



**dados e
pesquisas**
Sebrae-SP

SEBRAE

PÁSCOA

pesquisa

INTRODUÇÃO

Este relatório faz parte de uma série de pesquisas realizadas pelo Sebrae-SP nas datas comemorativas desde 2021.

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: entender quem são os consumidores que compram dos pequenos negócios no estado de São Paulo. E, como complemento, como os pequenos negócios apostam nas datas comemorativas para melhorar suas vendas.

A primeira temática apresentada em 2023 é sobre a PÁSCOA.

O relatório apresenta duas partes:

- I. Pesquisa com Pequenos Negócios
- II. Pesquisa com Consumidores

Boa leitura!

Sebrae-SP



**dados e
pesquisas**
Sebrae-SP

SEBRAE

I. Pesquisa com pequenos negócios

PÁSCOA

A PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

Em abril de 2022, o Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou a relevância de datas comemorativas para as vendas dos microempreendedores individuais (MEIs). A pesquisa foi realizada por telefone, com uma amostra de 1.000 MEIs do estado de São Paulo.

A partir desses resultados, em março de 2023, o Sebrae-SP realizou uma projeção do número de MEIs que se consideram beneficiados pelas vendas da Páscoa, utilizando o número de MEIs em atividade no período.

Os resultados demonstram que cerca de 155 mil MEIs costumam se beneficiar com as vendas da Páscoa.

PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

Cerca de **155 mil** MEIs irão se beneficiar, potencialmente, na Páscoa¹



¹ Estimativa do Sebrae-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP (Sebrae-SP/Seade, abril de 2022)

¹ Fonte: Sebrae-SP a partir do Portal do Empreendedor (31/12/22)

FICHA TÉCNICA

SONDAGEM DE OPINIÃO – A IMPORTÂNCIA DA PÁScoa PARA OS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

Objetivo: Conhecer a importância das vendas na Páscoa para os microempreendedores individuais (MEIs) do estado de São Paulo

Universo: MEIs do estado de São Paulo

Amostra: 1.100

Metodologia: quantitativa – via telefone

A pesquisa foi realizada por telefone. A amostra foi selecionada por critérios probabilísticos, de forma que represente os MEIs do estado de São Paulo. O universo dos MEIs foi representado por meio de cadastro do Sebrae, elaborado a partir de bases da Receita Federal.

Período de Coleta de Dados: abril de 2022

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação: Carolina Fabris Ferreira

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Anderson Nunes, Eduardo Borba, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto e Pedro João Gonçalves.

Fornecedor: Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados – SEADE

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



**dados e
pesquisas**
Sebrae-SP

SEBRAE

II. Pesquisa com consumidores

PÁSCOA

A PESQUISA COM CONSUMIDORES

objetivo

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos e quem compra dos grandes no período da Páscoa.

entrevistados

Entrevistamos consumidores que, através da declaração dos locais de compra durante a Páscoa, foram classificados em dois grupos: quem compra em pequenos estabelecimentos *versus* quem compra nos grandes.

A coleta de dados foi realizada entre os dias 8 e 9 de março de 2023.

