



PESQUISA

Quem compra do pequeno?

DIA DOS PAIS



INTRODUÇÃO

Série quem compra do pequeno

Este é o terceiro relatório de uma série de pesquisas que serão divulgadas nas datas comemorativas ao longo de 2021.

Diante da crise do COVID-19, desde 2020 já foi apontado que comprar de pequenos negócios se tornou tendência em vários países¹.

Sabemos que isso vai além, comprar do pequeno negócio é apoiar e fazer parte de um grande movimento que sabe da relevância desses empreendimentos para nosso país.

Essa é a motivação desta série: quem são os consumidores que compram dos pequenos negócios no estado de São Paulo?

A terceira temática é sobre DIA DOS PAIS.

Sebrae-SP

¹ Por exemplo, Sebrae-SP (maio de 2020). Comportamento de compra dos empreendedores em tempos de coronavírus.

<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/09/RelatorioFinal-ComportamentoCompraEmpreendedores.pdf>

A PESQUISA

objetivo

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos e quem compra dos grandes no Dia dos Pais

entrevistados

Entrevistamos consumidores que, através da declaração dos locais de compra do presente para o Dia das Pais, foram classificados em dois grupos: quem compra em pequenos estabelecimentos *versus* quem compra nos grandes estabelecimentos.

resultados

Os resultados são apresentados em quatro grandes blocos:

1. Perfil
2. Antes da compra
3. Durante a compra
4. O pagamento

Perfil dos consumidores

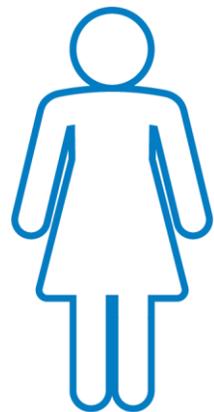
DIA DOS PAIS

Comparando o perfil dos consumidores de grandes negócios *versus* de pequenos negócios, os que demonstram maior propensão para comprar de pequenos negócios são:

- Mulheres
 - Pessoas com filhos
 - 60 anos ou mais
 - Consumidores do interior do estado
 - Classe social C
-
- Quanto maior a escolaridade, menos se compra dos pequenos negócios.
 - Aproximadamente 8 em cada 10 dos entrevistados irão comemorar em casa (69%) ou em casa de familiares (17%).

