

São Paulo, 12 de maio 2020

O que as pessoas estão falando sobre longas filas nas mídias sociais?



Embora os órgãos governamentais continuem defendendo o distanciamento social e as aglomerações, há um aumento da margem de manobra para as pessoas frequentarem as lojas consideradas essenciais.

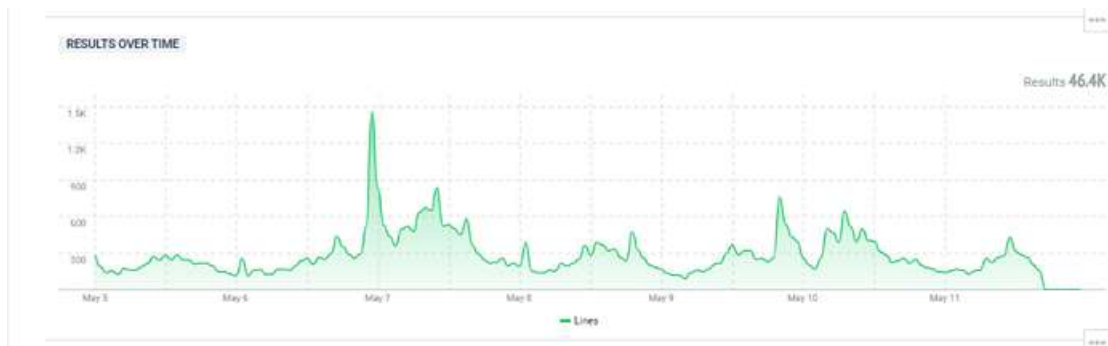
Neste período, os clientes tiveram que se adaptar a enfrentar longas filas antes de conseguirem entrar em suas lojas favoritas. Isso se deve ao distanciamento social, que impõe a necessidade das pessoas permanecerem afastadas dos outros consumidores, limitando o número de pessoas em um mesmo estabelecimento.

Na última semana, houve 46,4 mil menções a longas filas. Esse é um aumento de 33% no total de menções em relação ao mês anterior, o que pode ser parcialmente atribuído ao aumento da leniência a bloqueio que estamos observando. Além disso, houve um aumento de 31% nos indivíduos que estão discutindo longas filas.

Apesar da evidente necessidade, estamos vendo negatividade quando se fala em longas filas. As conversas nas mídias sociais cobrem majoritariamente dois pontos. Primeiro, as pessoas não gostam de esperar em longas filas, isso foi sempre um problema no comércio em geral. Além disso, há uma segunda camada de negatividade em torno da quantidade de pessoas que permanecem fora das lojas, esperando para entrar. Apesar de vermos um aumento da resignação das pessoas, existe, ainda, uma grande preocupação com a importância do distanciamento social. Ficar na fila, aumenta a probabilidade de pessoas entrarem em contato com indivíduos infectados. Finalmente, as conversas nas mídias sociais mostram uma grande preocupação com a dúvida: **será que já chegou a hora entrarmos em filas.**

Conversas sobre longas filas





Fonte: TalkWalker

Sobre NewsStats

A plataforma **NEWSSTATS** cria soluções multicamadas personalizadas voltadas para a gestão de comunicação dos clientes. Quaisquer que sejam suas necessidades, personalizamos nossos serviços para se adequar à sua marca.

As comunicações são analisadas por meio de múltiplos gráficos e de índices customizados, como **ROI-C**, que mostra o valor individual de cada notícia, **IPC-C**, que identifica o resultado do cliente frente aos seus concorrentes, além de índices comparativos externos como volume de vendas ou mesmo índices setoriais. Tudo adaptado às necessidades individuais de cada cliente.

Os clientes trabalham em conjunto com nossos consultores, que aplicam seus conhecimentos do setor para descobrir oportunidades de reduzir riscos. Os consultores, quando solicitados, participam de reuniões de estratégia, mostrando os KPIs e ajudando no direcionamento de decisões táticas.



Assista ao vídeo ilustrativo



www.businessnews.com.br / atendimento@businessnews.com.br / (11) 4115-7063