

# **Crowding, Desconto Promocional e Privacidade do Consumidor em Restaurantes: Um Estudo Experimental**

## **Crowding, Promotional Discount and Restaurant Consumer Privacy: An Experimental Study**

### **LEONARDO AURELIANO-SILVA**

*Doutor em Administração*

*Professor do Mestrado Profissional em Gestão de Alimentos  
e Bebidas da Universidade Anhembi Morumbi*

*e-mail: leonardoaureliano@outlook.com*

### **EDUARDO EUGÊNIO SPERS**

*Doutor em Administração*

*Professor Titular da Universidade de São Paulo - Campus ESALQ*

*e-mail: edespers@usp.br*

### **LUIZ GONZAGA ASSUMPÇÃO CARVALHO**

*Mestre em Hospitalidade*

*Professor do Mestrado Profissional em Gestão de Alimentos  
e Bebidas da Universidade Anhembi Morumbi*

*e-mail: prof.luizcarvalho@uol.com.br*

### **ANA CLÁUDIA TACHIBANA HAGIHARA**

*Graduada em Nutrição*

*Mestranda do Mestrado Profissional em Gestão de Alimentos  
e Bebidas da Universidade Anhembi Morumbi*

*e-mail: anaclaudiahagi@gmail.com*

## Resumo

Estudos sobre *crowding* e descontos promocionais têm sido recorrentes na área de varejo, porém, resultados díspares ainda são encontrados. Neste estudo, buscou-se avançar na teoria considerando o nível de privacidade do consumidor em ambiente com aglomeração de pessoas. O objetivo desta pesquisa foi analisar o efeito do *crowding* e níveis de desconto no comportamento do consumidor com diferentes níveis e necessidade de privacidade. Foram realizados dois experimentos sendo a amostra total composta por 196 consumidores. No primeiro experimento o *crowding* influenciou positivamente o comportamento do consumidor na intenção de visitar o restaurante. No segundo experimento, o principal achado mostrou que o consumidor com alto nível de necessidade de privacidade apresentou maior intenção de visitar o restaurante quando o ambiente não tem aglomeração de pessoas e o desconto é menor 5% (versus 20%), ou seja, está disposto a obter um desconto menor, porém manter sua privacidade no local.

Palavras-chave: *crowding*, desconto promocional, privacidade

## Abstract

Studies on *crowding* and promotional discounts have been recurring in the retailing, but conflicting results were found. In this study, we try to advance in theory considering the level of consumer privacy in a crowded environment. The objective of this research was to analyze the effect of *crowding* and discount levels on consumer behavior with different levels and needs for privacy. Two experiments were performed, and the total sample consisted of 196 consumers. In the first experiment *crowding* positively influenced consumer behavior in the intention to visit the restaurant. In the second experiment, the main finding showed that consumers with a high level of privacy need had a greater intention of visiting the restaurant when the environment is not crowded, and the discount is lower 5% (versus 20%), in other words, they are willing to get a lower discount, but wants to keep your privacy in place.

Keywords: *crowding*, promotional discount, privacy

## 1 Introdução

Pesquisas acadêmicas no segmento varejista tem sido um dos principais pilares do conhecimento no campo marketing (Grewal, Levy, & Kumar, 2009). Mais especificamente, investigações sobre o ambiente de loja, ações promocionais e descontos, são recorrentes na literatura (Brandão & Parente, 2012).

Kumar (2018) em seu artigo **Transformative Marketing: The Next 20 Years**, publicado no *Journal of Marketing* ainda chama a atenção para outras questões importantes no ambiente de varejo, como por exemplo, conveniência e personalização. Porém surge a seguinte indagação; como entregar conveniência e personalização em um ambiente com aglomeração de pessoas (*crowding*), considerando consumidores com diferentes traços comportamentais?

Estudos sobre a presença de *crowding* em ambiente de varejo têm trazido muitas contribuições teóricas e práticas. Recorrentemente, um conjunto de estudos tem confirmado que esse fenômeno pode influenciar de forma positiva ou negativa a experiência do consumidor (Baker & Wakefield, 2012; Eroglu & Machleit, 1990; Parente, Vieira, & Brandão, 2012).

De fato, a presença de muitas pessoas dentro da loja tende a despertar a atenção de outros consumidores, pois é um indicativo de preços baixos ou ações promocionais (Lee, Kim, & Li, 2011), mas também pode gerar desconforto físico e transmitir a imagem de uma loja desorganizada (Pons, Giroux, Murali, & Zins, 2016).

É importante ressaltar que a maioria desses estudos enquadram-se dentro da perspectiva Estímulo-Organismo-Resposta (Baker, Levy, & Grewal, 1992; Mehrabian & Russel, 1976), em que o consumidor é visto como um elemento passivo dentro do ambiente e depende de estímulos para adotar comportamentos esperados.

Diferentemente do modelo Estímulo-Organismo-Resposta (Mehrabian & Russel, 1976) a teoria da psicologia social psicológica (Allport, 1954), explica que os indivíduos quando estão sozinhos não seguem o comportamento padrão da maioria, o que, neste caso, enfraqueceria a influência do *crowding* e das ações promocionais sobre o seu comportamento, ou mesmo o efeito manada (Asch, 1956), em que os consumidores tomam decisões seguindo outras pessoas, nesse caso, prevalecendo um comportamento inconsciente.

Diferentemente de pesquisas anteriores, nesse estudo são analisados os efeitos do *crowding* associado a descontos promocionais no comportamento do consumidor de acordo com a sua necessidade de privacidade, um traço comportamental negligenciado em estudos de varejo até então. A expressão “privacidade do consumidor” é aqui

tratada como o nível de anonimato ou isolamento proposital que esse adota em contextos sociais a fim de se resguardar de outras pessoas (Goodwin, 1991).