PERFIL DEMOGRÁFICO

Gênero, idade

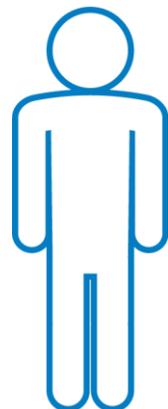


52,1%

compra dos pequenos

54,9%

compra dos grandes



47,9%

compra dos pequenos

45,1%

compra dos grandes

Tem filhos

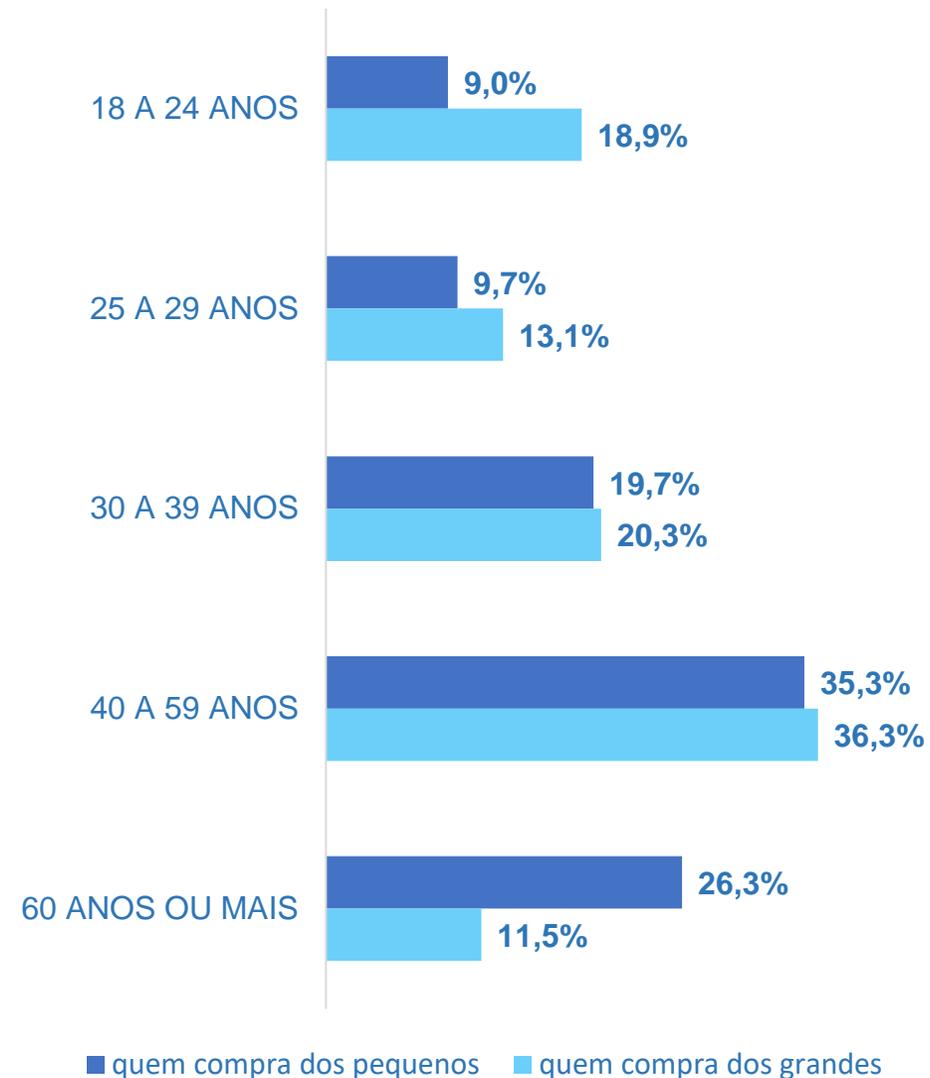


73,0%

compra dos pequenos

54,8%

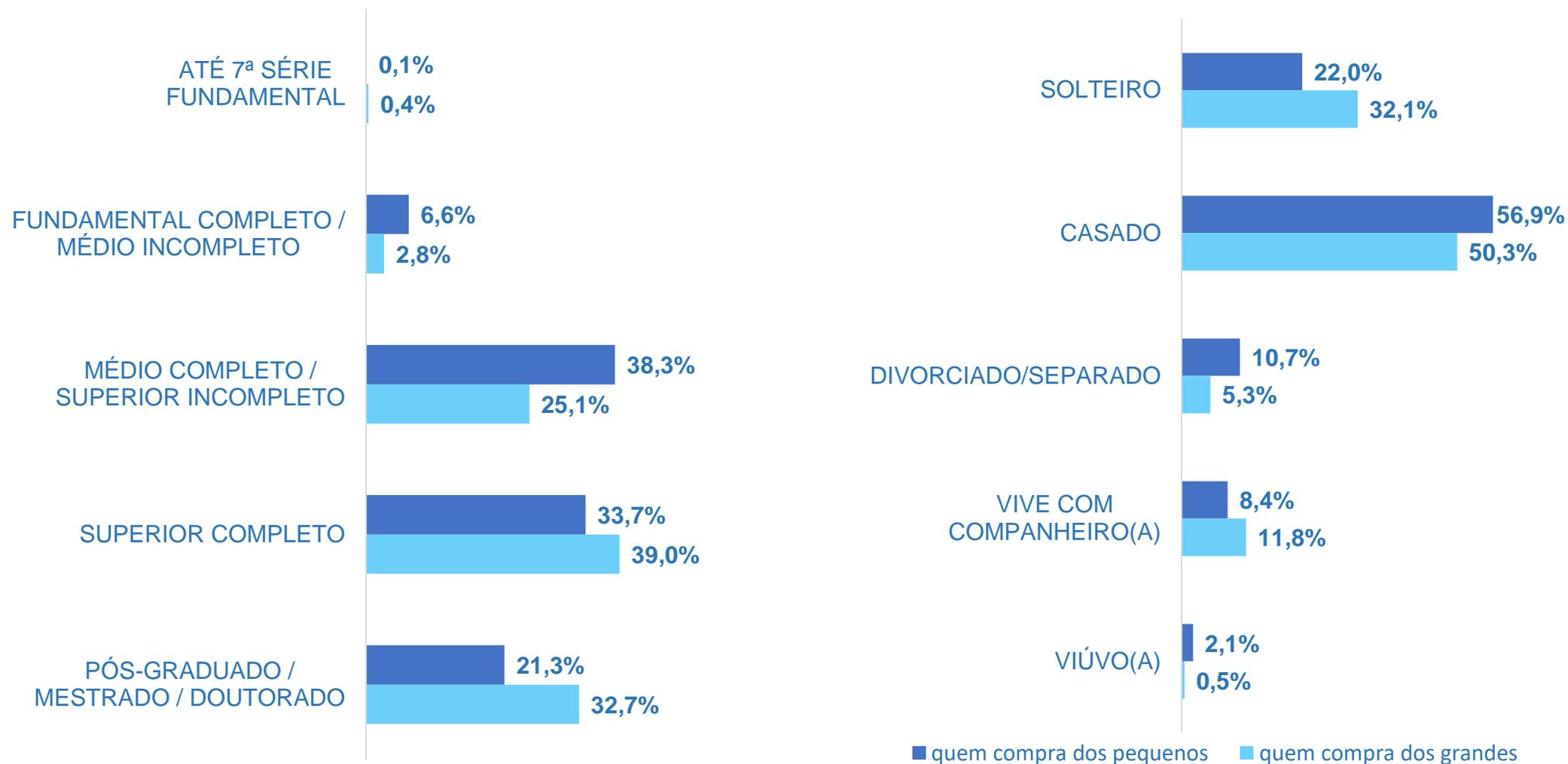
compra dos grandes



Base: 670

PERFIL DEMOGRÁFICO

escolaridade e estado civil



Base: 670

PERFIL DEMOGRÁFICO

Região



compra dos **pequenos**

26,0%
São Paulo
Capital

18,6%
São Paulo
Região Metropolitana

55,4%
São Paulo
Interior

compra dos **grandes**

27,2%
São Paulo
Capital

19,3%
São Paulo
Região Metropolitana

53,5%
São Paulo
Interior

Base: 670

PERFIL DEMOGRÁFICO