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

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

- Mulheres
- Faixa etária 30 a 39 anos
- Ensino médio completo ou mais

PERFIL DEMOGRÁFICO

Gênero e idade



58%

compra dos pequenos

46%

compra dos grandes

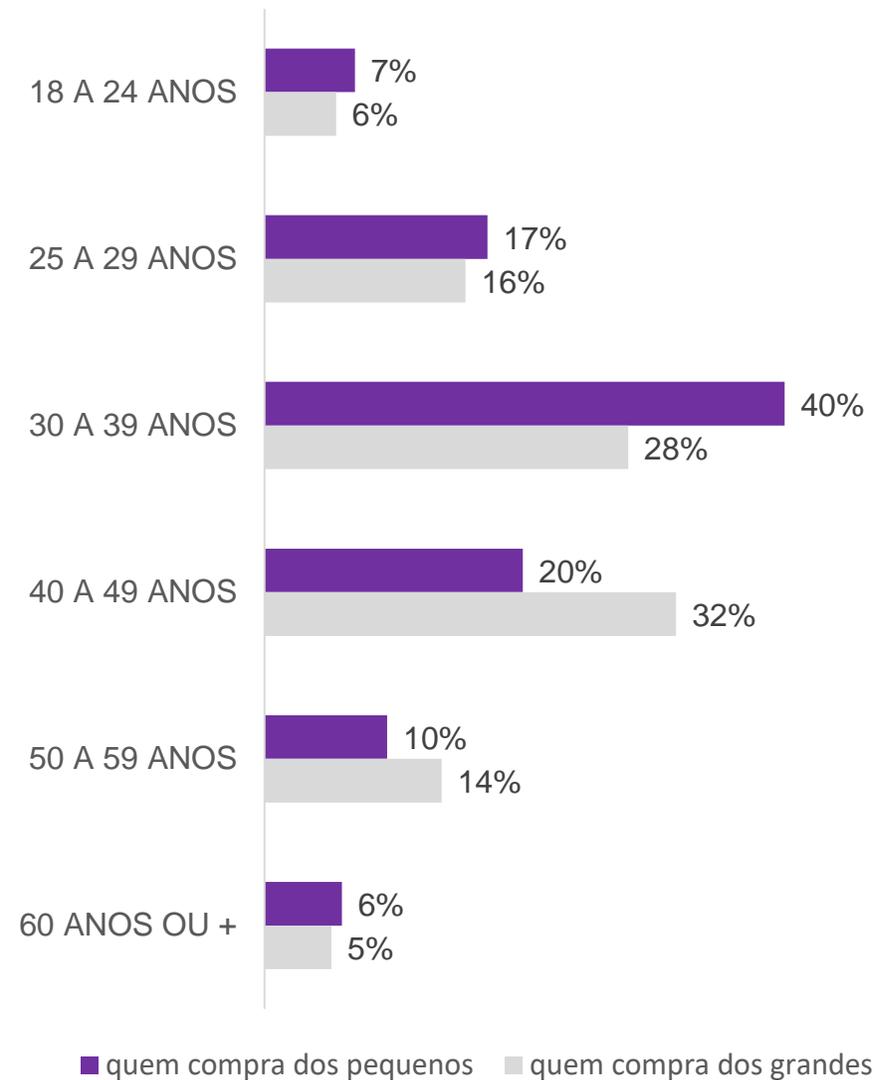


42%

compra dos pequenos

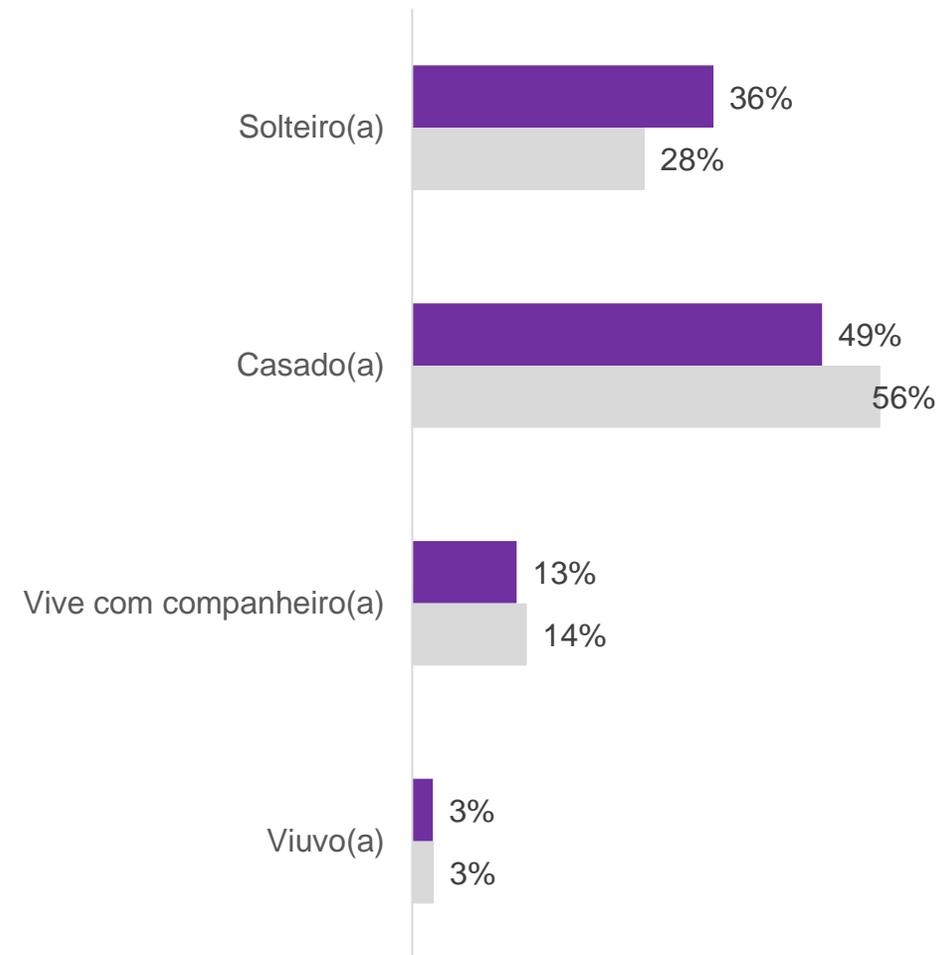
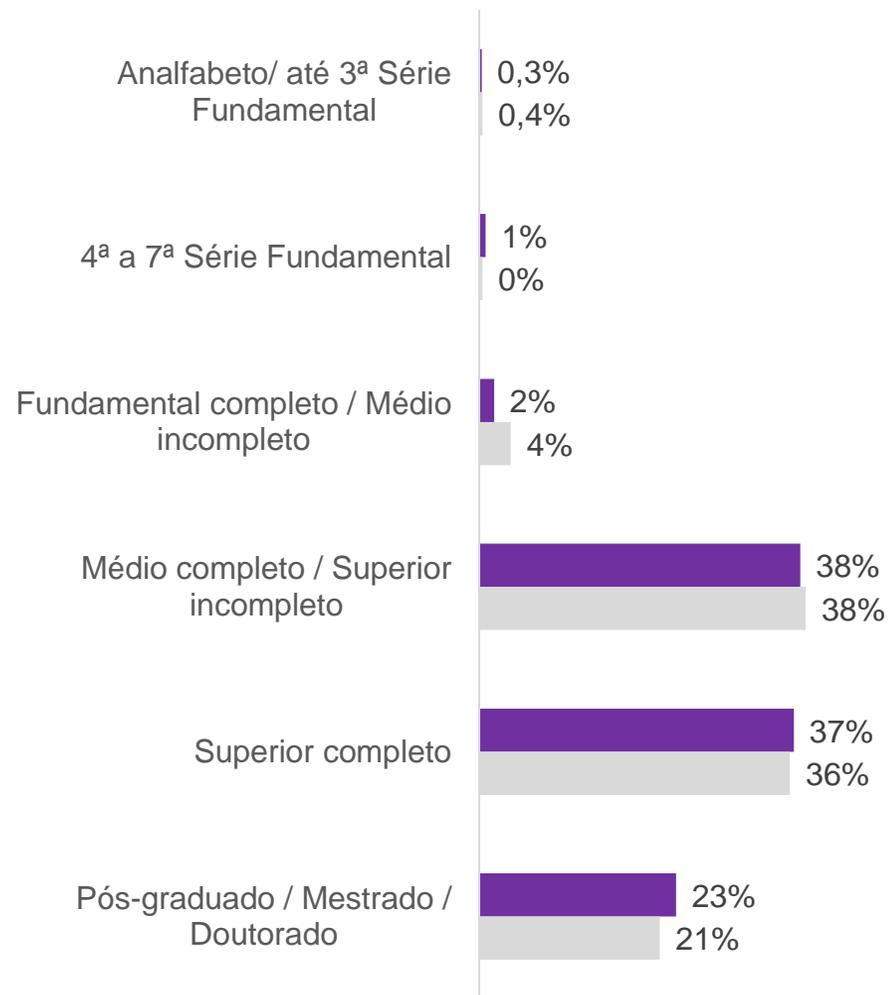
54%

compra dos grandes



PERFIL DEMOGRÁFICO

escolaridade e estado civil



■ quem compra dos pequenos ■ quem compra dos grandes

PERFIL DEMOGRÁFICO

Região



compra dos **pequenos**

compra dos **grandes**

35%
São Paulo
Capital

29%
São Paulo
Capital

30%
São Paulo
Região Metropolitana

31%
São Paulo
Região Metropolitana

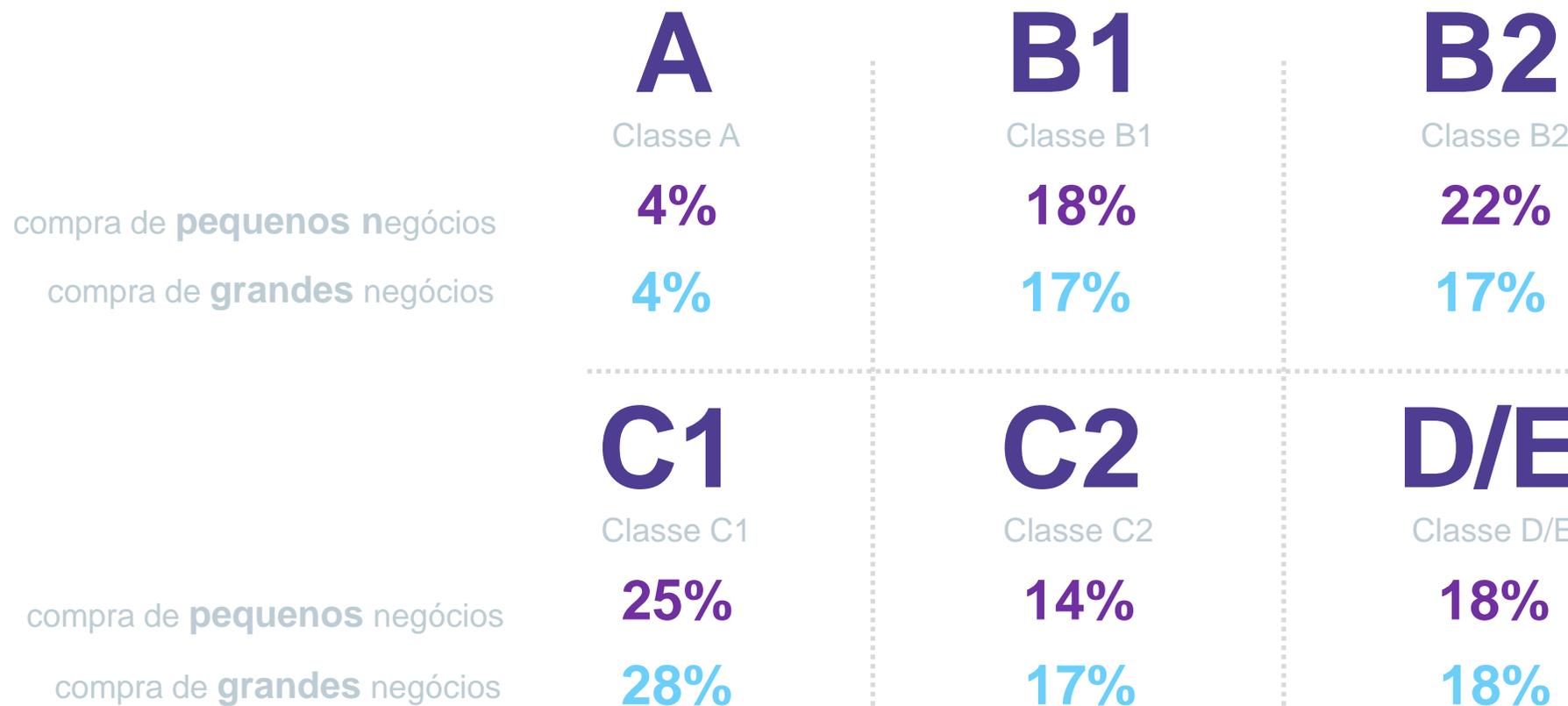
35%
São Paulo
Interior

39%
São Paulo
Interior

PERFIL DEMOGRÁFICO

Classe

■ compra de **pequenos** negócios
■ compra de **grandes** negócios



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.