A fim de avançar na teoria sobre o comportamento do consumidor e responder às demandas de conveniência e personalização apontadas por Kumar (2018), foram propostas cinco hipóteses operacionalizadas por meio de dois experimentos.

Ainda, para o direcionamento desta pesquisa foi elaborada a seguinte pergunta de pesquisa: **Qual é o efeito do *crowding* associado a desconto promocional no comportamento do consumidor com diferentes níveis de necessidade de privacidade?**

O objetivo principal foi analisar os efeitos desses estímulos no comportamento do consumidor considerando sua necessidade de privacidade.

Após essa introdução, apresenta-se a revisão teórica. Na sequência o método, os experimentos e seus resultados. Por fim, apresenta-se a discussão geral dos experimentos, as contribuições, limitações e propostas de pesquisas futuras.

## 2 Revisão de literatura e formulação de hipóteses

### 2.1 *Crowding* e os efeitos no comportamento do consumidor

Investigações a respeito do efeito do *crowding* no comportamento do consumidor tem sido objeto de estudo tanto de acadêmicos brasileiros (Brandão & Parente, 2012; Brandão, Parente, & Oliveira, 2010; Parente, Vieira, & Brandão, 2012), como de outros países (Baker, 1986; Baker & Wakefield, 2012; Eroglu & Harrell, 1986; Eroglu & Machleit, 1990).

As evidências empíricas dessas pesquisas revelaram que de fato o *crowding* influencia o comportamento do consumidor e pode ter diferentes efeitos dependendo do contexto, o que faz com que os achados ainda sejam difusos, ora positivos ora negativos (Eroglu & Machleit, 1990). Da dicotomia de resultados, provem a necessidade do contínuo estudo sobre esse fenômeno visando o aperfeiçoamento da teoria envolvida e a obtenção de insights para práticas de mercado.

Em estudo realizado por Lee e Lee (2017) observou-se que *crowding* e percepção de similaridade entre consumidores favorece a intenção de compra na loja. Já na pesquisa de Brandstaetter, Foscht, e Leitold (2017) identificou-se que alguns consumidores podem apresentar preocupação com o ambiente de loja ao temerem que a aglomeração de pessoas possa afetar negativamente sua experiência de compra. Lucia-Palacios,

Pérez-López, e Polo-Redondo (2018) ressaltam em seu estudo de que os consumidores tendem a ter o seu nível de estresse reduzido quando assistidos por vendedores, ou mesmo quando estão acompanhados por outras pessoas que possuem características afins.

O enquadramento teórico da maioria da pesquisas que investigaram o efeito do *crowding* apoia-se na lógica Estímulo-Organismo-Resposta (Baker, Levy, & Grewal, 1992), a qual sustenta que os consumidores, após serem submetidos a estímulos ambientais, apresentarão respostas de satisfação ou insatisfação (Holbrook & Gardner, 2000).

Curiosamente, elevando o nível de satisfação do consumidor com o atendimento prestado pelos funcionários, há uma tendência em diminuir a percepção de aglomeração de pessoas dentro da loja (Machleit, Eroglu, & Mantel, 2000), e aumentar a intenção de compra do consumidor.

Ainda de acordo com Machleit, Eroglu, e Mantel (2000), quando o ritmo de atendimento é lento, por exemplo, em restaurantes, o consumidor tende a se distrair para lidar com o nível de estresse por ter que aguardar a sua vez. Esse comportamento faz com que diminuam os efeitos negativos da demora no atendimento e aumente a satisfação com a experiência do serviço.

Apesar da aglomeração de consumidores em alguns casos transmitir uma imagem negativa do ambiente de loja, por exemplo, demora no atendimento, desorganização, ou mesmo desconforto físico (Pons et al., 2016), em outros tipos de comércio pode ser indicador de qualidade e boa reputação, como é o caso de restaurantes (Tse, Sin, & Yim, 2002).

Alguns estudos sobre a aglomeração de clientes sugerem que certos consumidores tendem a fazer uma avaliação mais positiva de lojas em condições *crowding* (Eastman & Land, 1997; Grewal, Marmorstein, & Sharma, 1996), o que, conseqüentemente, aumenta a intenção visitar o local. Nesse ponto é apresentada a primeira hipótese de teste:

- H1 – o consumidor apresentará maior intenção de visitar o restaurante quando o ambiente apresentar *crowding* de consumidores (versus sem *crowding*).

## 2.2 *Crowding*, Desconto e Níveis de Necessidade de Privacidade do consumidor

O ambiente de lojas de varejo é de fundamental importância para que o consumidor se sinta bem no local e possa realizar as suas compras. Na pesquisa de Dalziel e Pow (2014) o ambiente da loja foi apontado como um dos principais atributos considerados pelo consumidor, sendo ainda mais importante do que a simpatia dos vendedores e o serviço prestado aos clientes.

Entretanto, o volume de clientes dentro da loja é uma variável que foge ao controle dos gestores, e em determinadas ocasiões pode gerar desconforto ao consumidor, limitando o seu espaço físico e social (Harrel, Hutt, & Heroglu, 1980), e, ainda, influenciando negativamente a sua experiência de compra (Metha, 2013; Metha, Sharma, & Swami, 2013).

Apesar dos aspectos negativos de ambientes com *crowding*, alguns consumidores estão dispostos a visitar tais lojas para aproveitarem os descontos promocionais e realizar suas compras (Grewal, Marmorstein, & Sharma, 1996). De acordo com Gotlieb e Swan (1990) desconto promocional é considerado uma estratégia que aumenta o envolvimento do consumidor com a compra.

É comum os consumidores associarem lojas abarrotadas com descontos promocionais. Lee, Kim, e Li, (2011), corroboram que a percepção de *crowding* tem relacionamento positivo com desconto em loja de fast fashion. Nesse sentido, propõe-se que o *crowding* e desconto promocional exerçam influência sobre o comportamento dos consumidores, mesmo naqueles que valorizam a privacidade em contextos de compra (Goodwin, 1991).