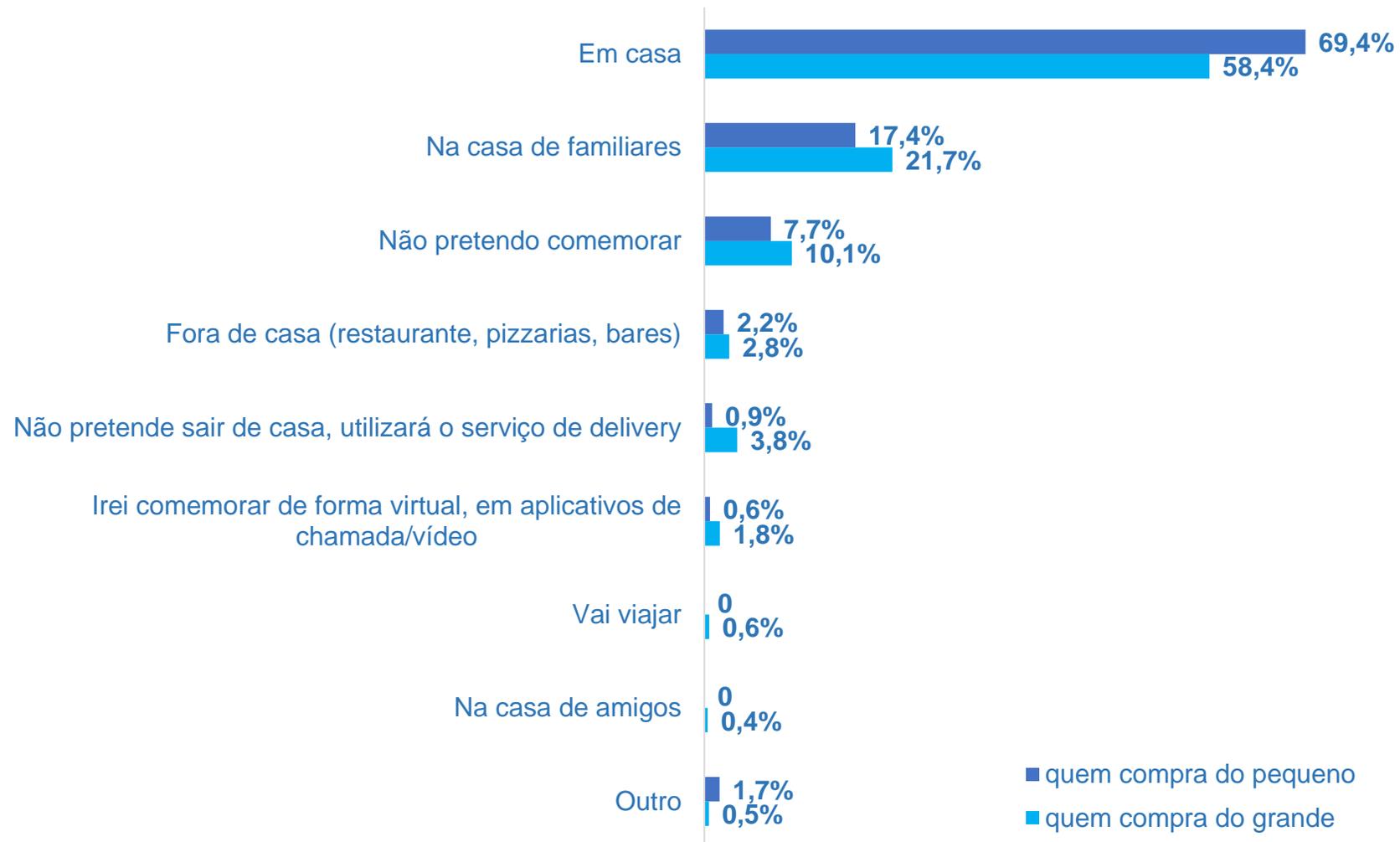
Classe

	A Classe A	B1 Classe B1	B2 Classe B2
compra de pequenos negócios	1,9%	11,6%	13,9%
compra de grandes negócios	3,5%	17,3%	10,0%
	C1 Classe C1	C2 Classe C2	D/E Classe D/E
compra de pequenos negócios	25,6%	28,6%	18,4%
compra de grandes negócios	26,6%	26,2%	16,4%

População por classe de consumo: ABEP, 2019. Renda domiciliar média: A: 25.554,33; B1: 11.279,14; B2: R\$ 5.641,64; C1: 3.085,48; C2: 1.748,59; D/E: R\$ 719,81.

Base: 670

ONDE VAI COMEMORAR



A comemoração do dia das Mães foi na casa de familiares, aproximadamente 40%

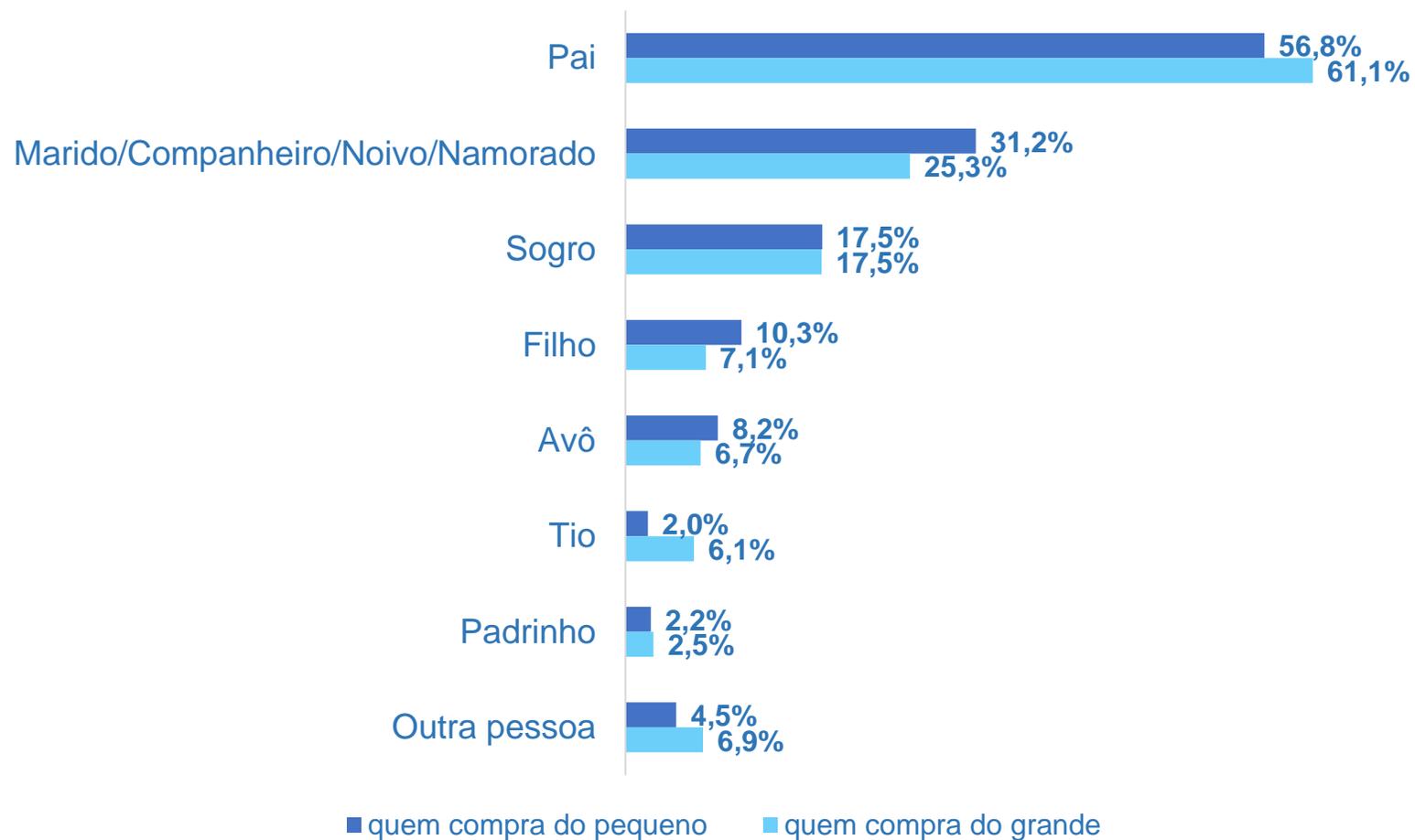
Onde você vai comemorar o dia dos Pais? base: 670 – resposta única