O que pensam da Páscoa

- A maioria dos respondentes conhece o significado da Páscoa
- Um pouco mais do que a metade declarou que a Páscoa é importante
- Cerca de metade dos respondentes, gosta de comprar ovos de Páscoa e chocolates nesta data

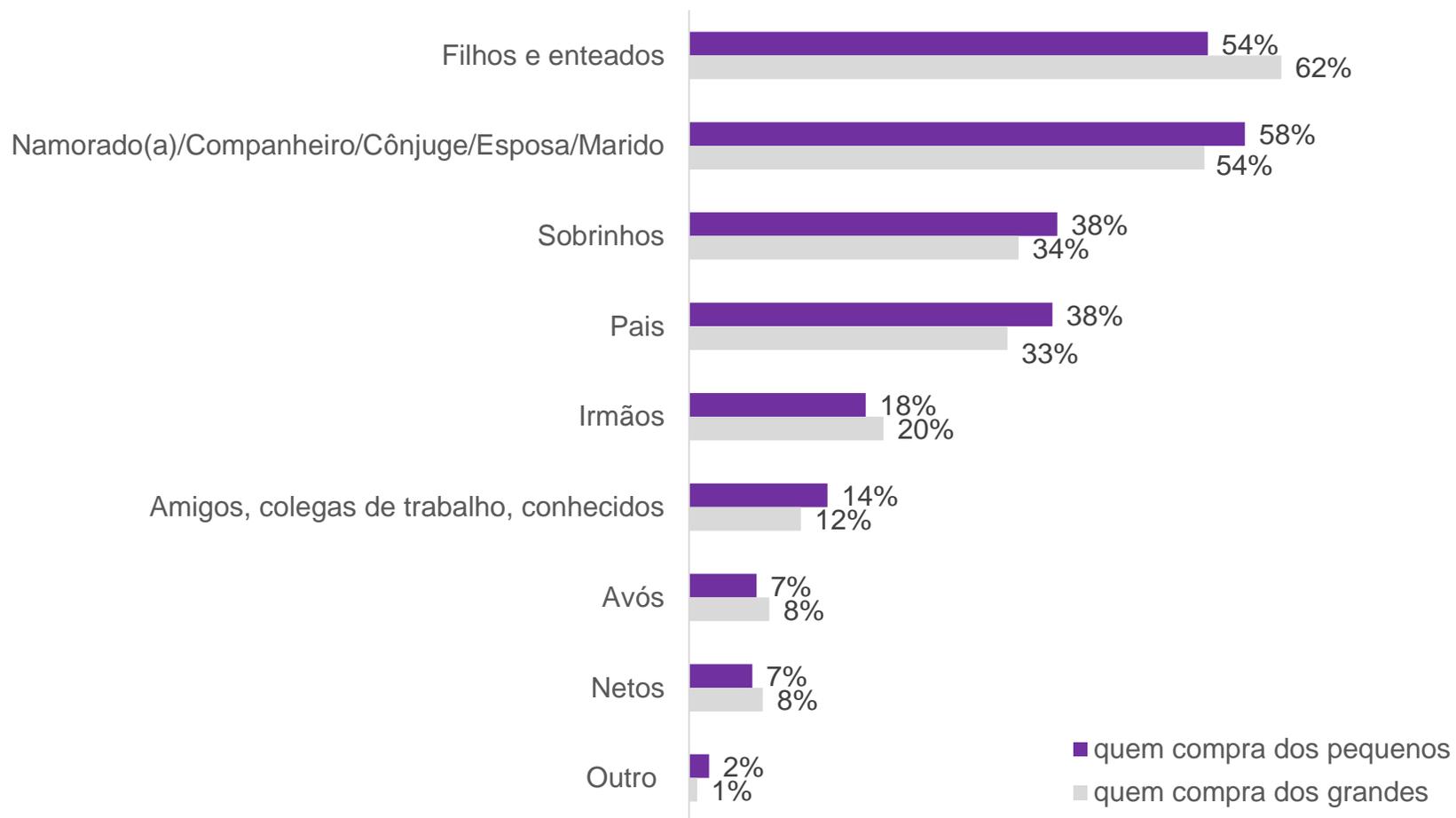
O QUE PENSAM DA PÁSCOA

	Concorda Totalmente + Concorda		Não concorda e Nem discorda		Discorda Totalmente + Discorda	
	Quem compra do Pequeno	Quem compra do Grande	Quem compra do Pequeno	Quem compra do Grande	Quem compra do Pequeno	Quem compra do Grande
Conheço o significado da Páscoa	85%	86%	11%	8%	4%	5%
O dia da Páscoa é muito importante para mim	66%	63%	23%	26%	11%	11%
O domingo de Páscoa não tem mais significado, é como qualquer outro domingo	32%	29%	15%	13 %	53 %	57 %
Não sei porque as pessoas compram chocolates e ovos de Páscoa	26%	28 %	34%	25%	40%	47%
Gosto de comprar ovos de Páscoa e chocolates nesta data	66%	73%	19%	16 %	15%	11 %
Prefiro comprar outros presentes ao invés de comprar ovos de Páscoa e chocolates	21%	23 %	26%	26%	53%	51%

Antes da Compra

- Quem compra de pequenos negócios presenteará mais namorado(a)/companheiro(a)/Cônjuge/Esposa/Marido e quem compra dos grandes presenteará mais filhos e enteados
- Tanto quem compra dos pequenos como quem compra dos grandes, comemorarão a Páscoa em casas ou com familiares.
- A primeira opção é comprar os ovos de Páscoa, a segunda opção são chocolates em geral.
- Quem compra de pequenos negócios prefere chocolates artesanais e para quem compra dos grandes, recheados e acompanhados de brinquedos
- Quem compra dos pequenos planeja com antecedência e quem compra dos grandes aproveita as promoções e descontos