Várias pesquisas têm confirmado que descontos promocionais influenciam o comportamento do consumidor positivamente e levam à intenção de compra (Alford & Biswas, 2002; Darke & Chung, 2005; DelVecchio, Lakshmanan, & Krishnan, 2009; Mir, 2012).

Porém, estudos no campo do marketing ainda não investigaram os efeitos do *crowding* e desconto promocionais no comportamento do consumidor com diferentes níveis de necessidade de privacidade. Privacidade do consumidor é definida como o controle que este tem de suas informações, e sobre o ambiente onde está (Goodwin, 1991). Em outras palavras, a condição em que o indivíduo tem de preservar a sua privacidade e espaço físico e social.

Dado o fato de que mesmo em ambientes com *crowding* alguns clientes desejam ter a sua privacidade preservada, a compreensão desse fenômeno mostra-se como um avanço na teoria a respeito do comportamento do consumidor.

A literatura sobre a privacidade do consumidor baseia-se em duas perspectivas; o controle que outras pessoas exercem sobre o indivíduo, e o controle sobre informações a respeito de si próprio (Goodwin, 1991). Desta forma, alguns consumidores, ao perceberem sua privacidade “invadida”, poderão adotar comportamentos de *coping* (Luce, 1998), por exemplo, deixarem o local onde se encontram. De acordo com Westin (2003) isolamento, anonimato e comportamento reservado são alguns elementos chave que fazem com que o indivíduo sinta sua privacidade preservada e que está no controle da situação.

Um dos aspectos marcantes da necessidade de privacidade do consumidor em locais com *crowding*, refere-se a evitar outras pessoas ou mesmo qualquer tipo de interação (Altman, 1976). A necessidade de privacidade de um consumidor, por exemplo, em um restaurante, pode fazer com que ele escolha sentar-se em uma mesa distante de outras pessoas para sentir que o seu espaço social está preservado (Altman, 1976).

Em contextos de compras online, Pan e Zinkhan (2006) identificaram que a presença de uma política de privacidade de informações aumenta a confiança no site e deixa os clientes mais propensos a realizarem compras. Smark, Noble, e Breazeale (2017) descobriram que alguns consumidores sentem a sua privacidade “invadida” quando são observados por vendedores em ambientes de loja.

Entretanto, parte dos estudos sobre *crowding* e descontos promocionais tem mostrado sua influência positiva sobre o comportamento do consumidor (Aureliano-Silva et al., 2017; Grewal, Marmorstein, & Sharma, 1996; Hui & Bateson, 1991). Nesse ponto, argumenta-se que aglomeração de consumidores e descontos considerados grandes são capazes de alterar o comportamento do cliente a respeito da sua necessidade de privacidade social. Para testar esse fenômeno, são apresentadas as hipóteses a seguir:

- H2 – consumidores com alto nível de necessidade de privacidade apresentarão maior intenção de visitar o restaurante em condição de *crowding* quando for oferecido um desconto de 20% (versus 5%);
- H3 - consumidores com alto nível de necessidade de privacidade serão indiferentes ao desconto quando o ambiente do restaurante não tiver *crowding*;
- H4 – consumidores com baixo nível de necessidade de privacidade apresentarão maior intenção de visitar o restaurante quando for oferecido um desconto de 20% (versus 5%) e o ambiente tiver *crowding*;
- H5 – consumidores com baixo nível de necessidade de privacidade serão indiferentes ao desconto quando o ambiente do restaurante não tiver *crowding*.

Concluída a apresentação da revisão de pesquisas teórico-empíricas e as hipóteses propostas, será apresentada a seção método da pesquisa:

### 3 Método

Nesta seção será apresentado o desenho experimental, para desenvolvimentos dos estímulos, o

plano de análise dos dados e resultados encontrados nos experimentos 1 e 2.

#### 3.1 Desenho experimental

As hipóteses foram testadas por meio de dois experimentos. O primeiro experimento caracterizou-se como fator simples sendo (*Crowding*: com versus sem) sobre a variável dependente intenção de visitar o restaurante. O desenho do segundo foi 2 x 2 (*Crowding*: sem versus com) x 2 (Desconto: baixo 5% versus alto 20%) com indivíduos de baixa e alta necessidade de privacidade. Todos os estímulos foram aplicados com randomização total entre sujeitos.

##### 3.1.1 Desenvolvimento dos estímulos

Para certificar-se da correta adaptação dos estímulos para os estudos, realizou-se um pré-teste com n=20 indivíduos. Esses indivíduos avaliaram a percepção de aglomeração de consumidores em um contexto de consumo em restaurante por meio de uma afirmativa de 7 pontos Likert.

Após a definição dos cenários, com e sem aglomeração de consumidores, procedeu-se a definição de um percentual de desconto a ser utilizado no experimento 2. Foi solicitado a um grupo de 30 indivíduos que listassem percentuais de descontos que considerassem “grandes” e “pequenos”, em restaurantes e que fossem uma prática de mercado.

Os valores mais recorrentes foram 5% e 20%. Na etapa seguinte, um grupo composto por 12 indivíduos avaliaram em uma escala de 7 pontos Likert os dois níveis de descontos a fim de confirmar a percepção do nível desconto (grande ou pequeno). O modelo final do estímulo é apresentado na Figura 1.

Figura 1. Cenário utilizados nos estudos 1 e 2.