Antes da compra

DIA DOS PAIS

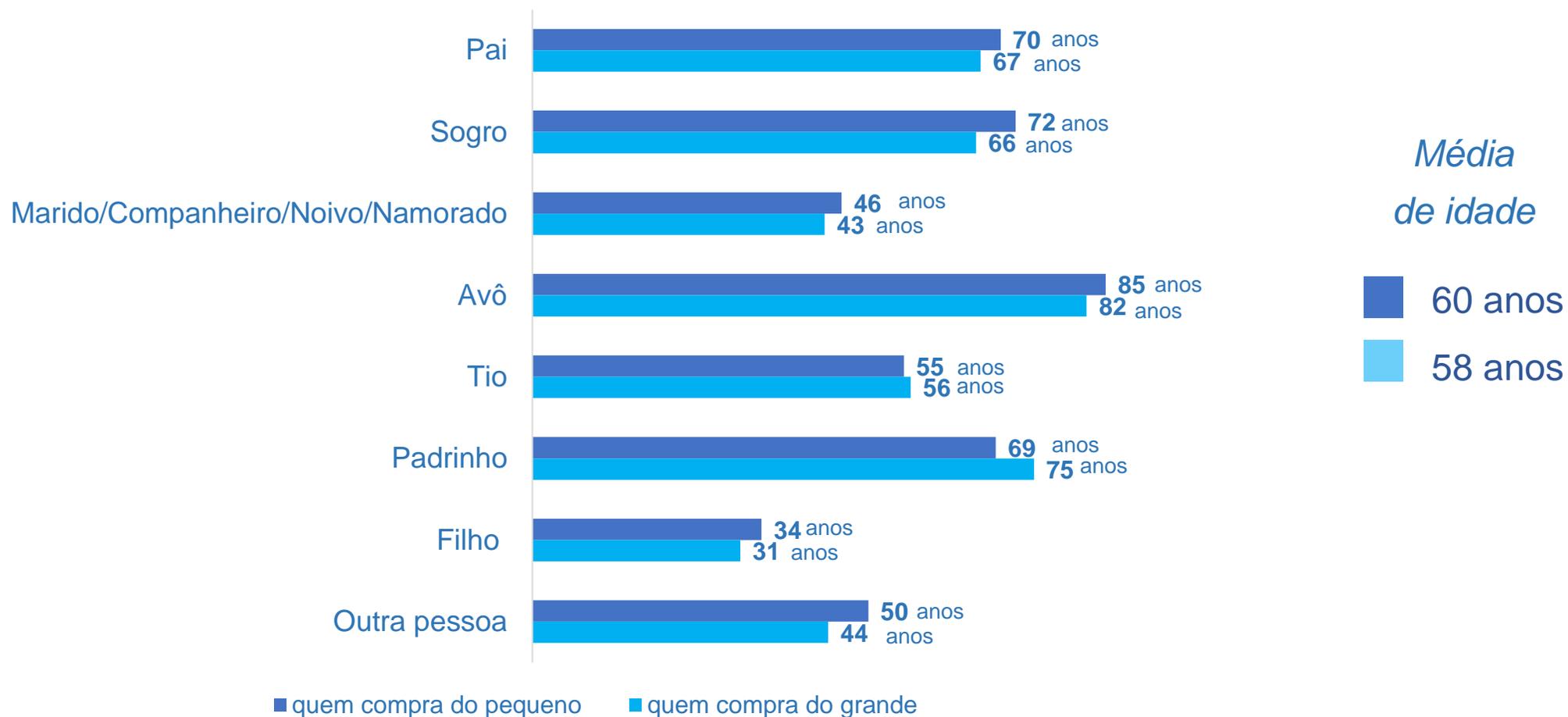
- Além do pai (27%), marido/companheiro/noivo/namorado (31%) estão entre as mais presenteadas nessa data.
- Itens de vestuário e calçados são os mais comprados nessa data (43%). Quando se trata de compra em pequenos negócios, artesanato e objetos de decoração apresentam maior diferença sobre grandes empresas.
- A maioria planeja a compra com antecedência (37%). Embora quem compre de pequenos estabelecimentos planeje menos do que quem compra dos grandes.

QUEM PRETENDE PRESENTEAR



Em relação às suas compras de produtos/serviços para o dia dos Pais, você diria que compra para presentear. Base 670. Admite respostas múltiplas.

IDADE DA PESSOA QUE RECEBERÁ O PRESENTE



Quantos anos ele(s) tem? Base 670. Admite respostas múltiplas

O QUE VOCÊ PRETENDE COMPRAR

compra de pequenos negócios
compra de grandes negócios



Vestuário (roupas, calçados)

43,0%
59,1%



Cosméticos, perfumes, colônia pós barba

21,4%
17,5%



Comidas para almoço ou jantar

10,1%
10,2%



Chocolates

9,1%
5,7%



Bebidas/Vinhos

9,1%
11,9%



Ferramentas para cuidados da casa (furadeira, lixadeira, jardinagem)

