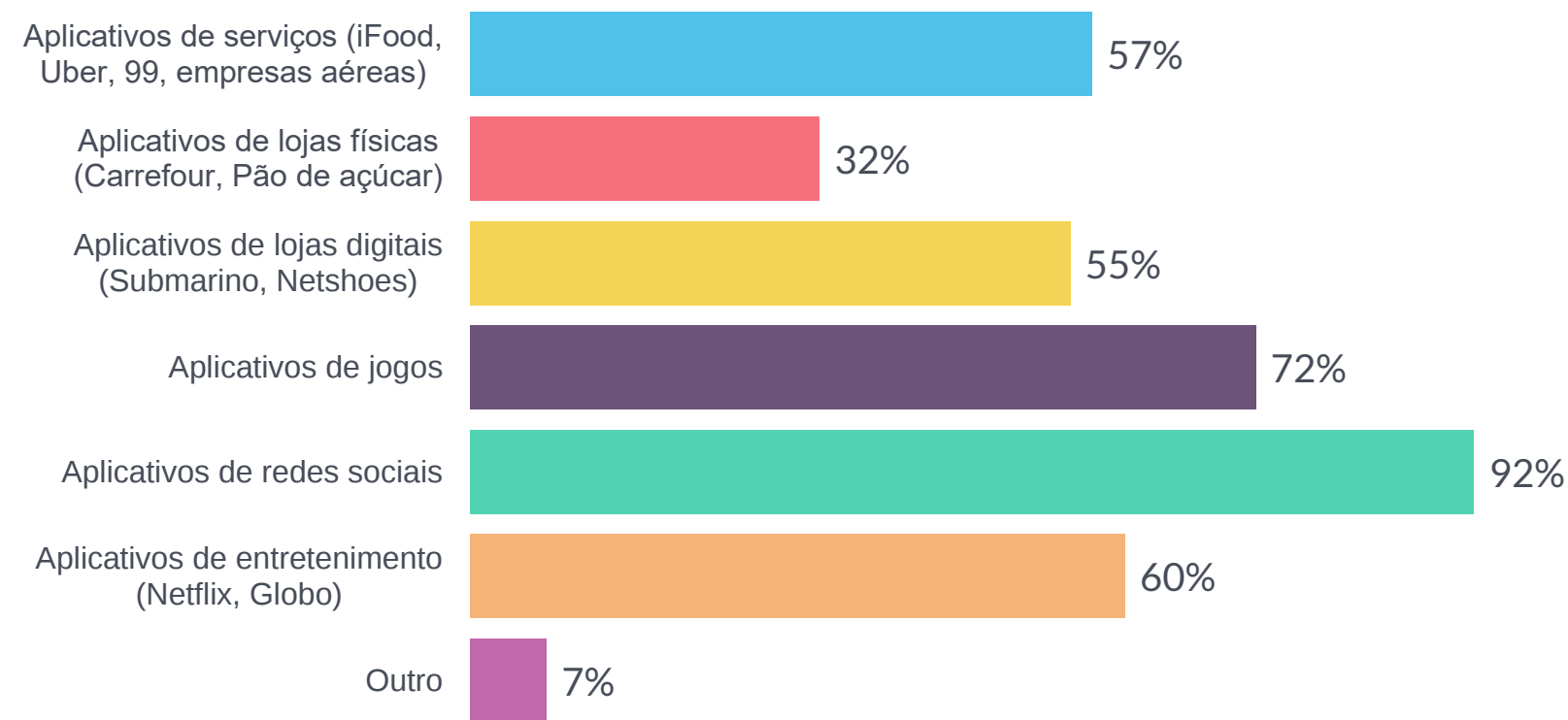
VOCÊ JÁ COMPROU ALGUM APLICATIVO PARA O SEU SMARTPHONE?



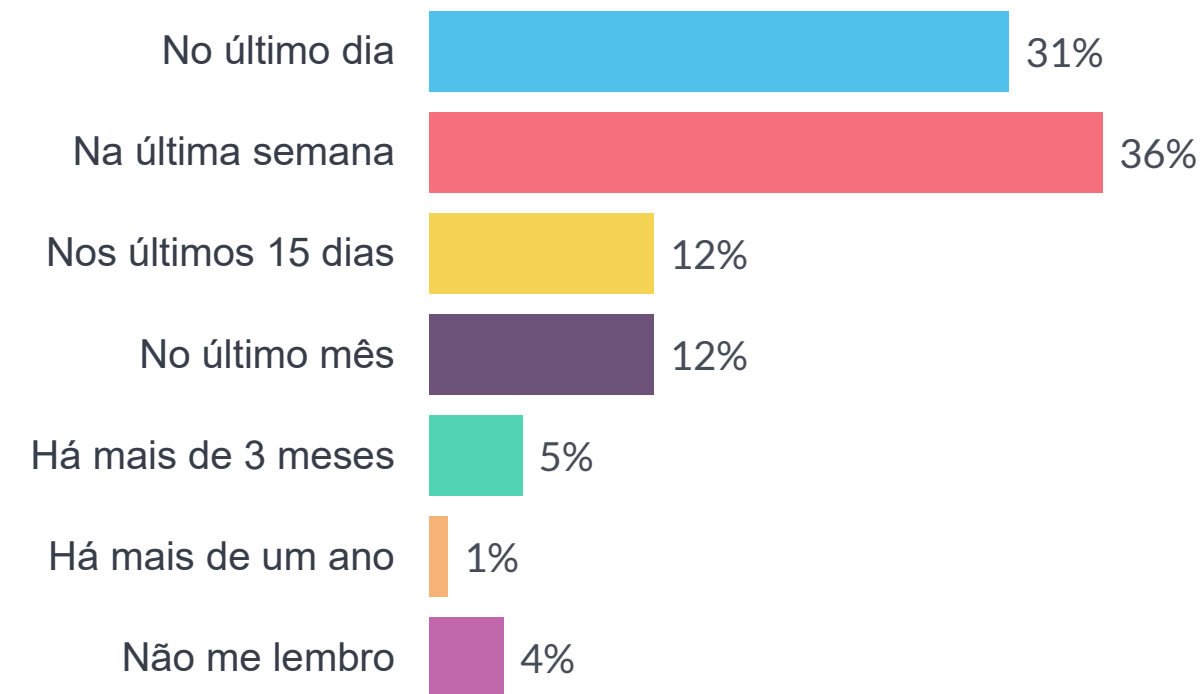
PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | TIPOS DE APPS

Redes sociais e jogos: esses são os principais apps baixados por nossos entrevistados.

QUAIS TIPOS DE APLICATIVOS VOCÊ TEM COSTUME DE BAIXAR?



QUAL FOI A ÚLTIMA VEZ QUE VOCÊ BAIXOU UM APLICATIVO?



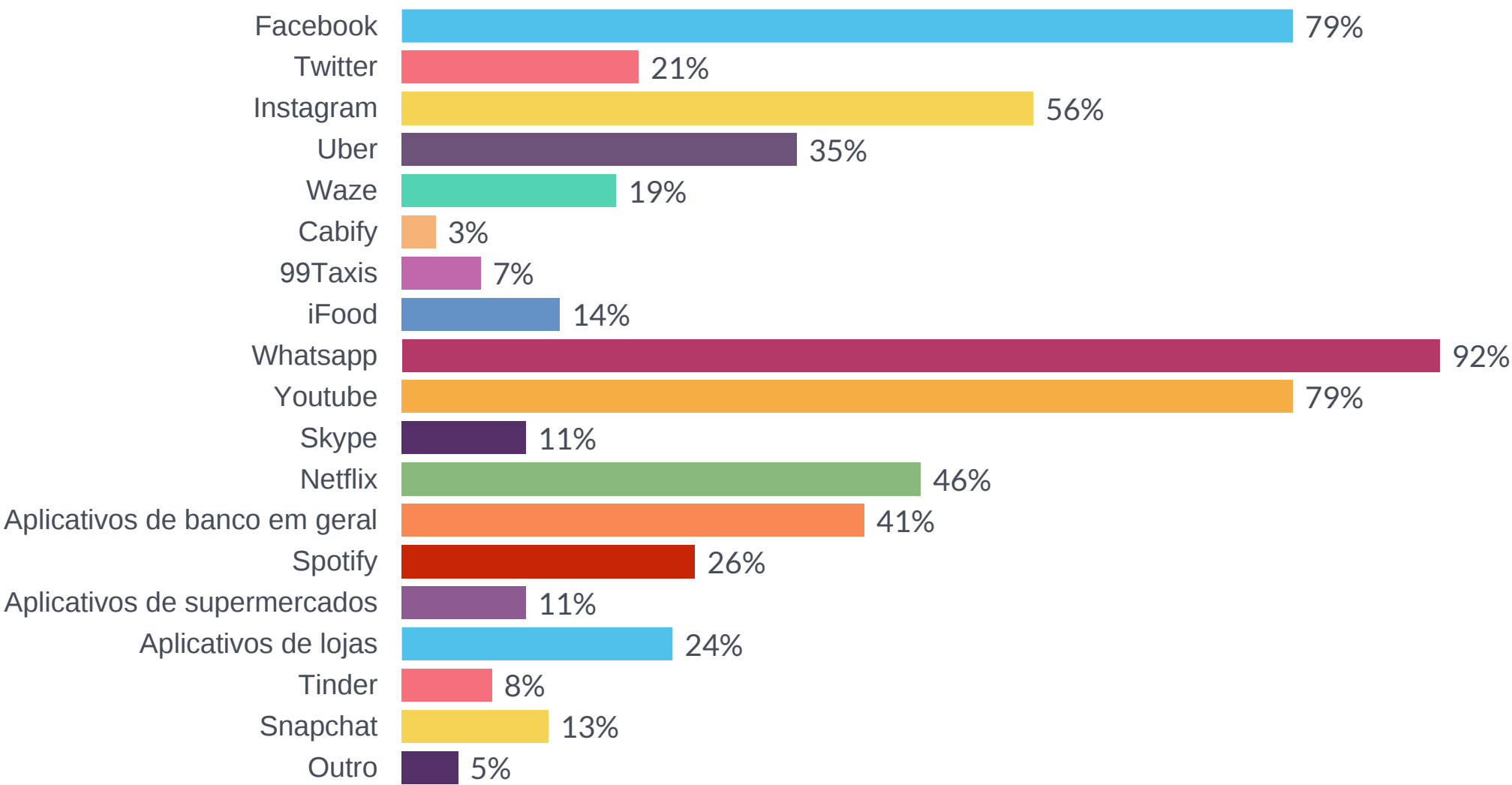
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | PREFERÊNCIAS