Imagine que você está viajando em uma cidade desconhecida. Depois da viagem durante a manhã você deseja almoçar em um restaurante. Infelizmente, você não sabe quais restaurantes possuem alta qualidade nessa cidade e da mesma forma você também não sabe quais são os mais adequados ao seu paladar. Enquanto você está à procura de restaurantes, você encontra um onde TODOS (versus poucos) ASSENTOS ESTÃO OCUPADOS (versus livres) POR MUITAS (versus poucas) PESSOAS QUE ESTÃO SENTADAS (versus ninguém aguardando) NA ÁREA DE ESPERA. Apesar da lotação (versus vazio), o restaurante está oferecendo 5% (versus 20%) de desconto para os clientes. Considerando o fato acima, expresse a sua opinião de acordo com as afirmativas a seguir.

### 3.1.2 Plano de análise dos dados dos experimentos

Utilizou-se técnicas de análise descritiva e Análise de Variância (Anova), tendo como parâmetro de significância  $p < 0,05$ . Para cada grupo experimental considerou-se o mínimo de 20 indivíduos (Hair et al., 2009).

### 3.2 Instrumento de coleta de dados

O instrumento de coleta de dados foi composto de três partes. A primeira parte mensurava a necessidade de privacidade do indivíduo por meio de três afirmativas: <Se eu estou em um local público, e percebo que estão prestando atenção em mim, procuro um lugar mais distante para ficar>; <Se eu estou em um local público, e percebo que estão me observando, procuro um lugar mais reservado para ficar>; < Se eu estou em um local público, e percebo que estão falando de mim, procuro um lugar mais reservado>, com alfa de Cronbach de 0,78.

Na segunda parte do questionário, era apresentado um cenário que descrevia o contexto de um restaurante com ou sem *crowding* e descontos promocionais de 5% ou 20%. Após o cenário apresentado, era solicitado ao respondente expressar a sua opinião sobre a intenção de visitar o restaurante <Eu gostaria de ir a esse restaurante para conhecê-lo>; < Eu gostaria de ir a esse restaurante para experimentar os pratos servidos>; <Eu consideraria visitar esse restaurante em algum momento>; <Eu gostaria de almoçar nesse restaurante>, com alfa de Cronbach de 0,82. Tanto o cenário como as afirmativas utilizadas nos estudos foram adaptadas de Ha, Park e Park (2016).

Na sequência, foi checada a manipulação dos estímulos de *crowding* <Certamente tem muita gente no restaurante> e a percepção do nível de desconto promocional de 5% ou 20%, <Certamente, X%, é um desconto grande>. Todas as afirmativas foram mensuradas por meio de escala Likert de 7 pontos, sendo 1 discordo totalmente e 7 concordo totalmente.

A última parte do questionário solicitava o gênero, a idade do respondente, e o gasto aproximado por mês com alimentação fora do lar. Para assegurar o um melhor entendimento das afirmativas, realizou-se a *priori* um pré-teste do instrumento de pesquisa antes de sua aplicação definitiva. Concluída essas etapas, prosseguiu-se com a operacionalização dos estudos e coleta de dados.

## 4 Experimentos

### 4.1 Experimento 1

Objetivo do experimento foi testar o efeito do *crowding* na intenção de visitar o restaurante.

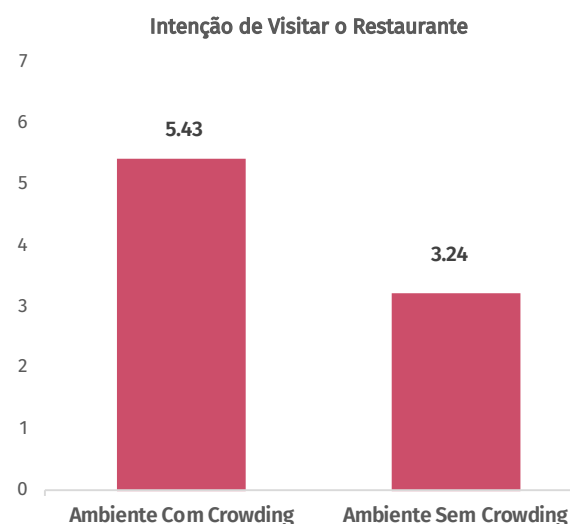
## Resultados

Nesse primeiro experimento participaram 53 respondentes. Destes, 27 receberam o estímulo com *crowding* e 26 sem *crowding*. A composição amostral segundo o gênero dos respondentes foi de 24 homens e 29 mulheres com idade média de 34 anos, com gasto médio aproximado/mês com alimentação fora do lar de R\$821,32.

Para certificar-se do efeito do estímulo *crowding* sobre os respondentes, realizou-se a checagem da manipulação que ocorreu como se esperava (*Crowding* Média=6,25 vs. Sem *crowding* Média=5,13;  $t(51)=2,783$ ;  $p < 0,001$ ).

Na sequência avaliou-se o efeito do *crowding* na variável dependente intenção de visitar o restaurante que também apresentou diferença significativa *Crowding* intenção=5,43 vs. Sem *crowding* intenção=3,24;  $t(51)=5,341$ ;  $p < 0,001$ ). Os resultados são apresentados na Figura 2.

Figura 2. Médias entre a Intenção de Visitar o Restaurante em Função do Crowding.



### Discussão do Experimento 1

O objetivo desse experimento foi analisar se o *crowding* teria efeito sobre a intenção do consumidor visitar o restaurante. Como se esperava, a intenção dos consumidores visitarem um restaurante com aglomeração de pessoas foi significativamente maior quando comparado ao ambiente sem *crowding*. Dessa forma, o resultado desse primeiro estudo confirma os resultados de pesquisas anteriores (Brandão & Parente, 2012; Parente et al., 2012; Pons et al., 2016), e dá suporte para a realização do estudo seguinte considerando níveis de necessidade de privacidade do consumidor

## 4.2 Experimento 2

Objetivo do experimento foi testar o efeito do *crowding* e desconto promocional para consumidores com diferentes níveis de necessidade de privacidade.