7,9%
8,4%



Artesanato

6,7%
0,4%



Eletrônicos, eletroportáteis

4,9%
7,4%



Livros, HQs

4,2%
3,8%



Objetos Decoração

4,1%
0,9%



Relógios, jóias e acessórios

3,5%
8,5%



Viagens

2,1%
1,1%



Almoço ou Jantar em restaurantes, pizzarias e bares

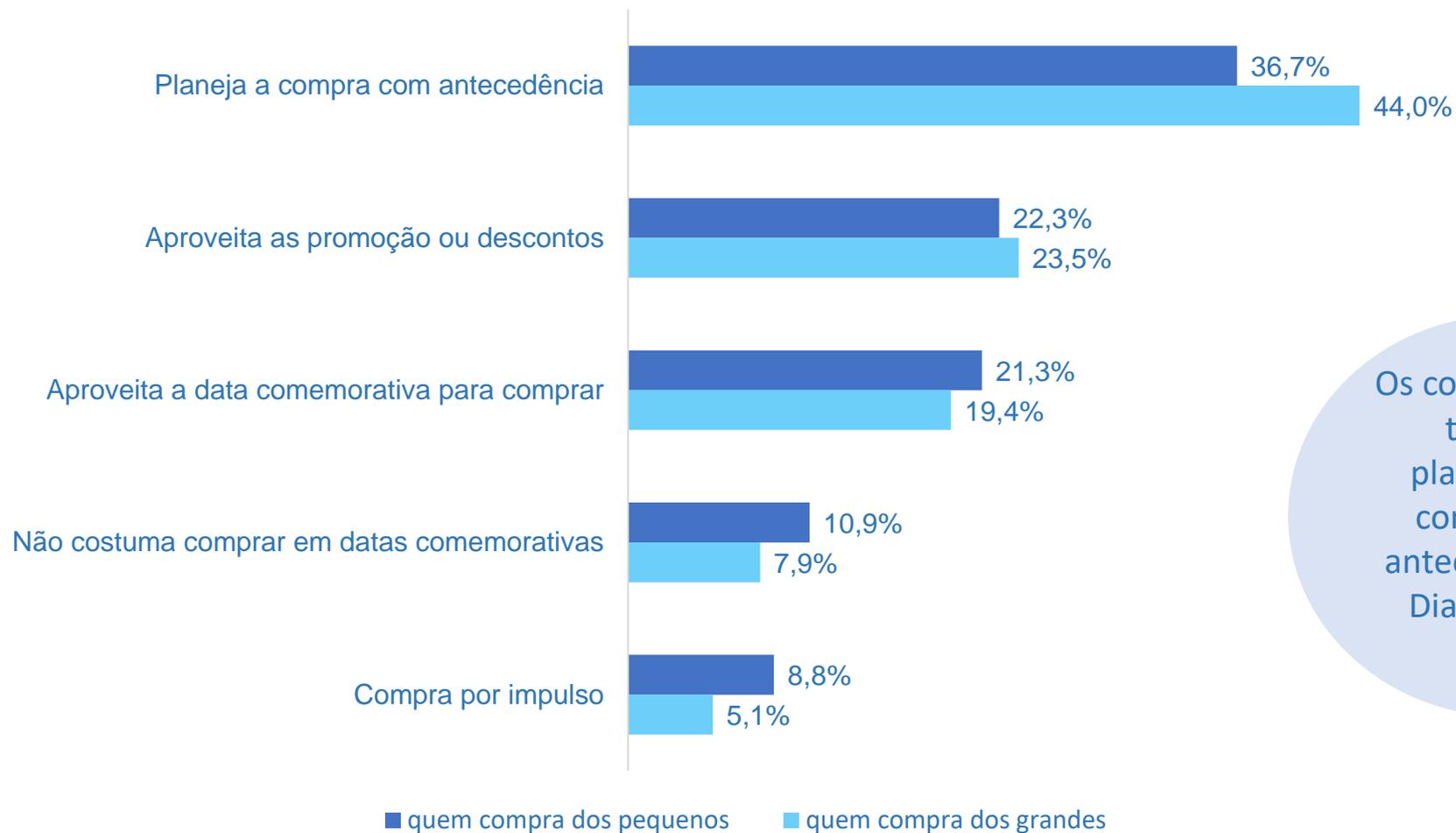
6,6%
6,4%

Outros

9,6%
8,7%

Quais presentes você pretende comprar para o dia dos Pais? Base 670 Admite respostas múltiplas

SOBRE PLANEJAMENTO



Os consumidores, também planejam a compra com antecedência no Dia das Mães (40%)

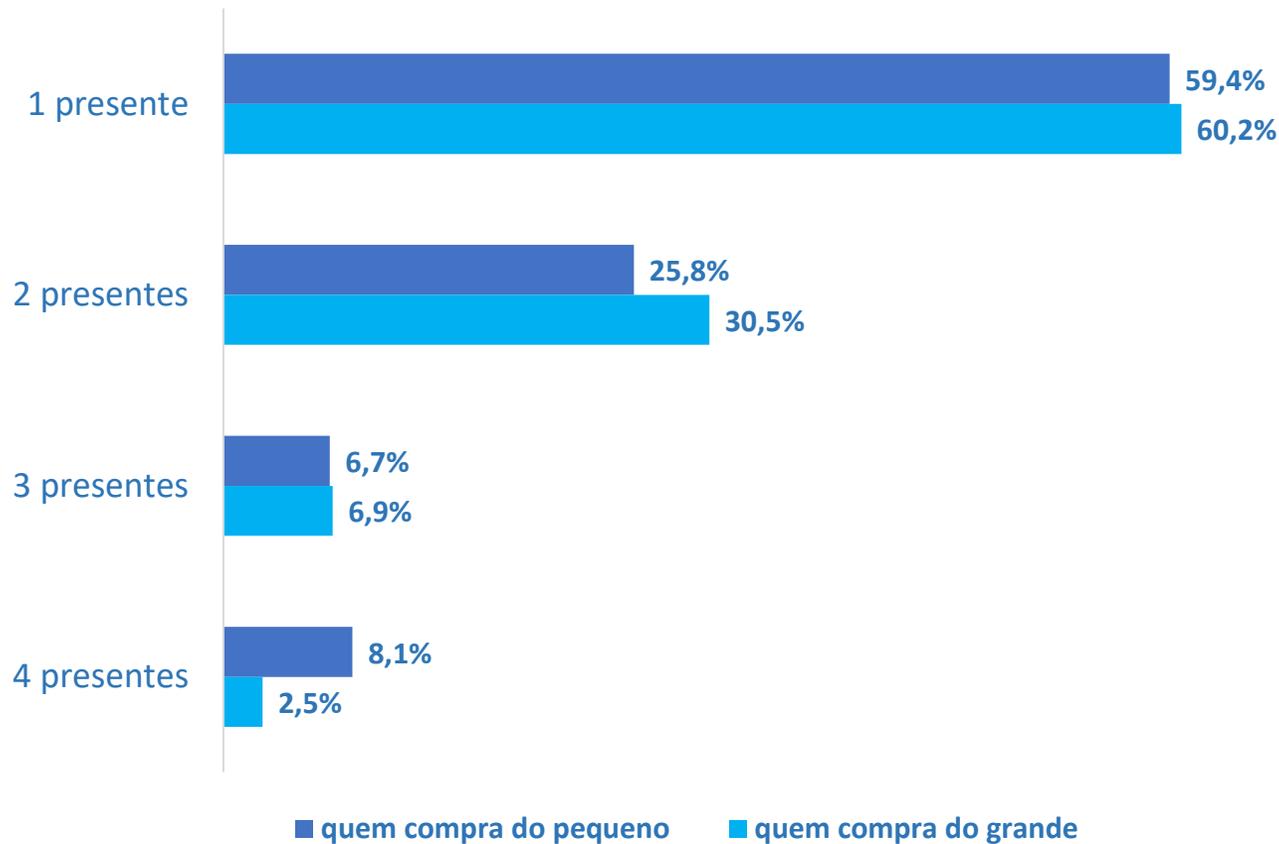
E você diria que, na maioria das vezes (RM) base: 670