Sobre preferências na hora de utilizar apps, as opiniões ficam mais divididas. Além das redes sociais, aplicativos de entretenimento, bancos e transporte merecem destaque.

QUAIS APLICATIVOS VOCÊ MAIS GOSTA DE UTILIZAR? ESCOLHA QUANTAS OPÇÕES QUISER NA LISTA ABAIXO.



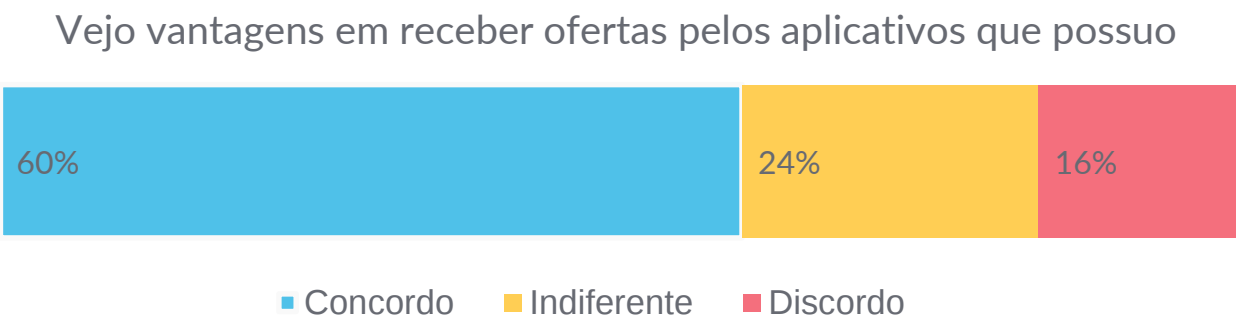
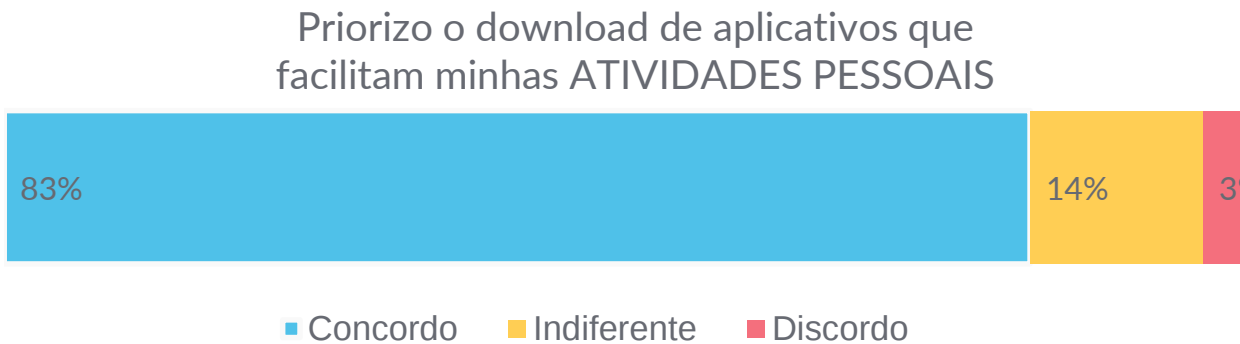
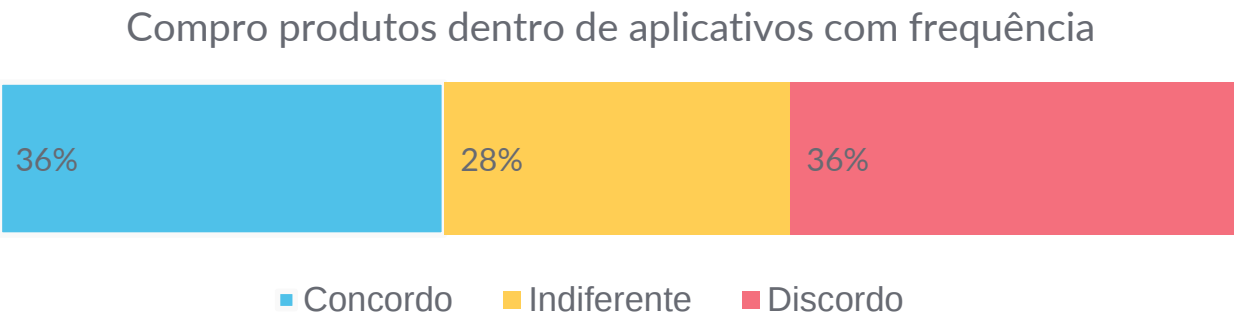
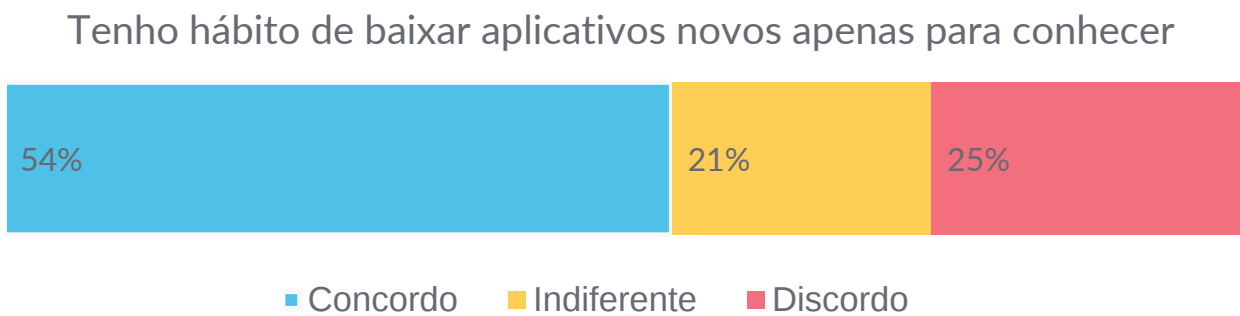
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | HÁBITOS

Os entrevistados priorizam o download de aplicativos que, de alguma forma, facilitem atividades do dia a dia. Ofertas recebidas pelos apps também são indicadas como vantagens.

EM UMA ESCALA DE 1 A 5, SENDO 1 “DISCORDO TOTALMENTE” E 5 “CONCORDO TOTALMENTE”, O QUANTO VOCÊ CONCORDA COM CADA UMA DAS AFIRMAÇÕES?