### Resultados

Nesse experimento foram analisados os efeitos do *crowding*, níveis de desconto para consumidores com baixo e alto nível de necessidade de privacidade.

A amostra total nesse estudo foi composta por 143 respondentes. A exposição aos estímulos foi relativamente equilibrada, sendo que, 30 respondentes receberam o estímulo **com** *crowding* e 5% de desconto, e 27 indivíduos receberam o estímulo **sem** *crowding* e 5% de desconto. O terceiro grupo de respondentes composto por 45 respondentes avaliaram o contexto **com** *crowding* e 20% de desconto, e 41 indivíduos avaliaram em contexto de **sem** *crowding* e 20% de desconto. A composição amostral segundo o gênero dos respondentes foi de 68 homens e 75 mulheres com idade média de 36 anos, com gasto médio aproximado/mês com alimentação fora do lar de R\$1.124,15

Para certificar-se do efeito do estímulo *crowding* realizou-se a checagem da manipulação que ocorreu como se esperava (*Crowding* média= 5,92 vs. *Sem crowding* média =2,86;  $t(141)=16,035$ ;  $p<0,001$ ). Também foi confirmada a checagem da manipulação do desconto do percentual de desconto (Desconto grande 20% = 5,13 vs. Desconto pequeno 5%=3,38;  $t(141)= 6,594$ ;  $p<0,001$ ).

Para formação das variáveis independentes, níveis de necessidade de privacidade (NNP), foi calculada a média ( $m=3,05$ ) e, então, formado dois grupos ( $m<3,50 = \text{NNP\_baixa}$  e  $m>3,50=\text{NNP\_alta}$ ). Identificou-se diferença significativa entre os dois níveis de necessidades de privacidade (Média NNP\_baixa=2,52 vs. Média NNP\_alta=4,58,  $dp=1,14$ ;  $t(69) =15,184$ ;  $p<0,001$ ).

Na sequência foram avaliados os efeitos principais das variáveis independentes *crowding* e percentual de desconto sobre a variável dependente intenção de visitar o restaurante para o grupo de consumidores com **baixo** nível de necessidade de privacidade. Os resultados não apresentaram efeito principal para *crowding*  $F(1,75) = 0,271$ ;  $p> 0,10$  e para percentual de desconto  $F(1,75) = 1,180$ ;  $p> 0,10$ . Também não foi identificado efeito de interação entre ambiente *crowding* (vs. *sem crowding*) e desconto 20% (vs. 5%) para indivíduos com baixa necessidade de privacidade  $F(1,75) = 0,134$ ;  $p> 0,10$ .

Dando prosseguimento ao estudo, analisou-se a existência de efeito principal das variáveis independentes

na intenção de visitar o restaurante para consumidores com **alto** nível de necessidade de privacidade. Os resultados indicaram ausência de efeito principal para *crowding*  $F(1,66) = 0,221$   $p> 0,10$  e nível de desconto  $F(1,66) = 0,475$ ;  $p> 0,10$ . Porém, identificou-se efeito de interação entre *crowding* e nível de desconto  $F(1,75) = 4,221$ ;  $p<0,05$ . Figura 3 e 4 apresentam graficamente os resultados e a Tabela 1 as médias analisadas.

Figura 3.

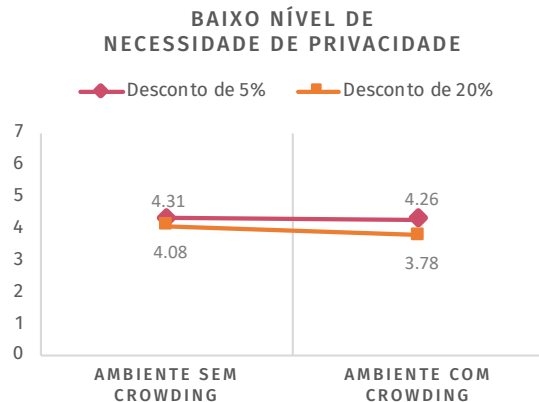


Figura 4.

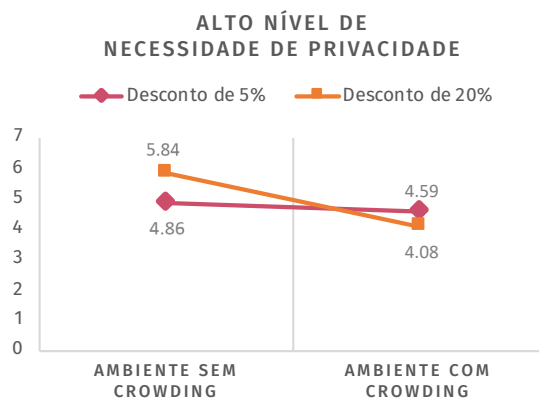


Tabela 1. Alto versus Baixo Nível de Necessidade de Privacidade.

<b>Baixo nível de necessidade de privacidade.</b>	Desconto 5% (M <sub>Semcrowding</sub> =4,31 versus M <sub>crowding</sub> =4,26; $t(42)=0,104$ ; $p>0,10$ )
	Desconto 20% (M <sub>Semcrowding</sub> =4,08 versus M <sub>crowding</sub> =3,78; $t(42)=0,673$ ; $p>0,10$ )
<b>Alto nível de necessidade de privacidade.</b>	Desconto 5% (M <sub>Semcrowding</sub> =3,84 versus M <sub>crowding</sub> =4,59; $t(40)=1,185$ ; $p<0,10$ )
	Desconto 20% (M <sub>Semcrowding</sub> =4,86 versus M <sub>crowding</sub> =4,08; $t(23)=1,150$ ; $p>0,10$ )

### Discussão dos resultados do experimento 2

O objetivo desse experimento foi testar o efeito do *crowding* e níveis de desconto na intenção de visitar o

restaurante para consumidores com diferentes níveis de necessidade de privacidade (Goodwin, 1991).