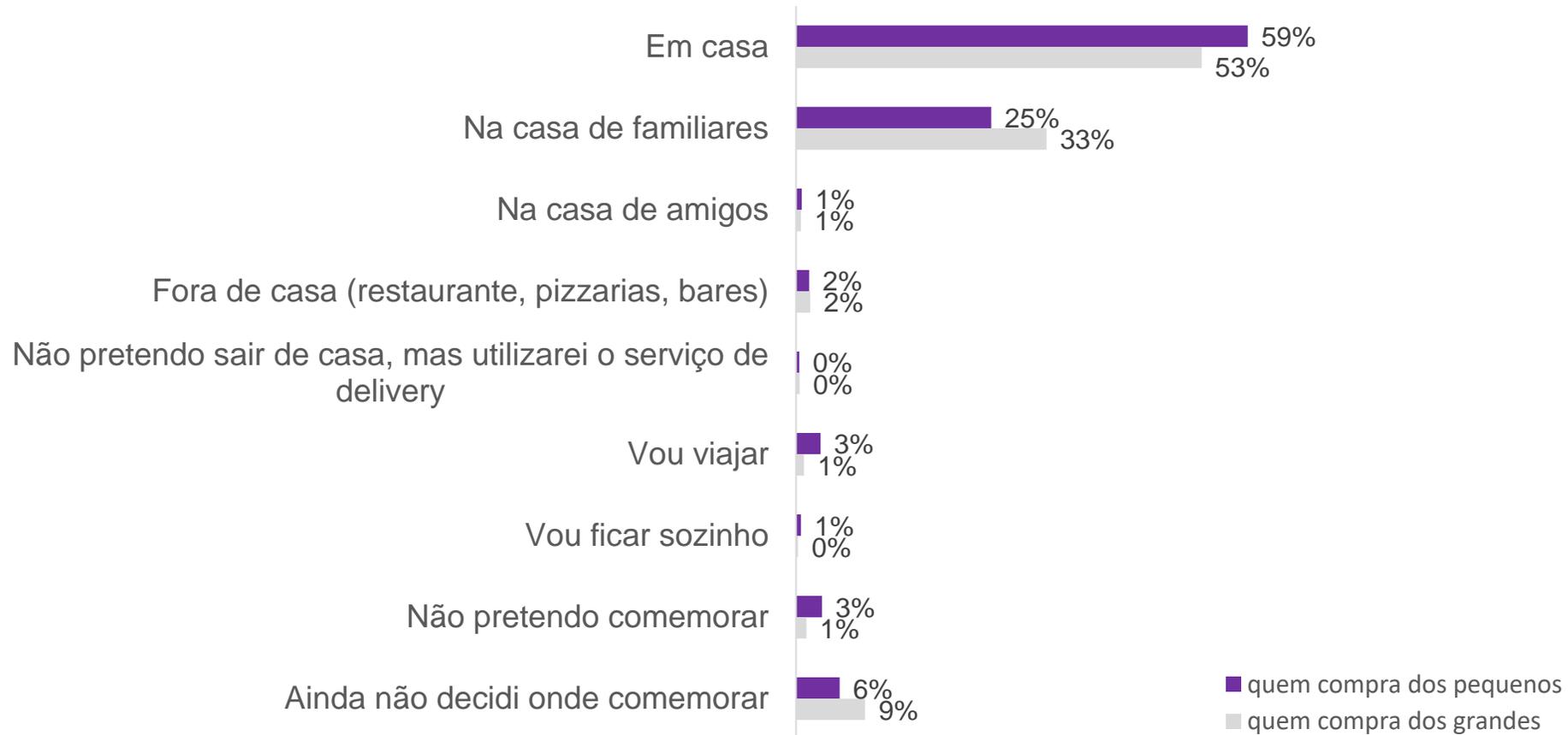
QUEM PRETENDE PRESENTEAR



Na pesquisa da Páscoa, em 2021, os Pais (33%) seriam os mais presenteados, seguido de Sobrinhos (19%) e Filhos (16%)

Em relação às suas compras de produtos/serviços para a Páscoa, você diria que compra para presentear: Base 670