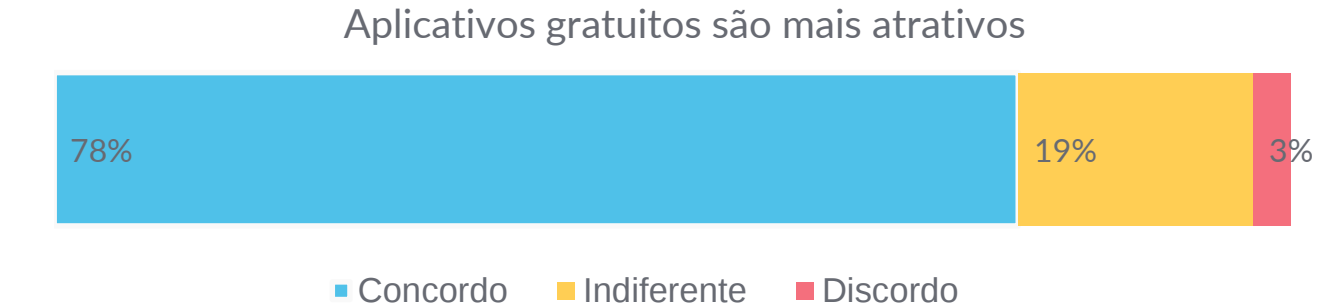
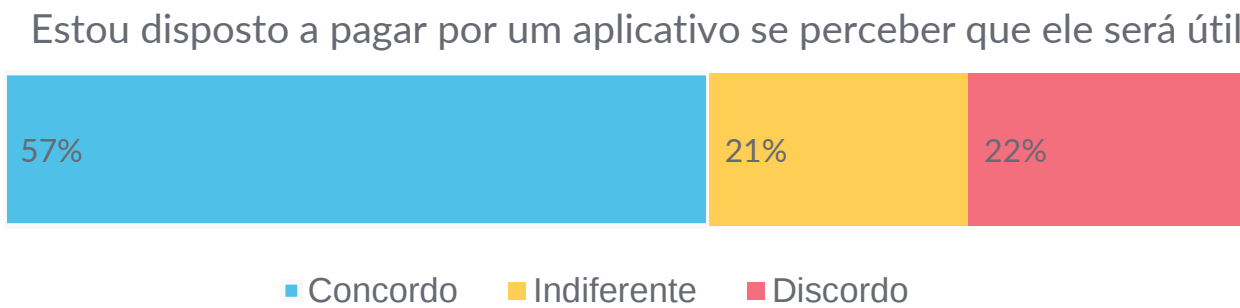
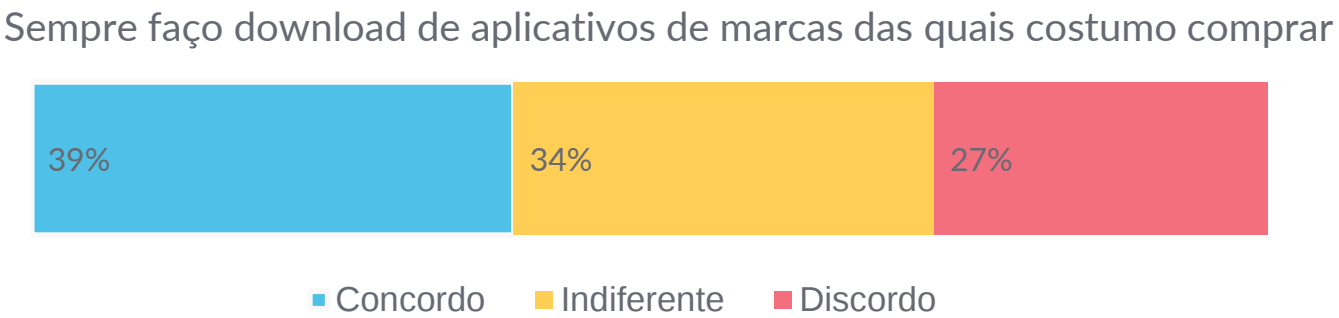
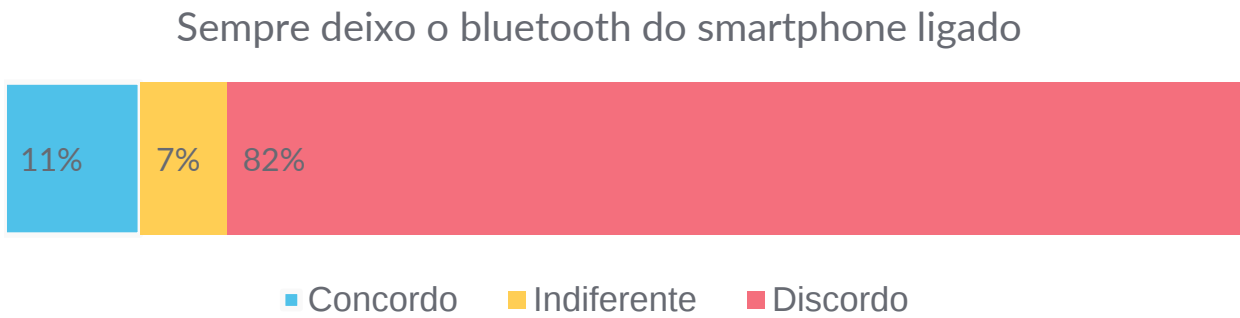
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | HÁBITOS

Aplicativos gratuitos são considerados mais atrativos. Ainda assim, não é comum fazer download de apps das marcas consumidas.

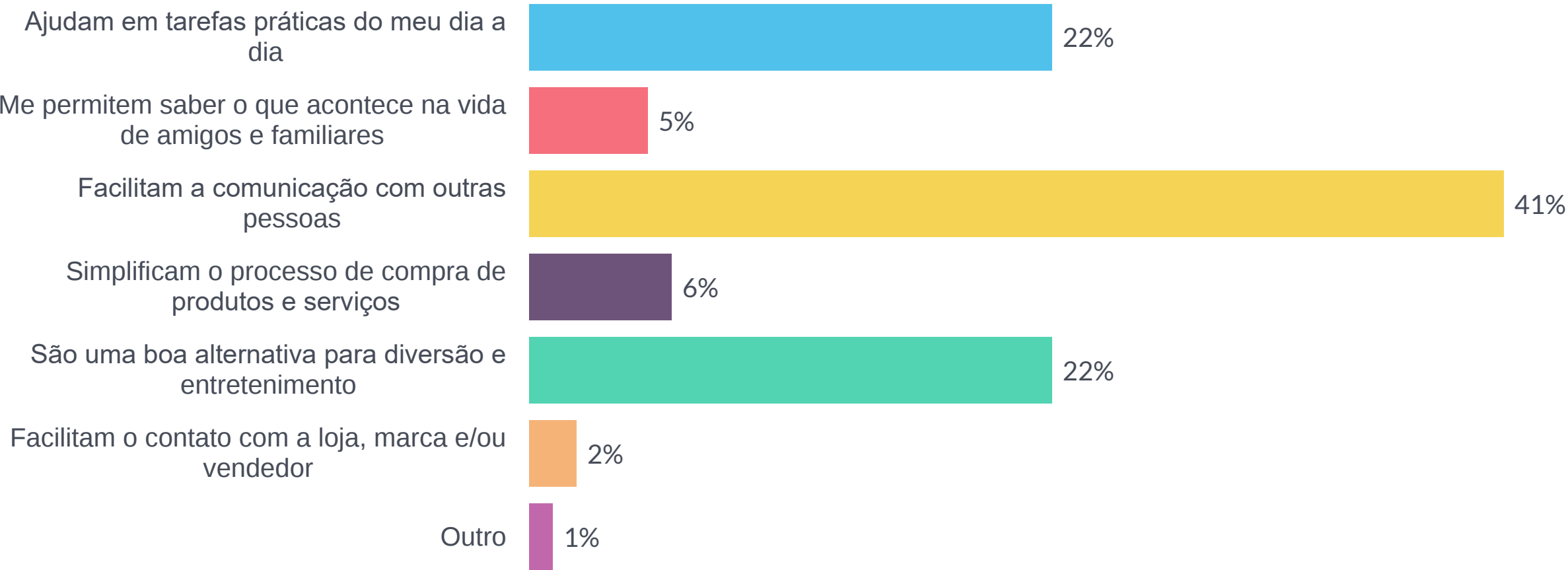
EM UMA ESCALA DE 1 A 5, SENDO 1 “DISCORDO TOTALMENTE” E 5 “CONCORDO TOTALMENTE”, O QUANTO VOCÊ CONCORDA COM CADA UMA DAS AFIRMAÇÕES?



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | ESTÍMULOS PARA USAR

Quando o assunto é o estímulo para seguir usando um app, a comunicação com outras pessoas aparece em primeiro lugar.

DE MANEIRA GERAL, E PENSANDO NOS APLICATIVOS QUE VOCÊ POSSUI HOJE NO CELULAR, QUAL O MAIOR ESTÍMULO PARA QUE VOCÊ CONTINUE USANDO?



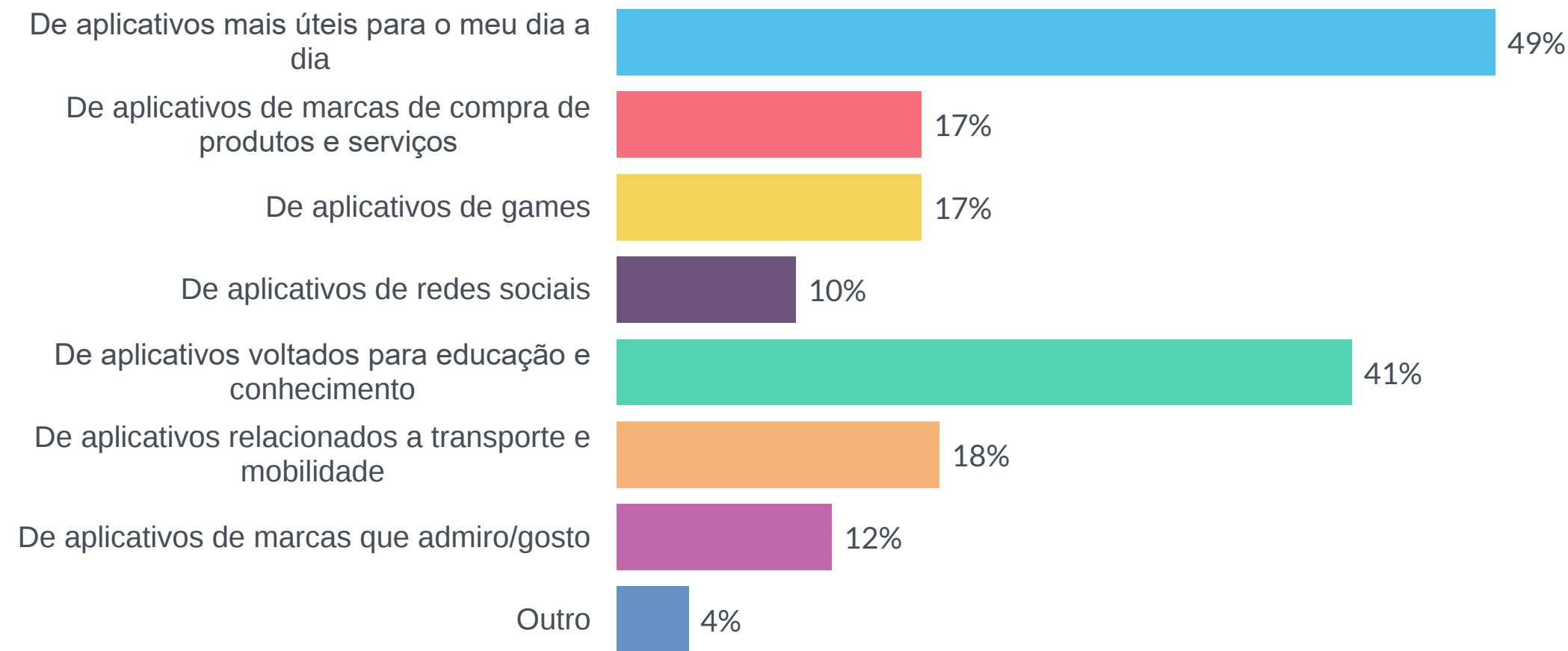
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | DEMANDA NÃO CORRESPONDIDA