A respeito dos consumidores com níveis de necessidade de privacidade baixa (NNP, daqui em diante), observou-se que o percentual de desconto de 5% (baixo) ou 20% (alto) apresentaram os mesmos efeitos na intenção de visitar o restaurante, independentemente do nível de aglomeração de pessoas. Esse resultado mostra que consumidores com NNP baixa, não dão importância a presença de outras pessoas no mesmo local, mesmo em caso de aglomeração, e não são sensíveis ao nível de desconto promocional praticado pelo restaurante.

De outra forma, consumidores com NNP alta, apresentaram maior intenção de visitar o restaurante quando o ambiente não apresentava *crowding* e o desconto promocional era de 5% (versus 20%). Esses resultados contradizem os efeitos de descontos promocionais considerado grande, encontrados em pesquisas anteriores (Darke & Chung, 2005; DelVecchio, Lakshmanan, & Krishnan, 2009; Mir, 2012) que negligenciaram esse traço comportamental do consumidor.

Esse resultado mostra que consumidores com NNP alta estão mais dispostos a abrir mão de descontos considerados grandes, para terem sua experiência de consumo em ambientes com maior privacidade e com poucas pessoas.

## 5. Discussão geral dos experimentos 1 e 2

O principal objetivo desse estudo foi analisar os efeitos do *crowding* associado a descontos promocionais no comportamento do consumidor com diferentes níveis de necessidade de privacidade. Esta privacidade pode ser considerada um “objeto” de luxo (Schwartz, 1968), por exemplo, na visita a um restaurante renomado, em que o acesso é limitado a poucas pessoas, e as regras de discricção e privacidade são extremamente importantes. A privacidade também pode ser vista como um objeto de troca, na dinâmica do dia a dia, no uso do transporte público ou em restaurantes mais populares, cujas mesas frequentemente ficam muito próximas umas às outras.

De fato, a aglomeração de consumidores em ambientes comerciais tem continuamente despertado interesse de pesquisadores (Baker & Wakefield, 2012; Brandão & Parente, 2012), porém ainda há necessidade de controle de outras variáveis, tais como traços comportamentais do indivíduo, para avanço na teoria sobre o comportamento do consumidor em tais ambientes.

Em estudo realizado por Aureliano-Silva et al. (2017), verificou-se que consumidores com diferentes níveis de necessidade de interação social adotam

comportamentos díspares em ambientes com *crowding*, dependendo do tamanho do desconto no preço do produto. O acréscimo dessa variável na compreensão do comportamento humano em ambiente *crowding* evidenciou a limitação do modelo clássico Estímulo-Organismo-Resposta (Baker & Grewal, 1994), postulado pela psicologia cognitiva ambiental.

Na perspectiva da psicologia social psicológica (Allport, 1954), aspectos como sentimentos, pensamentos e o comportamento são fenômenos autônomos, e a reação do indivíduo diante de outras pessoas em diferentes contextos e ambientes ocorre de acordo com seus próprios interesses, e não apenas como resposta aos estímulos, como explicado pelo modelo Estímulo-Organismo-Resposta (Mehrabian & Russel, 1976).

Tendo como *background* o enquadramento teórico da psicologia social psicológica Allport (1954), e baseado em estudos sobre os efeitos do *crowding*, descontos promocionais e traços comportamentais relacionados à privacidade do indivíduo, elaborou-se e testou-se cinco hipóteses.

A constituição da primeira hipótese, **H1**, foi sustentada por meio dos estudos de Lee e Lee (2017) e Tse, Sin, & Yim (2002). O teste dessa hipótese permitiu evidenciar que o *crowding* tem influência positiva no comportamento do consumidor e aumenta a intenção de visitar o restaurante.

Na hipótese **H1**, avaliou-se, se o consumidor com alto nível de necessidade de privacidade seria mais propenso a visitar o restaurante em condição de *crowding*, quando o desconto promocional fosse considerado grande. O uso de descontos promocionais é uma prática usual no varejo e tem sido referenciado na literatura de marketing (Grewal, Marmorstein, & Sharma, 1996), com forte potencial para atrair a atenção do consumidor.

Apesar da eficácia do uso de apelo monetário nas promoções, as reações dos consumidores com maior nível de necessidade de privacidade em suas experiências de consumo ainda eram desconhecidas.

Na segunda hipótese, **H2**, afirmou-se que consumidores com alto nível de necessidade de privacidade apresentariam maior intenção de visitar o restaurante em condição de *crowding* quando fosse oferecido um desconto de 20% (versus 5%). Essa hipótese não foi corroborada.

A privacidade do consumidor refere-se ao controle que este tem sobre si, sobre suas informações e seu espaço social (Goodwin, 1991). Indivíduos que valorizam a privacidade em suas compras tendem a adotar comportamento de isolamento e anonimato (Westin, 1968), sendo os lugares vazios e reservados mais



adequados às suas necessidades de privacidade, e, conforme aqui constatado, que não são tão sensíveis a benefícios econômicos considerando seu traço comportamental.

Considerando a necessidade de privacidade de alguns consumidores, e a ausência de *crowding* como elementos de escolha de lojas, em **H3** afirmou-se que consumidores com alto nível de necessidade de privacidade seriam indiferentes ao desconto quando o ambiente do restaurante não tivesse *crowding*. Os resultados permitiram corroborar essa hipótese, já que a intenção de visitar o restaurante não foi influenciada pelo desconto, mas pela ausência de *crowding*.