ONDE VAI COMEMORAR

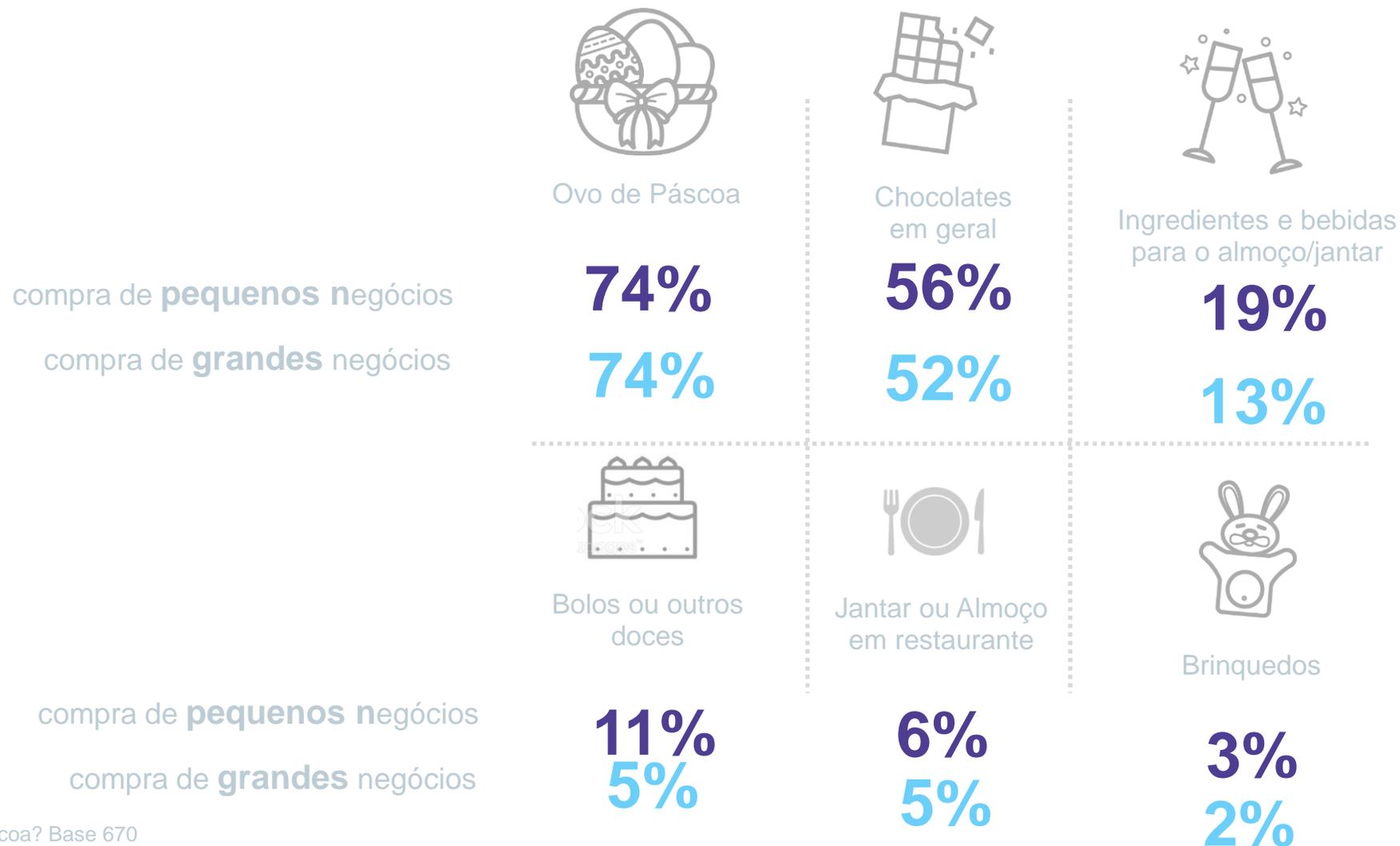


Onde você vai comemorar a Páscoa? Base 670

O QUE VOCÊ PRETENDE COMPRAR

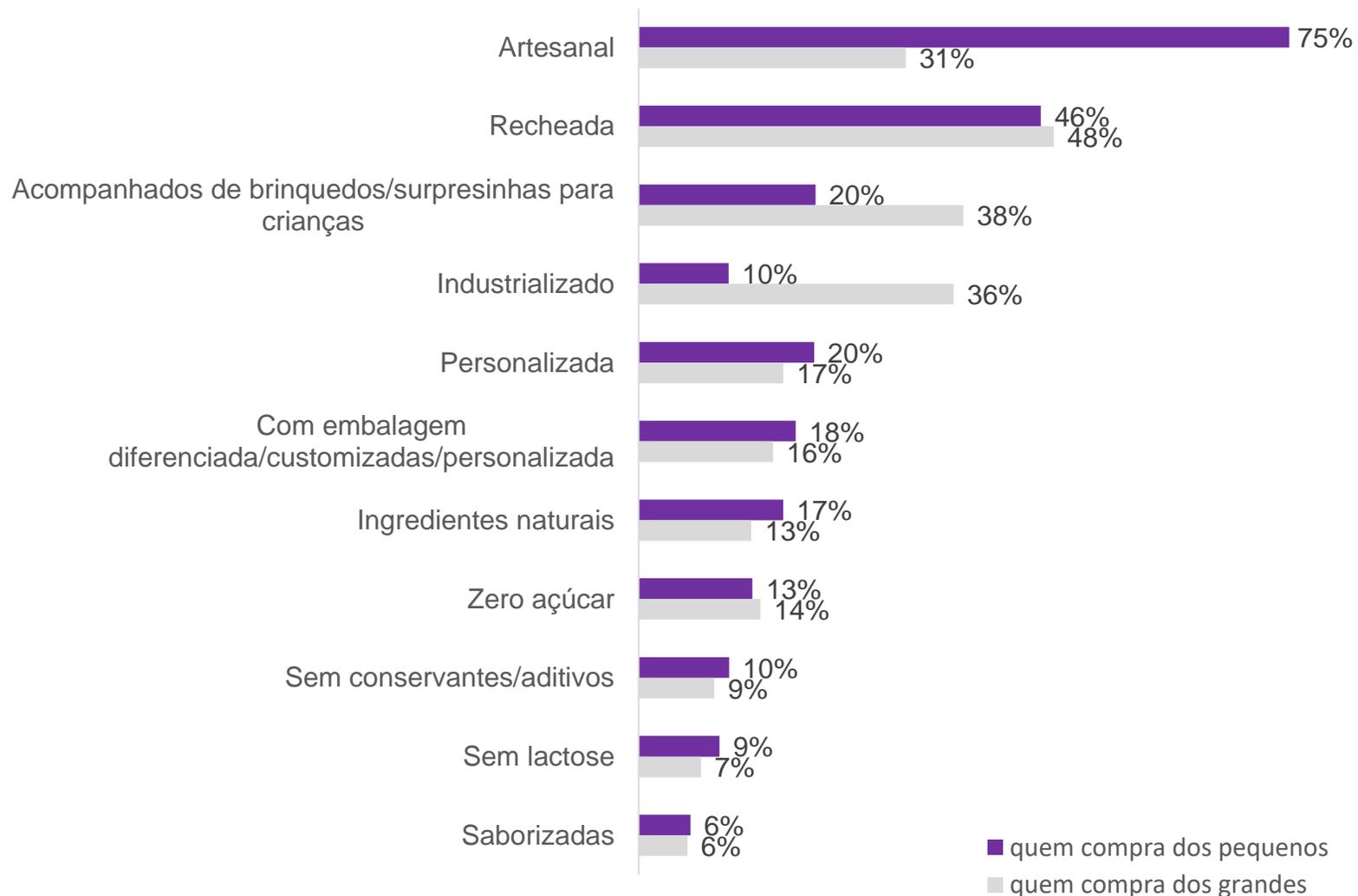
■ compra de **pequenos** negócios
■ compra de **grandes** negócios

Em 2023, a compra do Ovo de Páscoa, aumentou 6pp, comparado à Pesquisa da Páscoa de 2021 (quem compra dos pequenos)



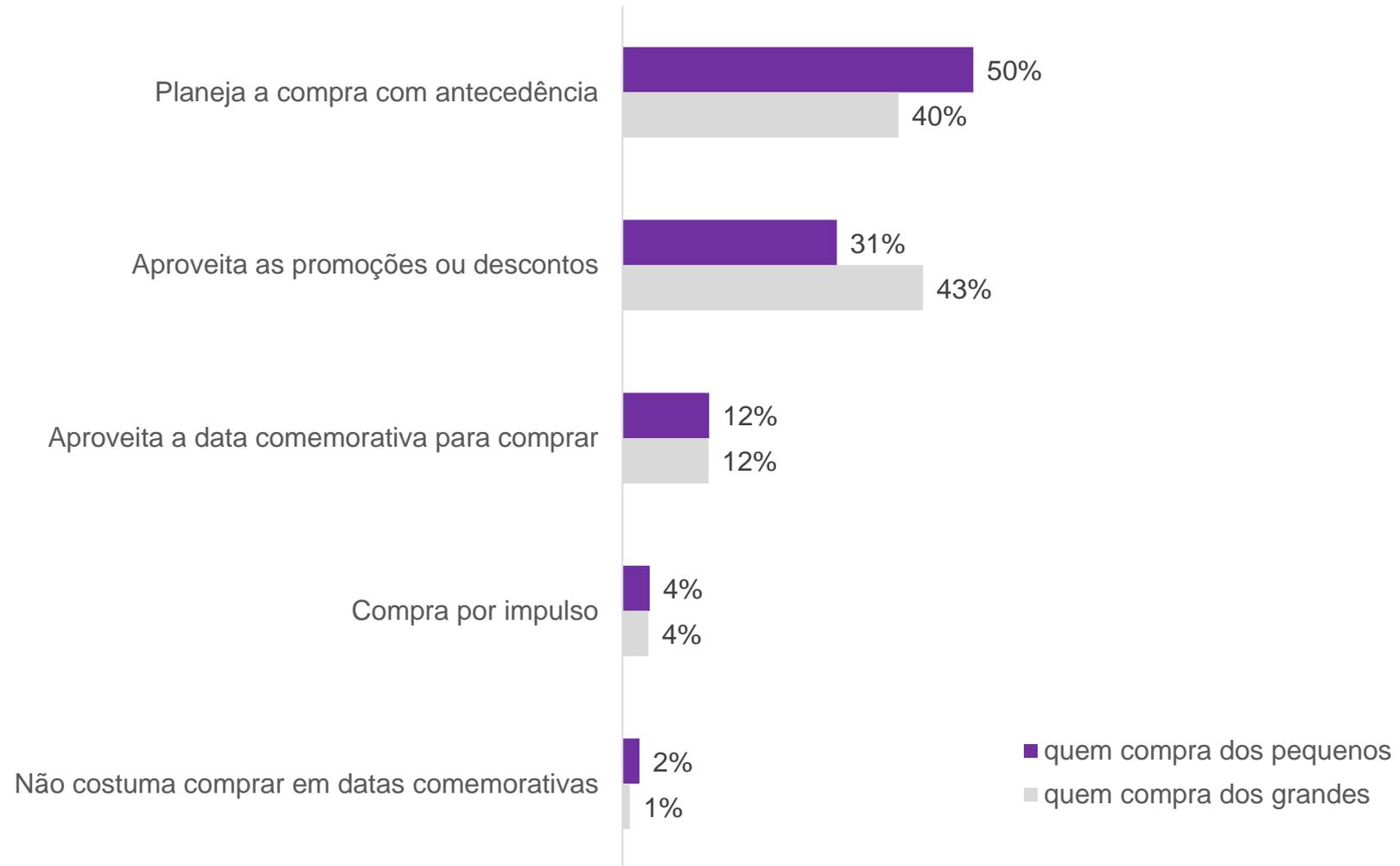
O que você pretende comprar ou presentear na páscoa? Base 670