Aplicativos que facilitem as tarefas do dia a dia e outros voltados para educação e conhecimento são os principais pedidos dos nossos entrevistados.

PENSANDO NOS APLICATIVOS HOJE DISPONÍVEIS PARA DOWNLOAD, DO QUE VOCÊ SENTE FALTA?



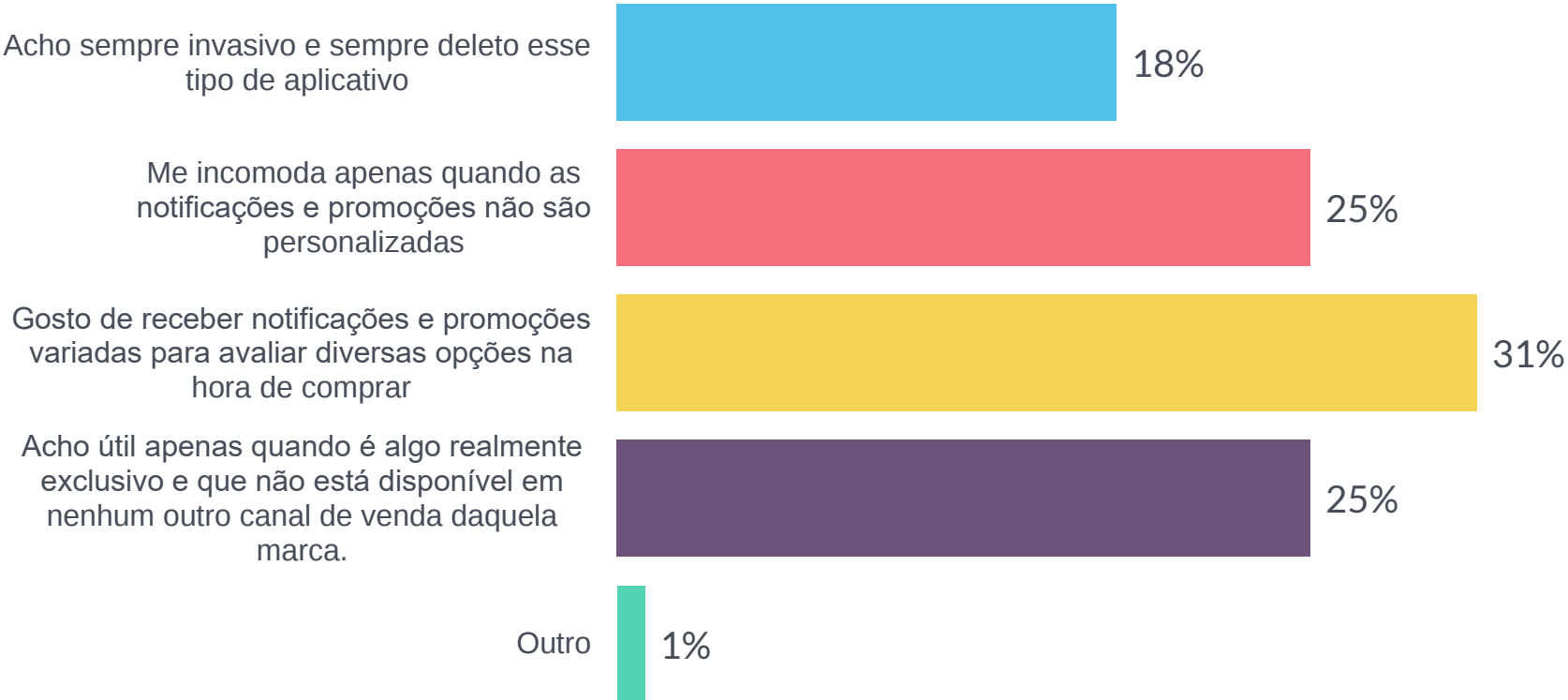
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 2: USO DE APLICATIVOS | NOTIFICAÇÕES

Curiosamente, nossos entrevistados não se mostraram resistentes ao recebimento de notificações e promoções via aplicativo. No entanto, as respostas indicam que não há incômodo desde que elas ajudem na avaliação de opções de compra ou sejam realmente exclusivas e personalizadas.

MUITOS APLICATIVOS ENVIAM NOTIFICAÇÕES E PROMOÇÕES. QUAL A SUA OPINIÃO A RESPEITO DESSA PRÁTICA?



BASE RESPONDENTE: 992

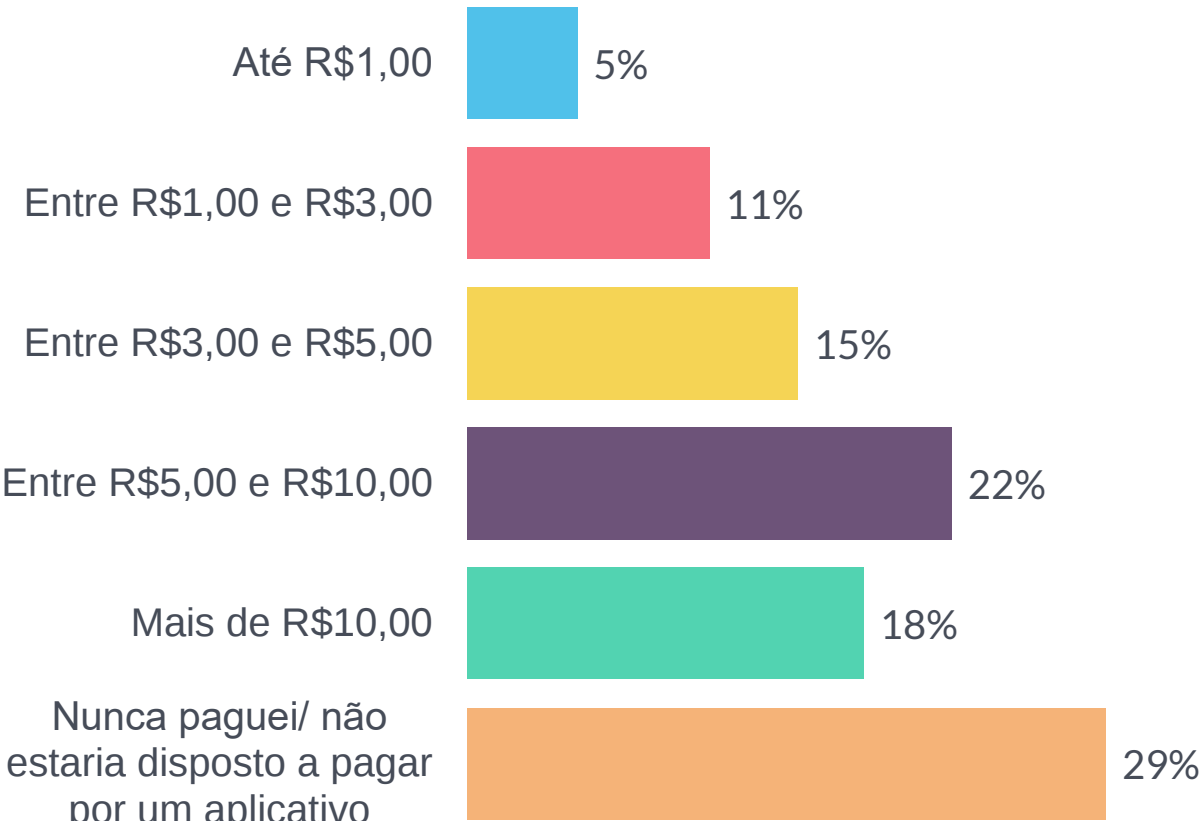
PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA

Consumo por meio de aplicativos

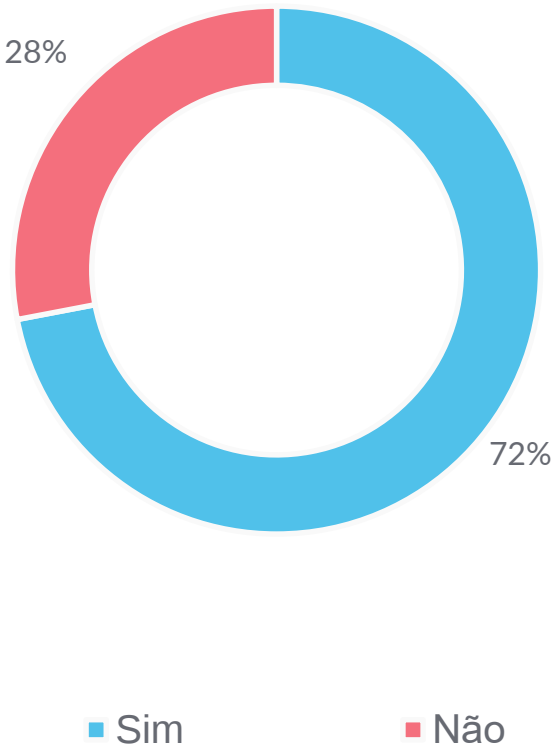
PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | CONSUMO

29% dos entrevistados não está disposto a pagar por um app. Mas 72% já realizou compras utilizando um aplicativo.