Durante a compra

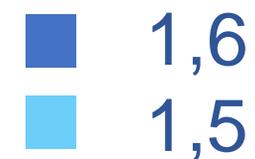
DIA DOS PAIS

- Na média, quem compra de pequenos negócios pretende comprar 1,6 presentes. Um pouco menos que no dia das Mães*, no qual a média foi 1,9 presentes.
- Quem compra de pequenos negócios apresentou interesse maior na compra totalmente presencial (60%) do que de quem compra em grandes estabelecimentos (39%).
- No dia dos Pais, as compras totalmente pela internet tendem a ser maiores em quem compra dos grandes (31%) ante quem compra dos pequenos (13%).
- Os atributos que mais influenciaram na compra dos pequenos, foram: a qualidade dos produtos (8,7) e para ajudar os pequenos negócios no momento de crise (8,1)

QUANTOS PRESENTES



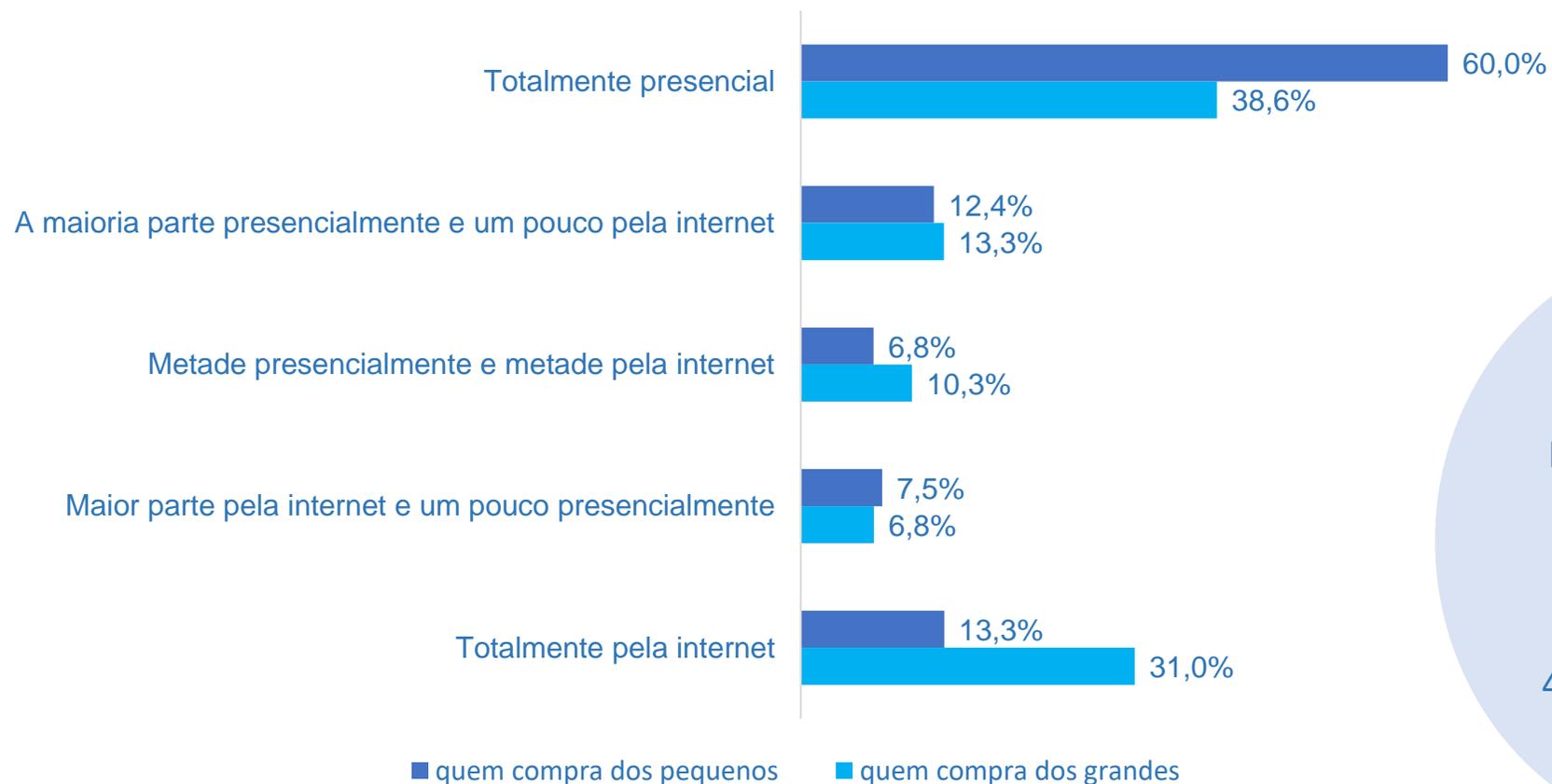
*Média
de presentes*



A média de presentes comprados nos pequenos negócios no dia das Mães foi um pouco maior, 1,9 presentes