Em relação a hipótese **H4**, não foi possível corroborá-la - consumidores com baixo nível de necessidade de privacidade apresentarão maior intenção de visitar o restaurante quando for oferecido um desconto de 20% (versus 5%) e o ambiente tiver *crowding*. De acordo com as análises, consumidores que estão dispostos a frequentar lugares com a aglomeração de outros indivíduos, apresentaram o mesmo comportamento independentemente do nível de desconto. Esperava-se que esses indivíduos fossem mais propensos a visitar o restaurante dado o fato da presença de *crowding*. Apesar de refutar essa hipótese, é importante ressaltar que, nível de privacidade baixo revelou-se diferente de outro traço comportamental nomeado como necessidade baixa de interação social (Aureliano-Silva et al., 2017). Ou seja, o fato de o consumidor ter baixa necessidade privativa, não quer dizer que deseja interagir com outras pessoas.

Por fim, em **H5**, afirmou-se que consumidores com baixo nível de necessidade de privacidade seriam indiferentes ao desconto quando o ambiente do restaurante não tivesse *crowding*. Essa hipótese foi corroborada, mostrando que, indivíduos com baixa necessidade de privacidade não levam tanto em consideração a possibilidade de compartilhar lugares públicos com outras pessoas.

## 6 Contribuições teóricas e gerenciais

Escolher onde comer não é um processo simples. O *crowding* percebido pelo consumidor pode ser um indicativo tanto de experiências positivas como negativas de consumo conforme o tipo ou as circunstâncias e objetivos do cliente.

Conforme visto neste estudo, a oferta de descontos pode influenciar a decisão de um cliente em situação de pré-compra. Decorre disto que a realização de promoções que se utilizam de preços baixos passíveis de criar acentuado *crowding* devem ser evitadas em restaurantes cuja clientela é conhecida por prezar a situação de privacidade.

Indica igualmente este estudo que promoções que alterem o nível de *crowding* habitual de um restaurante devem ser acompanhadas, sempre que a estrutura física local permita, da garantia de oferta de espaços alternativos com a privacidade habitual, para aqueles que assim o desejam. Corroborar tal afirmação a conhecida situação, muitas vezes vivenciada por gestores de restaurantes, do quanto uma reserva efetuada para um grande grupo em meio às mesas habituais altera a sensação de privacidade e a experiência de consumo dos demais clientes, situação que indica a necessidade de salas isoladas do salão principal para estes casos.

Conclui-se que o gestor ao planejar promoções que aumentam o número de couverts e, conseqüentemente a receita no curto prazo devem considerar os possíveis efeitos negativos para a fidelidade de clientes e, conseqüentemente, para as receitas futuras.

A principal contribuição teórica desse estudo foi identificar que o indivíduo não é apenas um elemento passivo dos estímulos do ambiente de varejo, conforme postulado pelo modelo Estímulo-Organismo-Resposta. Nesse estudo, evidenciou-se que alguns consumidores são menos sensíveis a descontos promocionais e priorizam a sua privacidade em ambientes públicos.

## 7 Limitações e possibilidades de pesquisas futuras

Para avançar no entendimento do fenômeno, faz-se necessário apresentar algumas limitações da pesquisa. Nesse estudo foi considerado apenas o contexto de visitar o restaurante sozinho, e não acompanhado por outras pessoas. Pesquisas futuras poderão considerar outros contextos coletivos e motivações de visita ao restaurante o que pode alterar o comportamento do indivíduo. Das cinco hipóteses apresentadas, apenas três foram corroboradas, o que mostra maior necessidade de aprofundamento teórico sobre traços de privacidade do consumidor. Outro ponto a se destacar, foi a utilização de apenas uma variável dependente, intenção de visitar o restaurante. Variáveis endógenas como a percepção de qualidade do serviço ou avaliação da imagem do restaurante podem contribuir para melhor entendimento do comportamento do consumidor considerando *crowding* e traços comportamentais.

## Referências

- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological monographs: General and applied*, 70(9), 1.
- Alford, B. L., & Biswas, A. (2002). The effects of discount level, price consciousness and sale proneness on