QUANTO VOCÊ JÁ PAGOU OU ESTARIA DISPOSTO A PAGAR POR UM APLICATIVO?



VOCÊ JÁ COMPROU ALGUM PRODUTO POR MEIO DE APLICATIVO?



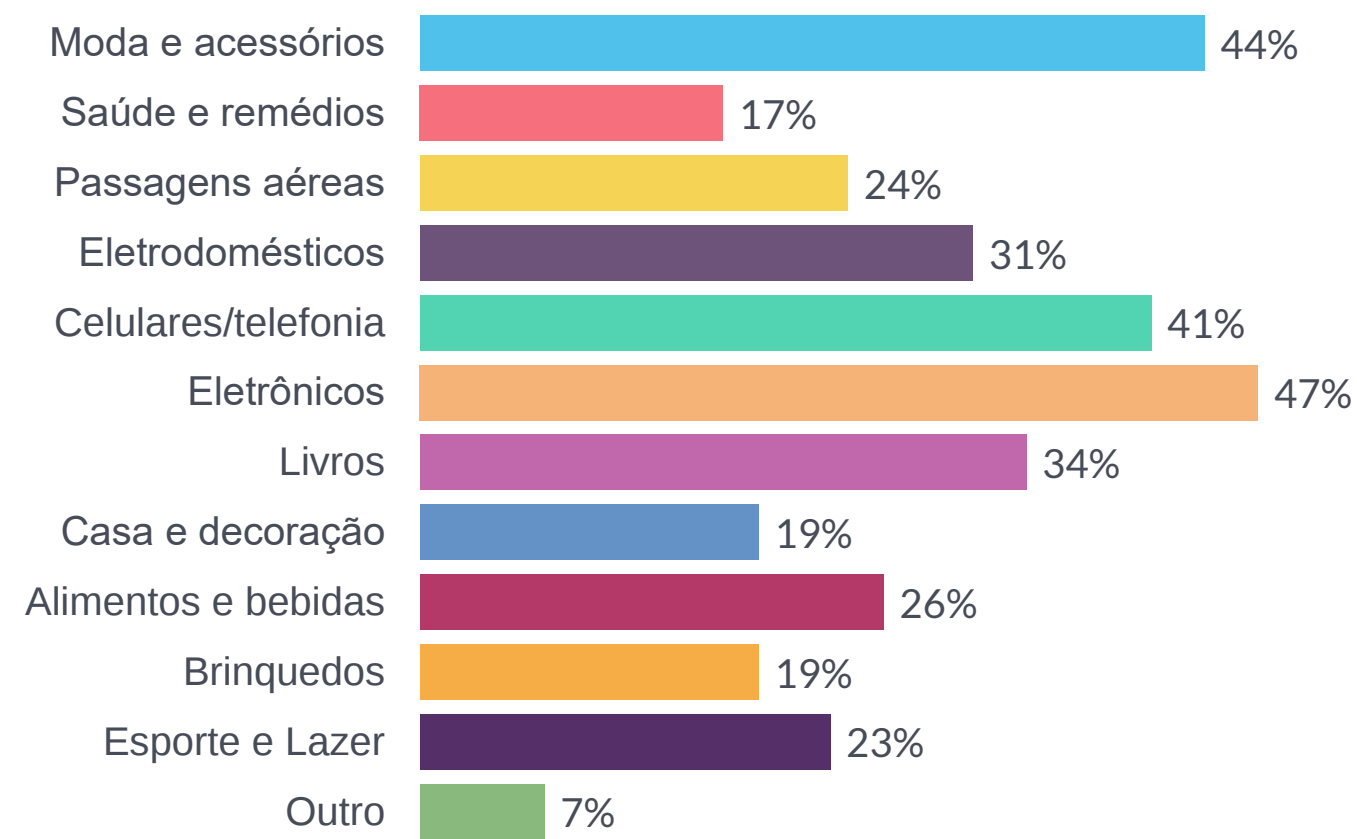
BASE RESPONDENTE: 992



PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | PRODUTOS COMPRADOS

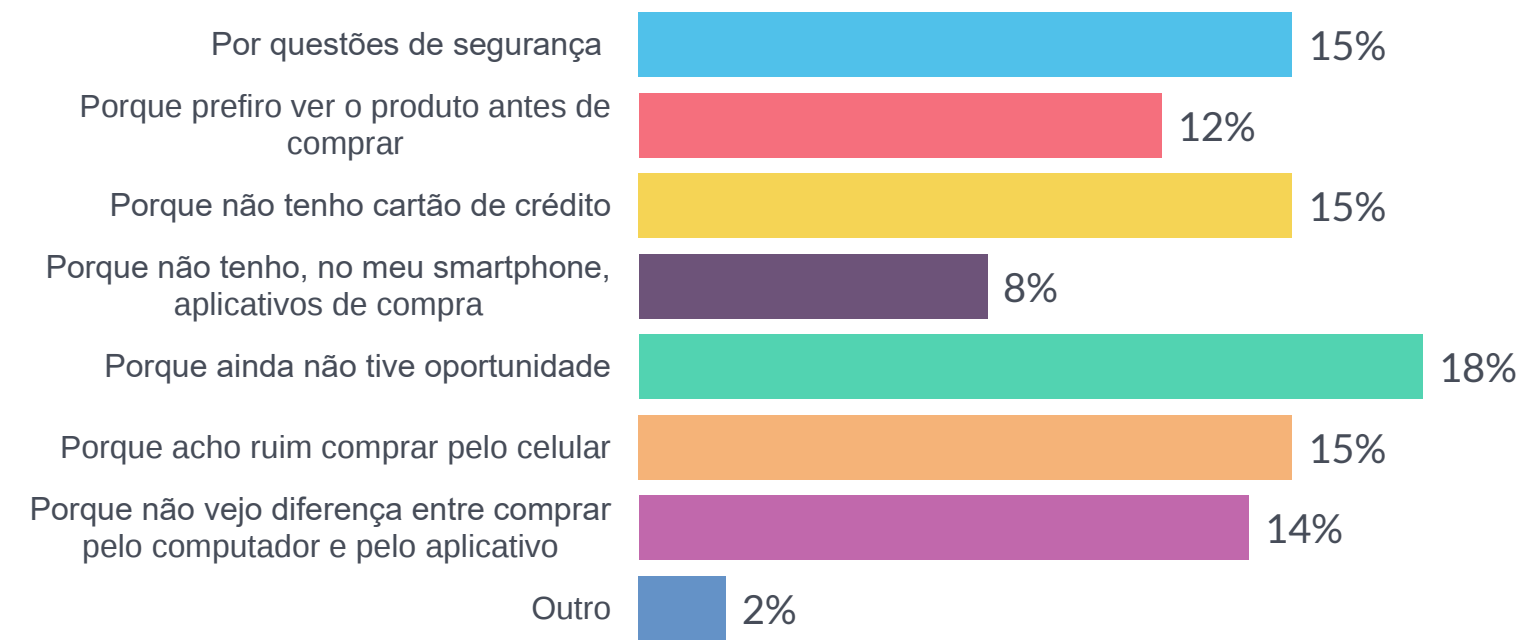
Eletrônicos, celulares e moda são os produtos mais comprados via app. Para aqueles que nunca compraram, as principais justificativas giram em torno da falta de oportunidade, segurança e não possuir cartão de crédito.

QUE TIPOS DE PRODUTOS VOCÊ JÁ COMPROU VIA APLICATIVO?



BASE RESPONDENTE: 719

POR QUE VOCÊ NUNCA COMPROU POR MEIO DE APLICATIVO?