Quantos presentes você pretende comprar no total? RU Base 665

COMPRA PRESENCIAL X REMOTA

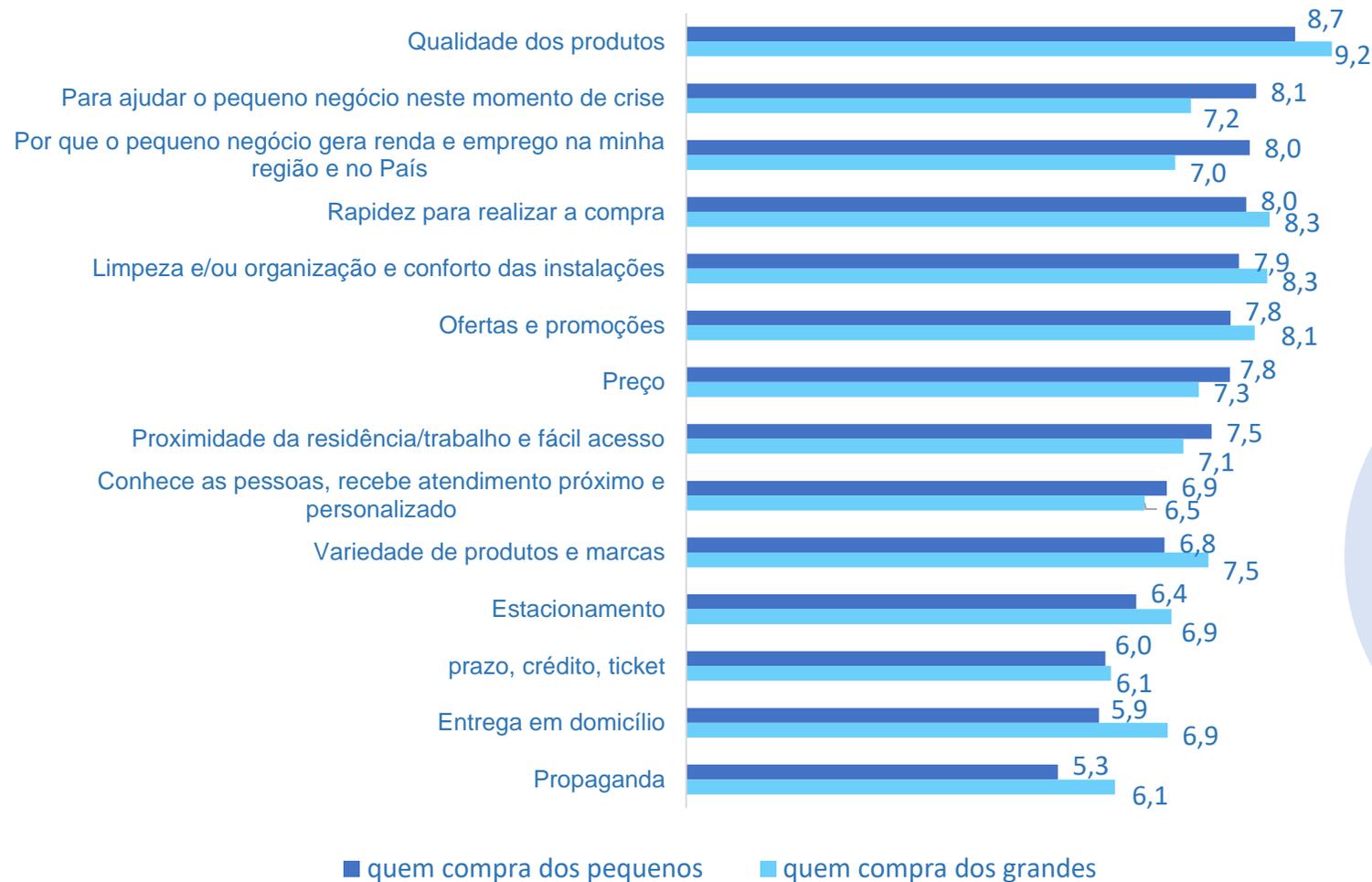


No dia das Mães, a principal forma de compra nos pequenos negócios, também, foi totalmente presencial, aproximadamente 40% e a compra pela internet foi o dobro (28,8%)

Como pretende fazer sua compra para o Dia dos Pais.... (RU) Base 670

ITENS QUE INFLUENCIAM NA COMPRA

Escala de 0 a 10, onde “0” não influencia nada e “10” influencia muito



A qualidade dos produtos foi o atributo que mais influenciou, tanto para a compra do presente para o dia das Mães quanto no dia dos Pais

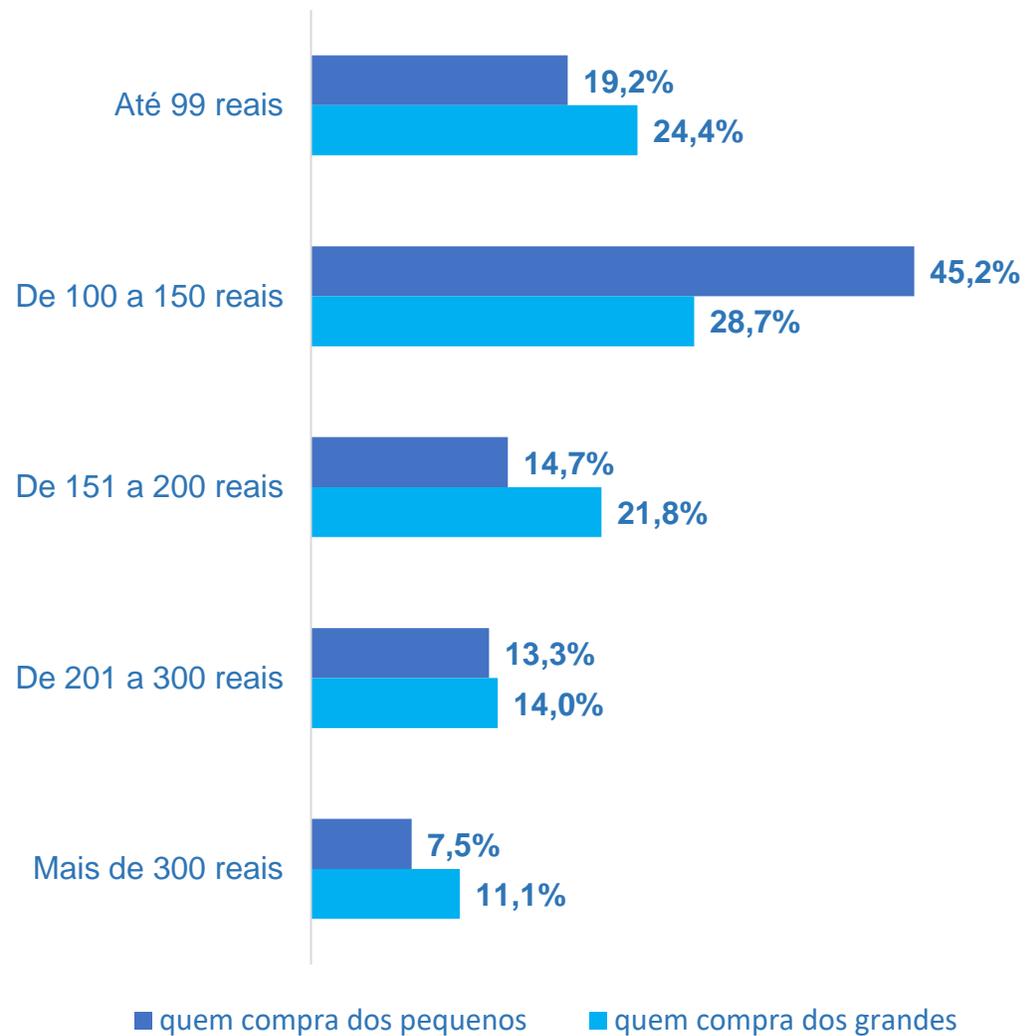
P16. O quanto cada item, influencia a sua decisão de comprar produtos base 670

Pagamento

DIA DOS PAIS

- A maioria das pessoas que compram de pequenos negócios pretende gastar entre R\$ 100 a R\$ 150 com os presentes. Embora o ticket médio seja menor que o avaliado no dia das mães*.
- Quem compra dos pequenos negócios pretende gastar menos este ano, nesta data, do que os consumidores de grandes estabelecimentos. Em média, o gasto será 40% menor. Comparado com os dias da mães*, a perspectiva de gasto é menor.
- O cartão de crédito é citado como forma de pagamento para 50% dos consumidores de pequenos negócios. Mas dinheiro (39%) e débito (36%) também são formas de pagamento bem expressivas.