- consumers' price perception and behavioral intention. *Journal of Business Research*, 55(9), 775-783.
- Allport, Gordon W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Altman, Irwin (1976). Privacy: A Conceptual Analysis. *Environment and Behavior*, 18 (March), 7-29.
- Aureliano-Silva, L., do Amaral Moretti, S. L., Carvalho, L. G. A., & Alves, C. A. (2017, October). O Efeito Crowding e Níveis de Desconto no Comportamento do Consumidor com Diferentes Níveis de Necessidade de Interação Social: Uma abordagem experimental. In CLAV 2017.
- Baker, J., Grewal, D., & Parasuraman, A. (1994). The influence of store environment on quality inferences and store image. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(4), 328-339.
- Baker, J. (1986). The Role of the Environment in Marketing Services: The Consumer Perspective. In *The Services Challenge: Integrating for Competitive Advantage* (pp. 79-84).
- Baker, J., Levy, M., & Grewal, D. (1992a). An Experimental Approach to Making Retail Store Environment Decisions. *Journal of Retailing*, 68(4), 445-460
- Baker, J., & Wakefield, K. L. (2012). How consumer shopping orientation influences perceived crowding, excitement, and stress at the mall. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(6), 791-806.
- Brandão, M. M., & Parente, J. (2012). Brasileiro gosta de "muvuca"?: impacto da densidade humana no comportamento de compra. *Revista de Administração de Empresas*, 52(6), 613-627.
- Brandão, M. M., Parente, J., & Oliveira, B. B. (2010). Percepção de Crowding no Varejo: Uma Investigação Exploratória no Mercado Brasileiro. *RAE Eletrônica (Online)*, 9(2).
- Brandstaetter, M., Foscht, T., & Leitold, H. (2017). Consumers' Strategies to Cope with Crowding-Induced Stress: An Abstract. In *Marketing at the Confluence between Entertainment and Analytics* (pp. 561-562). Springer, Cham.
- Dalziel & Pow (2014). Influencing shopper behavior. Retrieved from [http://files.dalziel-pow.com/downloads/53/Our\\_Perspective\\_Influencing\\_Shopper\\_Behaviour.pdf](http://files.dalziel-pow.com/downloads/53/Our_Perspective_Influencing_Shopper_Behaviour.pdf)
- Darke, P. R., & Chung, C. M. Y. (2005). Effects of pricing and promotion on consumer perceptions: It depends on how you frame it. *Journal of Retailing*, 81(1), 35-47.
- DelVecchio, D., Lakshmanan, A., & Krishnan, H. S. (2009). The Effects of Discount Location and Frame on Consumers' Price Estimates. *Journal of Retailing*, 85(3), 336-346.
- Eroglu, S. A., & Harrell, G. D. (1986). Retail crowding: Theoretical and strategic implications. *Journal of Retailing*, 62(4), 346-363.
- Eastman S. T., & Land, A.M. (1997). The best of both worlds: sports fans find good seats at the bar. *Journal of Sport and Social Issues* 21(2), 156-178.
- Eroglu, S. A., & Machleit, K. A. (1990). An Empirical Study of Retail Crowding: Antecedents and Consequences. *Journal of Retailing*, 66(2), 201-221.
- Esmark, C. L., Noble, S. M., & Breazeale, M. J. (2017). I'll be watching you: Shoppers' reactions to perceptions of being watched by employees. *Journal of Retailing*, 93(3), 336-349.
- Gotlieb, J. B., & Swan, J. E. (1990). An application of the elaboration likelihood model. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 18(3), 221-228
- Harrell, G. D., Hutt, M. D., & Anderson, J. C. (1980). Path analysis of buyer behavior under conditions of crowding. *Journal of Marketing Research*, 45-51.
- Hui, M. K., & Bateson, J. E. (1991). Perceived control and the effects of crowding and consumer choice on the service experience. *Journal of Consumer Research*, 18(2), 174-184.
- Goodwin, C. (1991). Privacy: Recognition of a Consumer Right. *Journal of Public Policy & Marketing*, 10(1), 149-166..
- Grewal, D., Levy, M., & Kumar, V. (2009). Customer experience management in retailing: An organizing framework. *Journal of retailing*, 85(1), 1-14.
- Grewal, D., Marmorstein, H., & Sharma, A. (1996). Communicating price information through semantic cues: the moderating effects of situation and discount size. *Journal of Consumer Research*, 23(2), 148-155.
- Ha, J., Park, K., & Park, J. (2016). Which restaurant should I choose? Herd behavior in the restaurant industry. *Journal of Foodservice Business Research*, 19(4), 396-412.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.
- Holbrook, M. B., & Gardner, M. P. (2000). Illustrating a dynamic model of the mood-updating process in

- consumer behavior. *Psychology and Marketing*, 17(3), 165-194.
- Kumar, V. (2018). Transformative Marketing: The Next 20 Years. *Journal of Marketing*, 82 (July 2018), 1-12.
- Lee, S. Y., Kim, J.-O., & Li, J.-G. (2011). Impacts of Store Crowding on Shopping Behavior and Store Image. *Journal of Asian Architecture and Building Engineering*, 10(1), 133-140.
- Lee, H. J., & Lee, K. H. (2017). Perceived Retail Crowding, Emotional Distance, and Consumer Response in Fashion Stores. *International Textile and Apparel Association, ITAA Proceedings, #74*
- Luce, M. F. (1998). Choosing to Avoid: Coping with Negatively Emotion Laden Consumer Decisions. *Journal of Consumer Research*, 24(4), 409-433.
- Lucia-Palacios, L., Pérez-López, R., & Polo-Redondo, Y. (2018). Can social support alleviate stress while shopping in crowded retail environments?. *Journal of Business Research*, 90, 141-150.
- Machleit, K. A., Eroglu, S., & Mantel, S. (2000). Perceived Retail Crowding and Shopping Satisfaction: What Modifies This Relationship? *Journal of Consumer Psychology*, 9(1), 29-42.
- Mehta, R. (2013). Understanding perceived retail crowding: A critical review and research agenda. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(6), 642-649.
- Mehta, R., Sharma, N. and Swami, S. (2013). The impact of perceived crowding on consumers' store patronage intentions: Role of optimal stimulation level and shopping motivation. *Journal of Marketing Management*, 29(7-8), 812-835.
- Mehrabian, A., Russel, J.A. (1974). *An approach to environmental psychology*. Cambridge (MA): The MIT Press.
- Russell, J. A., & Mehrabian, A. (1976). Environmental variables in consumer research. *Journal of Consumer Research*, 3(1), 62-63.
- Mir, I. A. (2012). Impact of different levels of instant price discounts on consumer perceptions and purchase intentions. *Actual Problems of Economics*, 131(5), 409-416.
- Pan, Y., & Zinkhan, G. M. (2006). Exploring the impact of online privacy disclosures on consumer trust. *Journal of Retailing*, 82(4), 331-338.
- Parente, J., Vieira, V. A., & Brandão, M. M. (2012). O impacto da densidade humana na satisfação e na percepção de crowding no varejo. In XXXVI Encontro da ANPAD.
- Pons, F., Giroux, M., Mourali, M., & Zins, M. (2016). The relationship between density perceptions and satisfaction in the retail setting: Mediation and moderation effects. *Journal of Business Research*, 69(2), 1000-1007.
- Schwartz, B. (1968). The social psychology of privacy. *American Journal of Sociology*, 73(6), 741-752.
- Tse, A. C. B., Sin, L., & Yim, F. H. K. (2002). How a crowded restaurant affects consumers' attribution behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 21(4), 449-454.
- Westin, A. F. (1968). Privacy and freedom. *Washington and Lee Law Review*, 25(1), 166.