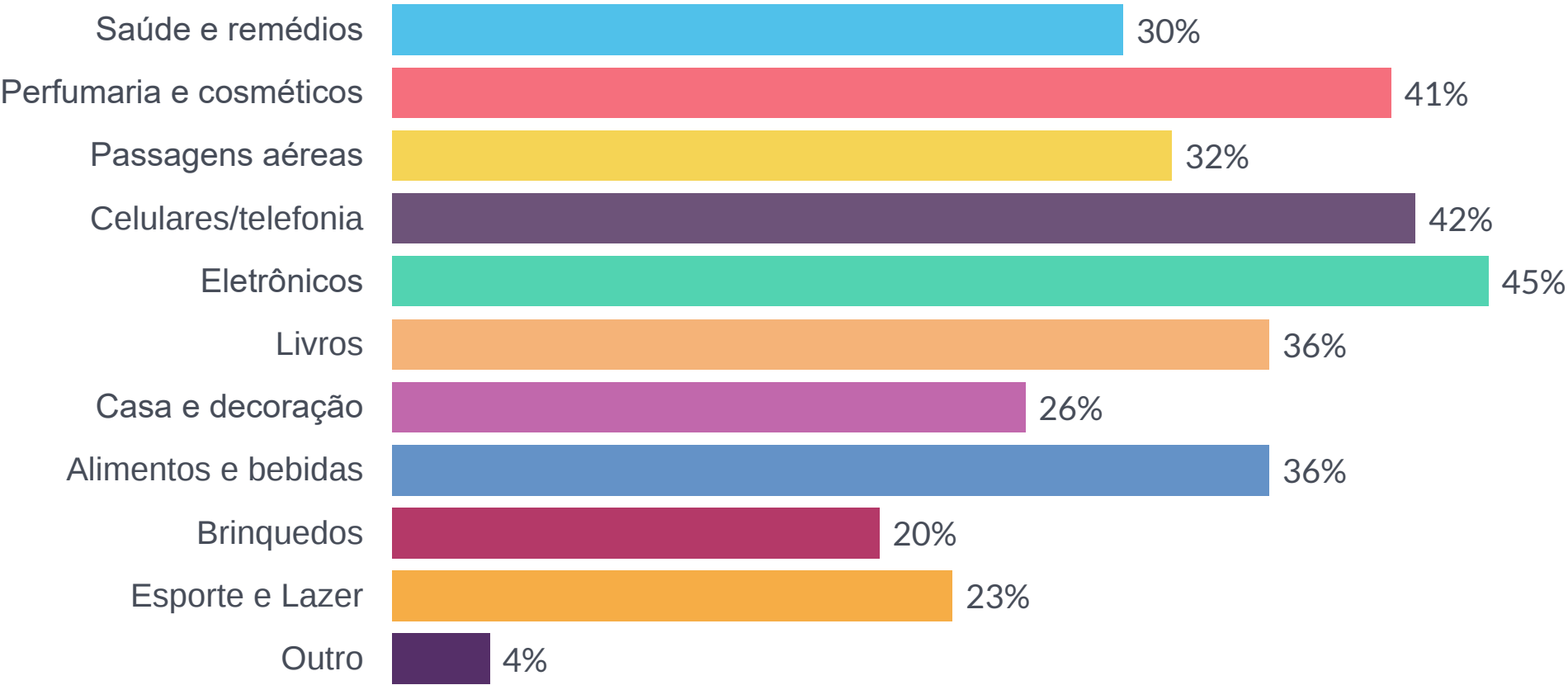
BASE RESPONDENTE: 273



PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | DEMANDA

A lista de produtos que os entrevistados gostariam de passar a comprar é muito parecida com a dos itens já comprados: eletrônicos, celulares e perfumaria.

QUE TIPOS DE PRODUTOS GOSTARIA DE PASSAR A COMPRAR POR MEIO DE APLICATIVOS?

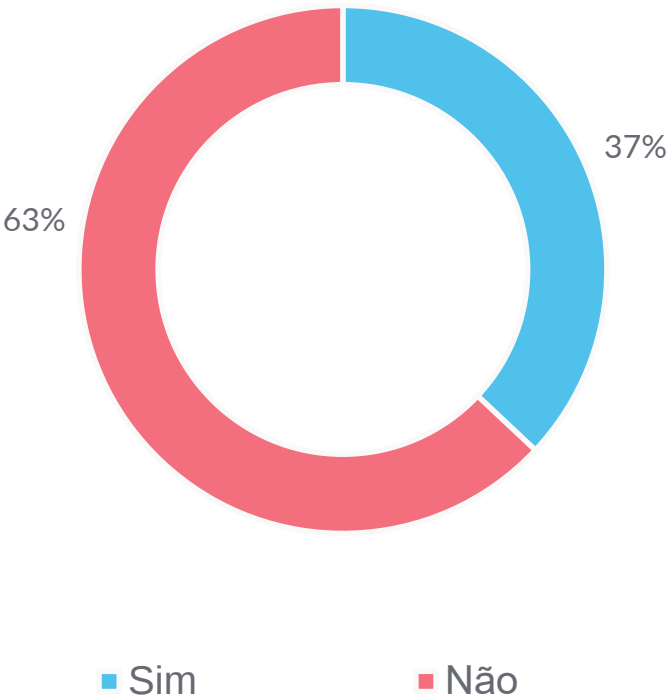


BASE RESPONDENTE: 992

PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | CONSUMO

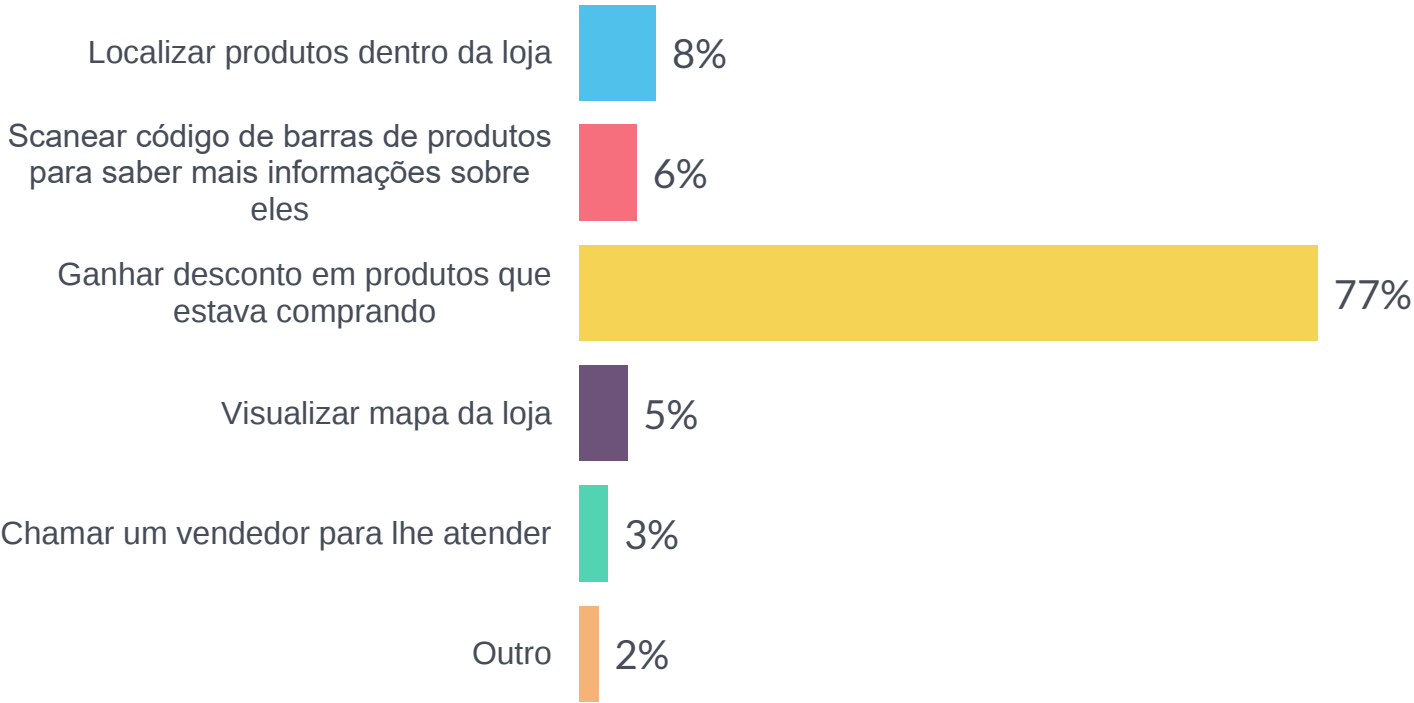
Apenas 37% já utilizou um aplicativo dentro da loja física para receber benefícios. Na maioria dos casos, a vantagem foi algum tipo de desconto.

VOCÊ JÁ UTILIZOU O APLICATIVO DE UMA EMPRESA DURANTE SUA VISITA A UMA LOJA FÍSICA PARA TER ALGUM TIPO DE BENEFÍCIO?



BASE RESPONDENTE: 992

QUAL FOI O BENEFÍCIO/VANTAGEM/FACILIDADE?