VALOR



Ticket médio 

■ R\$ 163,30

■ R\$ 184,50

P7. Aproximadamente, quanto vai gastar no total? Base: 645



TICKET MÉDIO

O valor médio do ticket, no dia das Mães, foi maior do que será no dia dos Pais

Dia das Mães

vs

Dia dos Pais



compra de pequenos negócios

■ R\$ 182,60

compra de grandes negócios

■ R\$ 279,90

■ R\$ 163,30

■ R\$ 184,50

FORMA DE PAGAMENTO



Cartão de Crédito



Dinheiro



Cartão de Débito



PIX

compra de **pequenos** negócios

50,3%

39,4%

35,7%

15,9%

compra de **grandes** negócios

77,7%

24,0%

32,8%

14,6%



Boleto bancário



Transferência bancária



Cheque

Transferência bancária

compra de **pequenos** negócios

7,7%

1,4%

0,3%

2,2%

compra de **grandes** negócios

9,6%

0,7%

0,4%

0,3%

Qual é a forma de pagamento que você costuma usar em suas compras? Base:670

FORMA DE PAGAMENTO



À vista



Parcelado

compra de **pequenos** negócios

67,3%

32,7%

compra de **grandes** negócios

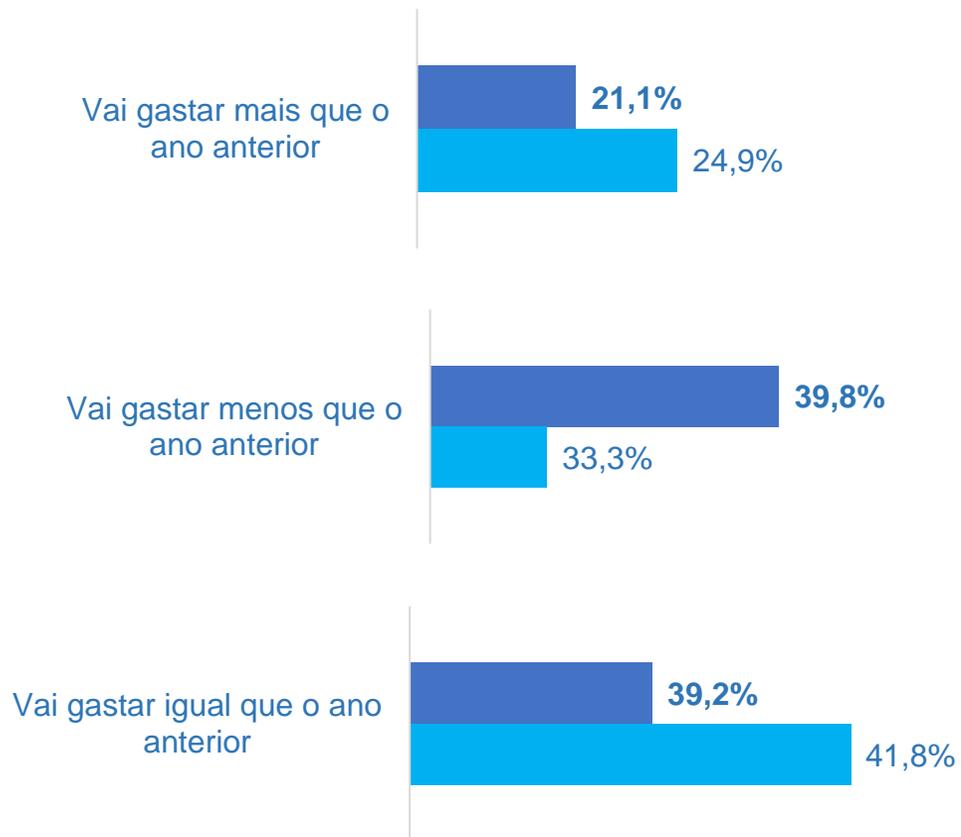
51,4%

48,6%

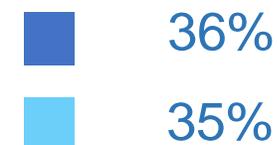
Qual é a forma de pagamento que você costuma usar em suas compras? Base:670

EM RELAÇÃO AO ANO PASSADO

No dia das Mães, os consumidores declararam que iriam gastar 52% mais do que no ano anterior



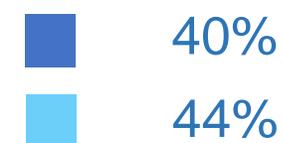
Quantos por cento vai gastar **MAIS** do que o ano anterior (média)



Base: 178



Quantos por cento vai gastar **MENOS** do que o ano anterior (média)



Base:217

Comparando o valor total das compras do último ano com o valor total que pretende gastar este ano, você diria que:/Quantos por cento? Base 670



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

0800 570 0800 / www.sebraesp.com.br

FICHA TÉCNICA

DIA DOS PAIS - DIFERENÇAS ENTRE QUEM COMPRA DOS PEQUENOS E QUEM COMPRA DOS GRANDES

Objetivo: Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos e quem compra dos grandes estabelecimentos

Universo: pessoas físicas do estado de São Paulo

Amostra: 670

Metodologia: quantitativa – via e-mail.

A amostra foi ponderada pela população por localidade (Município de São Paulo, demais municípios da Região Metropolitana de São Paulo e interior) e faixa etária, considerando as projeções de população do IBGE para 2020 e a população por classe de consumo conforme o IPC Maps 2020 (IPC Marketing Editora).

Período de Coleta de Dados: 14 a 22 de julho de 2021

Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Bruno Shibata Ramos da Silva

Coordenação: Carolina Fabris Ferreira

Equipe Técnica : Alexandre S. Nascimento, Anderson Nunes, Danielle Aparecida dos Santos, Déborah R. P. Gonçalves, Márcia S. Kikuchi, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves, Renan Rodrigues Silva.

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800