COMO PREFERE



Base 670

SOBRE PLANEJAMENTO

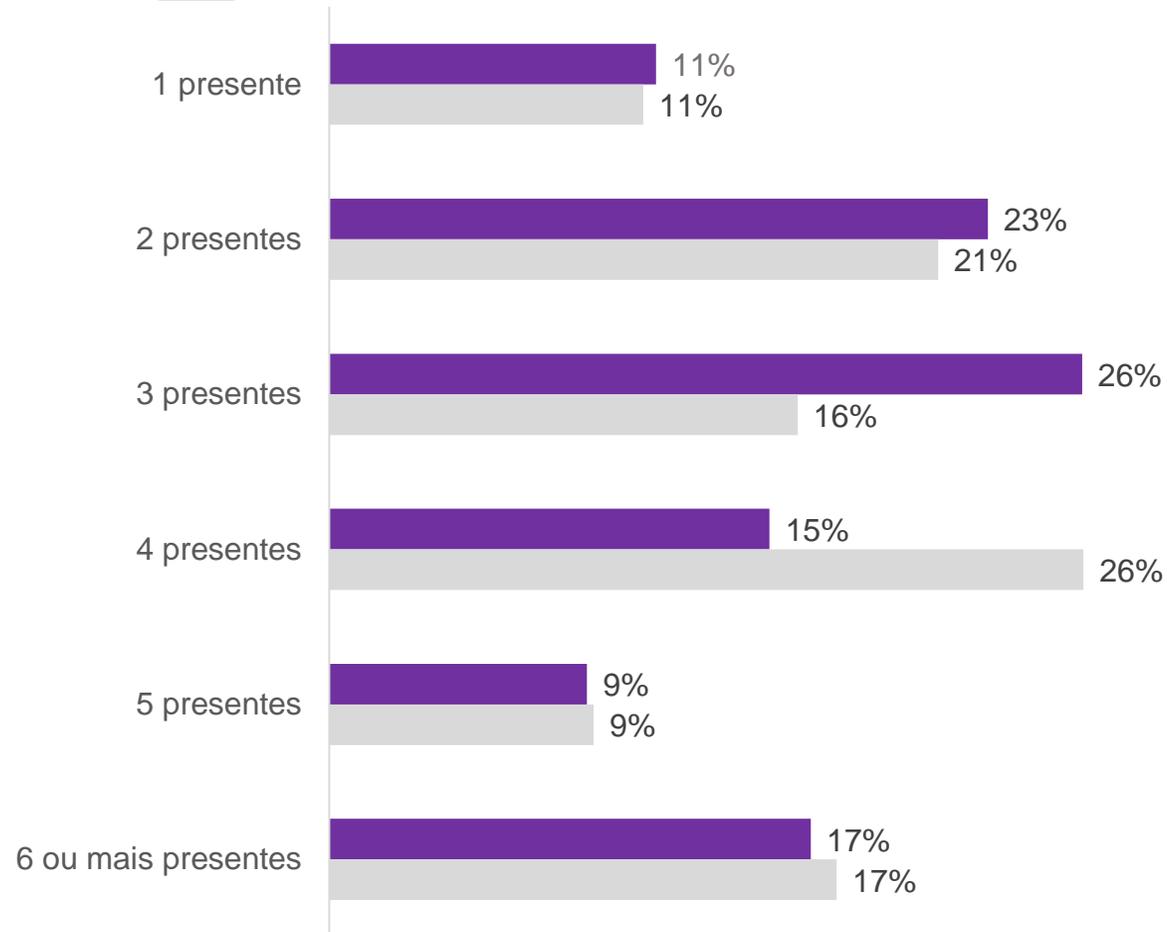


E você diria que...base: 670

Durante a Compra

- Quem compra dos grandes vai gastar mais do que o ano anterior e a forma usada para fazer compras é, na maioria, totalmente presencial
- Qualidade é o item que mais pesa na compra de pequenos negócios.
- Preço, ofertas e promoções e proximidade da residência/trabalho são os itens que mais valorizam os grandes estabelecimentos quando comparados com os pequenos.
- Quem compra dos pequenos busca recomendações de outras pessoas sobre promoções e produtos.