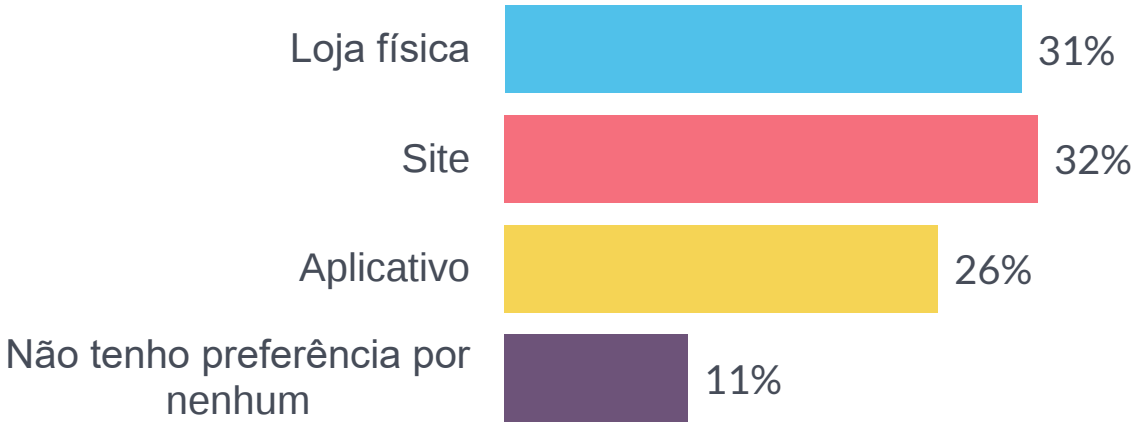
BASE RESPONDENTE: 369



PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | PREFERÊNCIAS

As preferências ficam bem divididas quando os entrevistados indicam por onde preferem realizar suas compras. O site já aparece empatado com a loja física. O aplicativo vem logo em seguida.

PENSANDO QUE VOCÊ PODE COMPRAR PELO SITE, PELO APLICATIVO OU PELA LOJA FÍSICA, QUAL VOCÊ PREFERE?

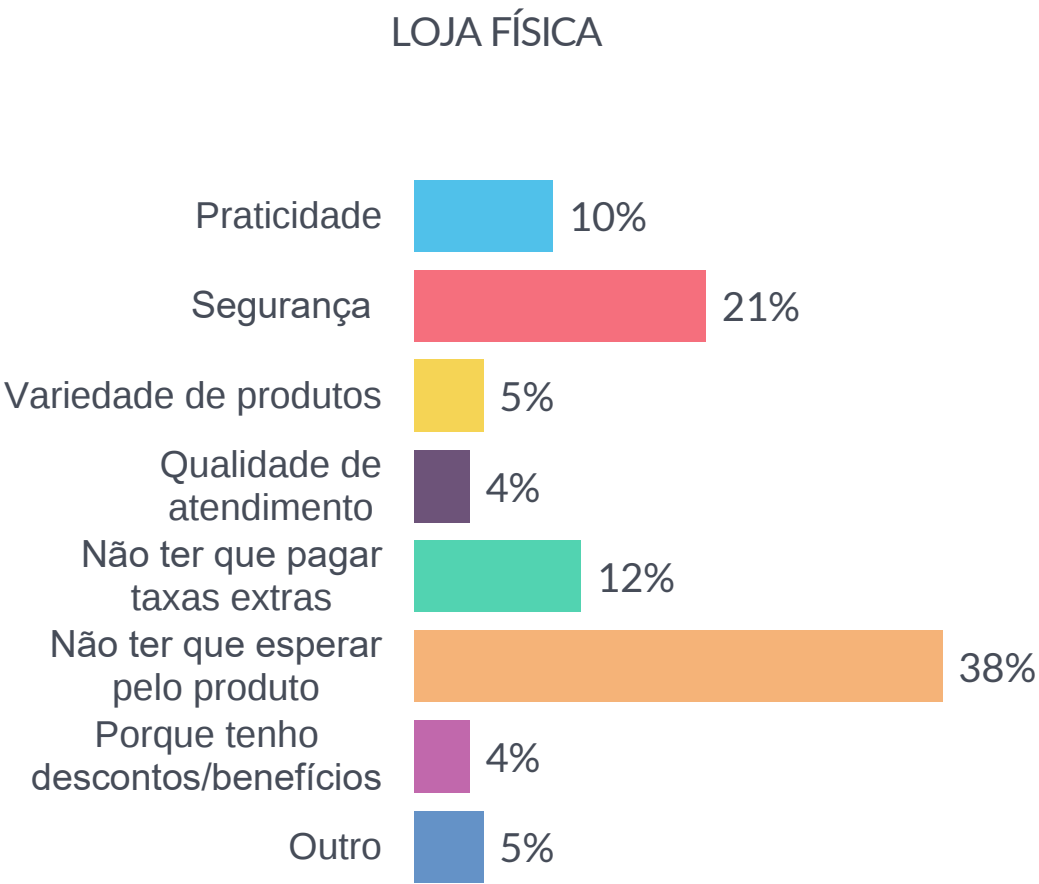


BASE RESPONDENTE: 992

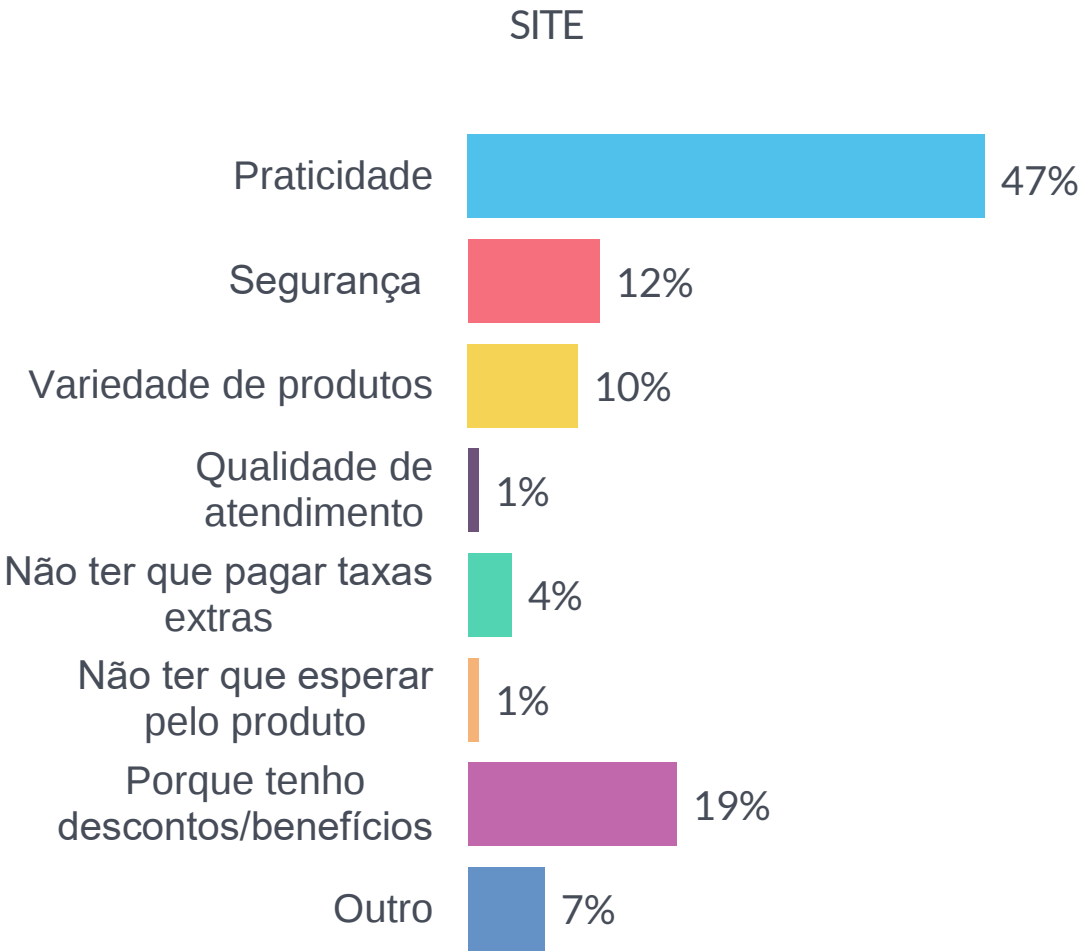
PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | CANAL PREFERIDO

A grande vantagem da loja física ainda é poder levar o produto para casa na hora. Site e apps ganham pela praticidade.

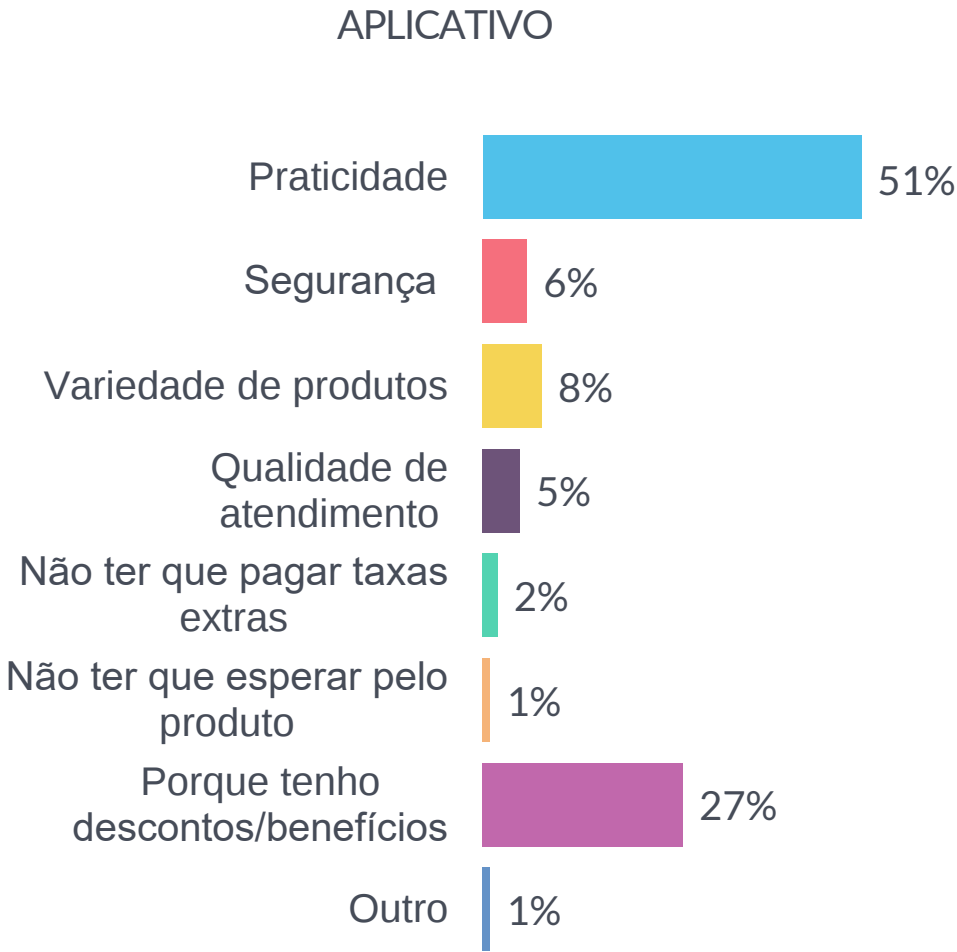
POR QUE VOCÊ PREFERE COMPRAR UTILIZANDO ESSE CANAL?



BASE RESPONDENTE: 310



BASE RESPONDENTE: 320



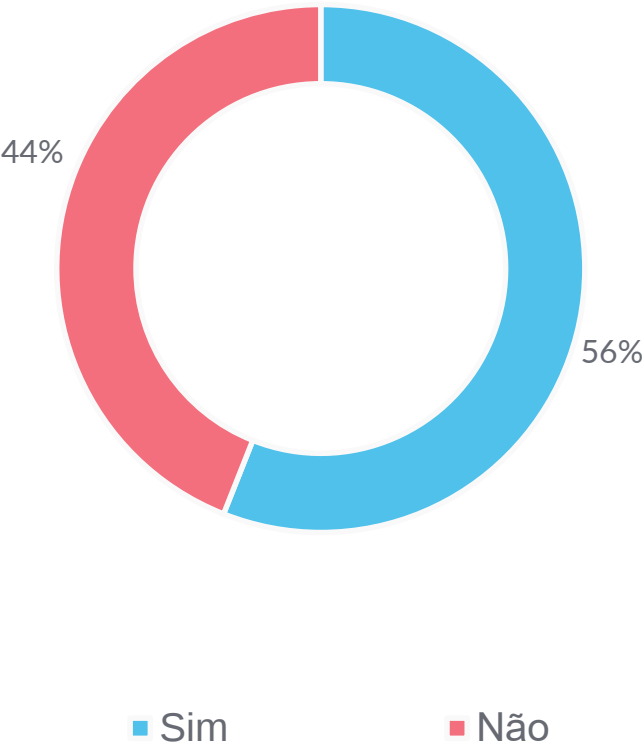
BASE RESPONDENTE: 257



PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | SITE X APLICATIVO

Opiniões divididas. Um pouco mais da metade (56%) dos respondentes ainda percebe que comprar pelo site e pelo app proporciona experiências distintas. Já para 44% não sente diferença.

VOCÊ SENTE DIFERENÇA ENTRE COMPRAR PELO SITE E PELO APLICATIVO DE UMA EMPRESA?



BASE RESPONDENTE: 992

QUE TIPO DE DIFERENÇA VOCÊ SENTE ENTRE COMPRAR PELO SITE E PELO APLICATIVO DE UMA EMPRESA?

Entre os que preferem site:

- “Site é visualmente mais organizado e cabem mais informações na tela do computador.”
- “Utilizando o site me sinto mais seguro pela compra usando um PC.”
- “O aplicativo, muitas vezes, tem menos informações. O site tem uma visão mais ampla.”

Entre os que preferem aplicativo:

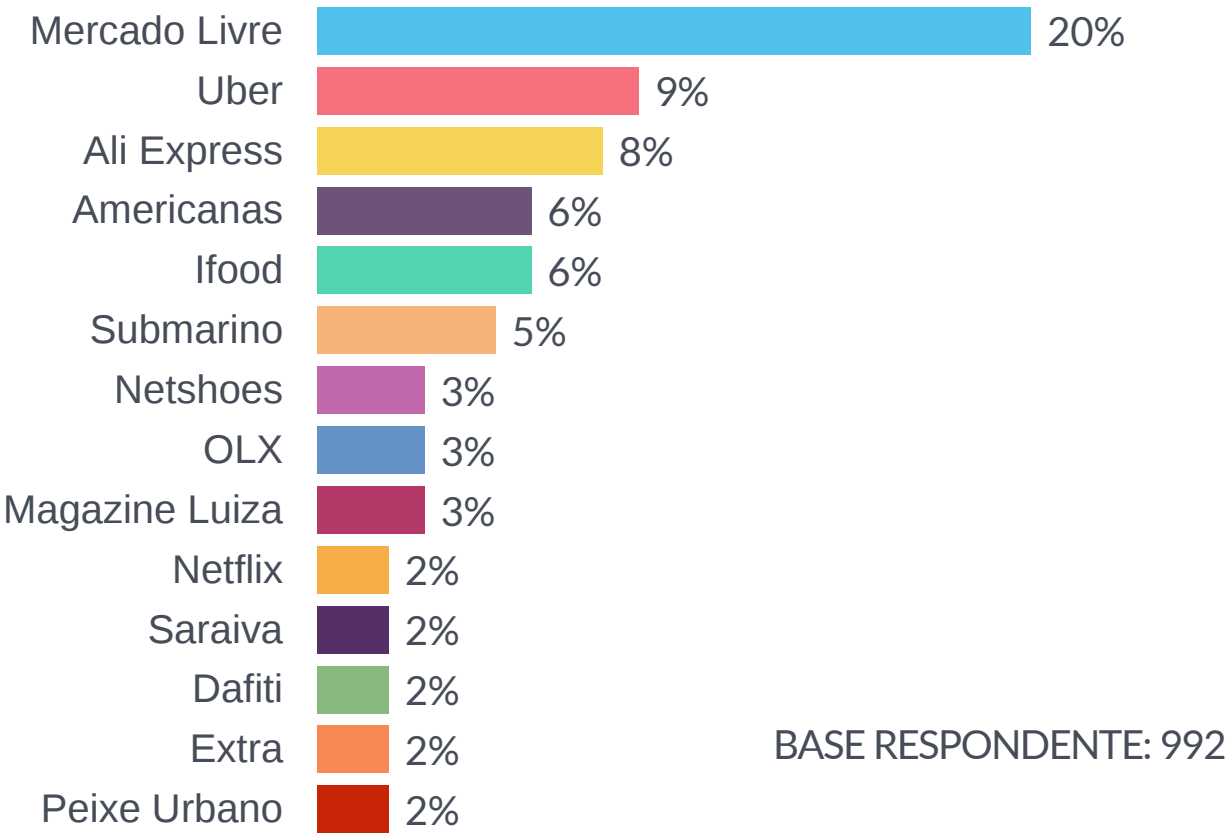
- “No aplicativo geralmente temos mais vantagens que no site.”
- “No app é mais rápido e prático.”
- “Pelo app é mais direto. Pelo site ficam mandando para várias páginas até finalizar.”



PARTE 3: EXPERIÊNCIA DE COMPRA | APP DE COMPRAS FAVORITO

O Mercado Livre foi indicado, espontaneamente, como o app de compras favorito de 20% dos entrevistados para esse estudo.

PENSANDO EM APLICATIVOS UTILIZADOS PARA A COMPRA DE PRODUTOS OU CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS, QUAL O SEU FAVORITO?



Obs. A pergunta era aberta, o que significa que as menções de marca foram espontâneas. Aqui, indicamos as mais recorrentes. Por isso, a totalidade das porcentagens apresentadas no gráfico acima não soma 100%.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que aprendemos sobre o uso de aplicativos

CONSIDERAÇÕES FINAIS | USO DE APLICATIVOS

Pouca resistência quando o assunto é a compra de aplicativos. Os brasileiros parecem realmente abertos à ideia de pagar por um app para seu smartphones, desde que percebam sua utilidade. Na briga por um espaço nos milhões de aparelhos existentes no país, ganha quem oferecer benefícios reais, que facilitem o dia a dia ou que proporcione entretenimento.

As compras pelo celular também se tornam cada vez mais comuns. Dentre aqueles que nunca vivenciaram a experiência, a maior justificativa é a falta de oportunidade – a segurança, agora, fica em segundo lugar. Mas as marcas parecem ainda não ter entendido como explorar tantos recursos tecnológicos dentro de seus canais de venda. Isso porque vantagens e descontos exclusivos são vistos com bons olhos pelos entrevistados e um grande estímulo para o download de um app.

Gostou desse conteúdo?

Então, receba os estudos originais da MindMiners em primeira mão.

Com frequência mensal divulgaremos relatórios exclusivos como esse. A ideia é abordar temas atuais relacionados a comportamento de consumo, inovação e marketing para, por meio de metodologias digitais de pesquisa, mapear opiniões, demandas e tendências que auxiliem empresas dos mais variados segmentos em seus processos de tomada de decisão.

Cadastre-se em [nosso site](#).





MIND**MINERS**