QUANTOS PRESENTES



*Média Estimada
de presentes*

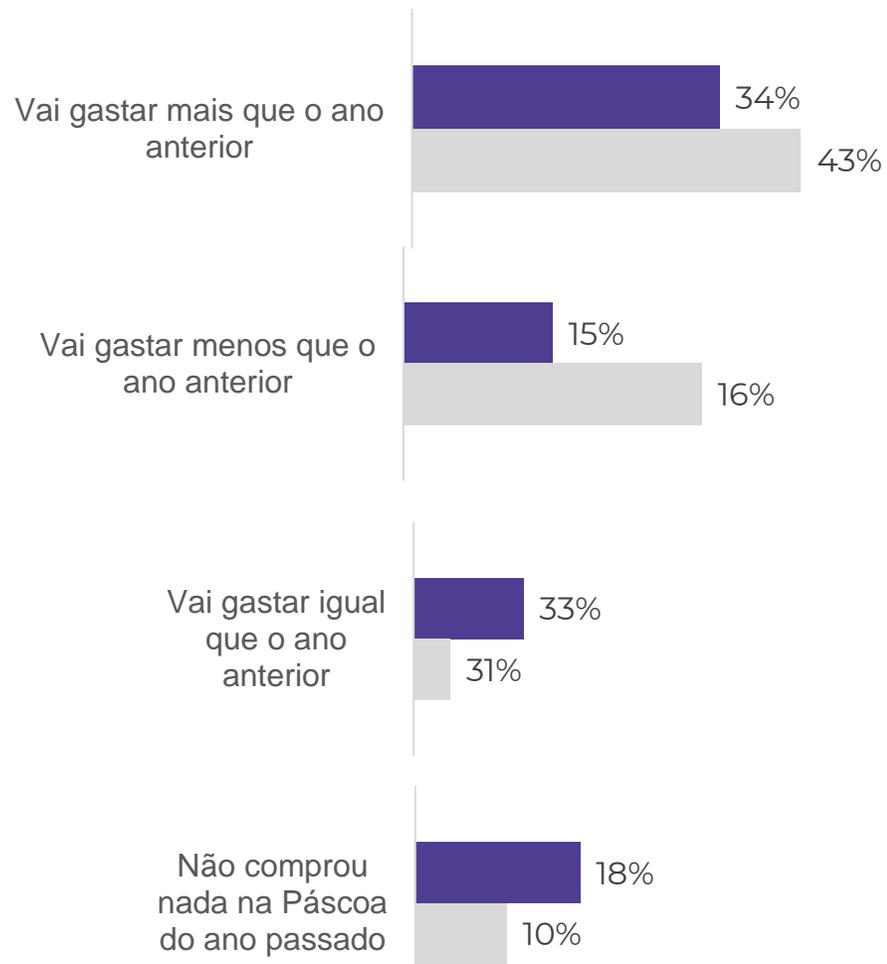
■ 3,3
■ 3,5

■ quem compra dos pequenos
■ quem compra dos grandes

P6. Quantos presentes pretende comprar? 670

EM RELAÇÃO AO ANO PASSADO

- compra de pequenos negócios
- compra dos grandes negócios



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



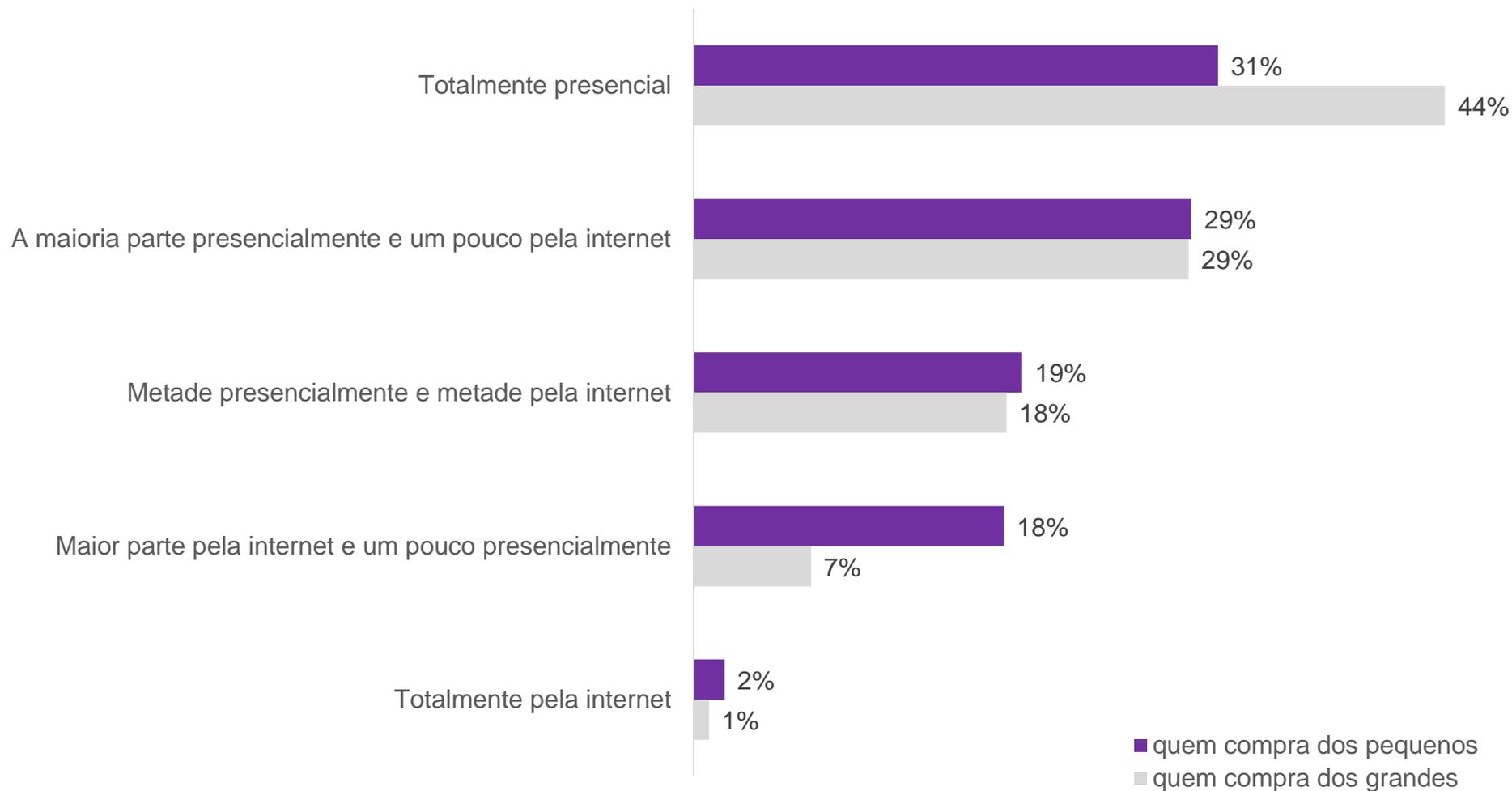
Quantos por cento vai gastar **MENOS** do que o ano anterior (média)



Comparando o valor total das compras do último ano com o valor total que pretende gastar este ano, você diria que... Base 670

Quantos por cento?

COMPRA PRESENCIAL X REMOTA



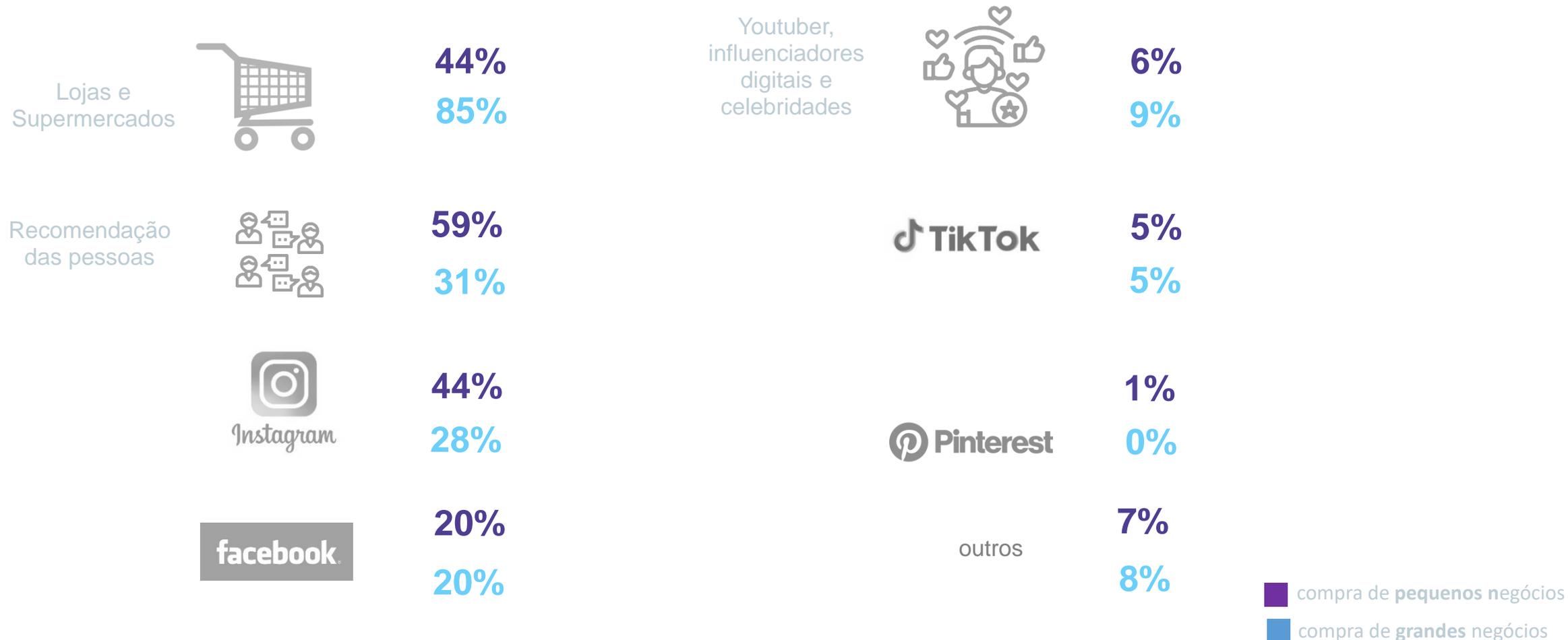
Qual é a sua forma usual de fazer compra. .base: 670

ITENS QUE INFLUENCIAM NA COMPRA



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

ONDE BUSCA INFORMAÇÕES/PROMOÇÕES SOBRE PRODUTOS PARA PÁSCOA



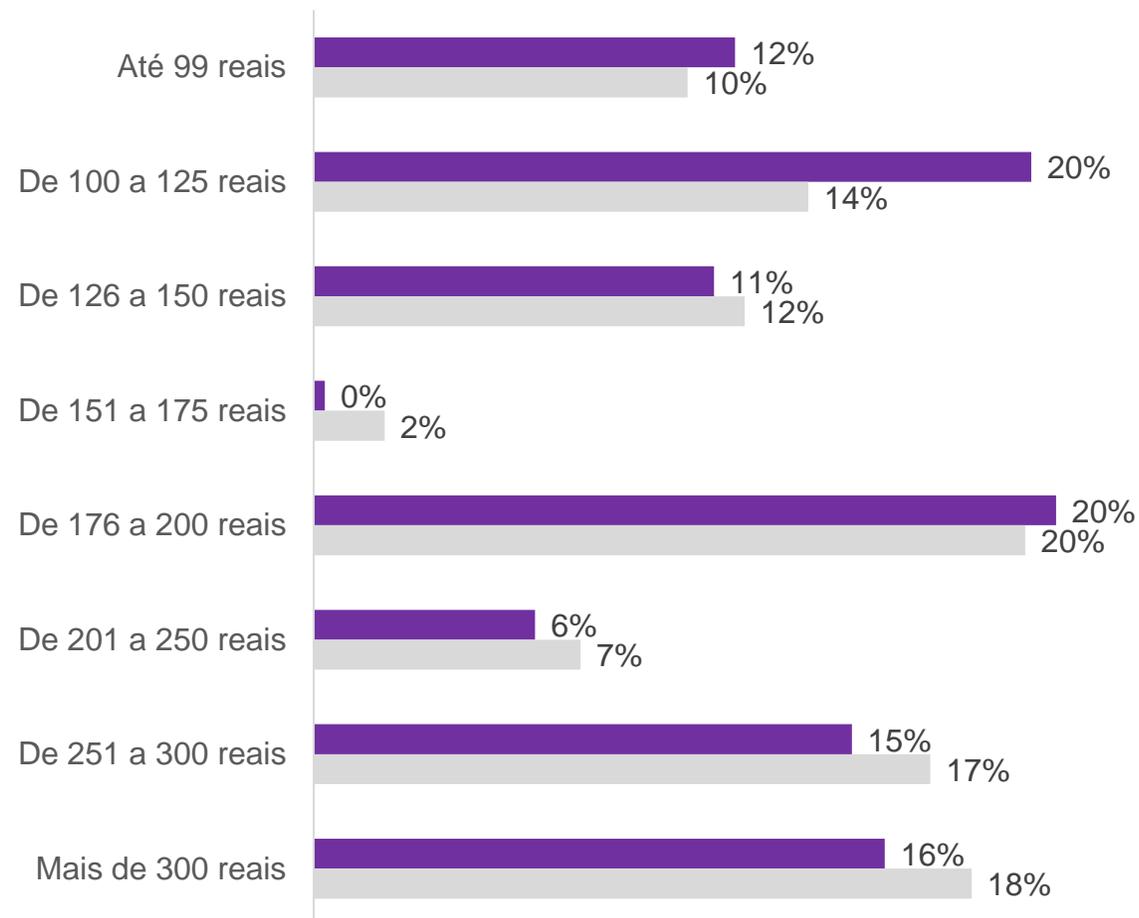
Onde você busca informações/promoções sobre produtos para a Páscoa? Base 670



Pagamento

- O valor gasto (mediana do ticket) é igual tanto para quem compra dos pequenos como para quem compra em grandes negócios.
- Cartão de crédito é a forma de pagamento mais citada para ambos e levemente maior para quem compra dos grandes

VALOR QUE VAI GASTAR



Média Ticket

2023



R\$ 200,00



R\$ 216,00

Média Ticket

2021



R\$ 151,50

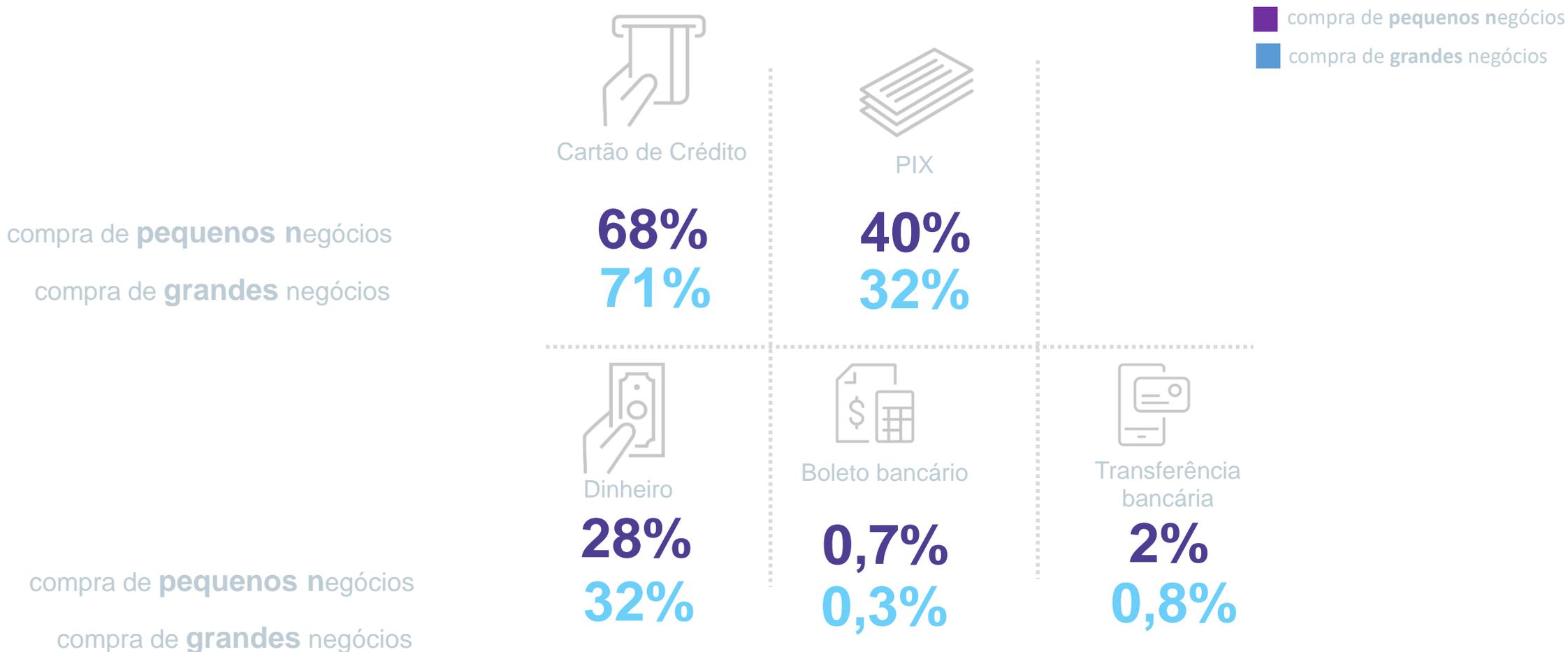


R\$ 190,30

- quem compra dos pequenos
- quem compra dos grandes

Aproximadamente, quanto vai gastar no total? Base: 670

FORMA DE PAGAMENTO



Quais são as formas de pagamento que você usa em suas compras?) Qual é a forma de pagamento que você costuma usar em suas compras? Base: 670

FORMA DE PAGAMENTO

- compra de **pequenos** negócios
- compra de **grandes** negócios



À vista



Parcelado

compra de **pequenos** negócios

72%

28%

compra de **grandes** negócios

74%

26%

Quais são as formas de pagamento que você usa em suas compras?) Qual é a forma de pagamento que você costuma usar em suas compras? Base: 670

FICHA TÉCNICA

PÁSCOA - 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

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: dias 8 e 9 de março de 2023

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação: Carolina Fabris Ferreira

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Anderson Nunes, Eduardo Borba, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto e Pedro João Gonçalves.

Fornecedor: Praxian Consultoria

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



www.sebraesp.com.br

0800-570-0800