



**dados e
pesquisas**
Sebrae-SP



DIA DOS PAIS

2023

Pesquisa

Agosto/2023

Unidade Gestão Estratégica

v2

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.

Esta é a quarta pesquisa com esse enfoque no ano de 2023. O tema deste relatório é o DIA DOS PAIS.

O relatório apresenta duas partes:

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

Boa leitura!
Sebrae-SP

I. Pesquisa com pequenos negócios



Metodologia

- Em abril de 2023, o Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou **a relevância das vendas no DIAS DOS PAIS para os pequenos negócios**, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs). A pesquisa foi realizada por amostragem por telefone, com MPEs e MEIs do estado de São Paulo.
- A partir desses resultados, o Sebrae-SP realizou uma **projeção do número de MPEs e MEIs que se consideram beneficiados pelas vendas para o DIAS DOS PAIS de 2023.**



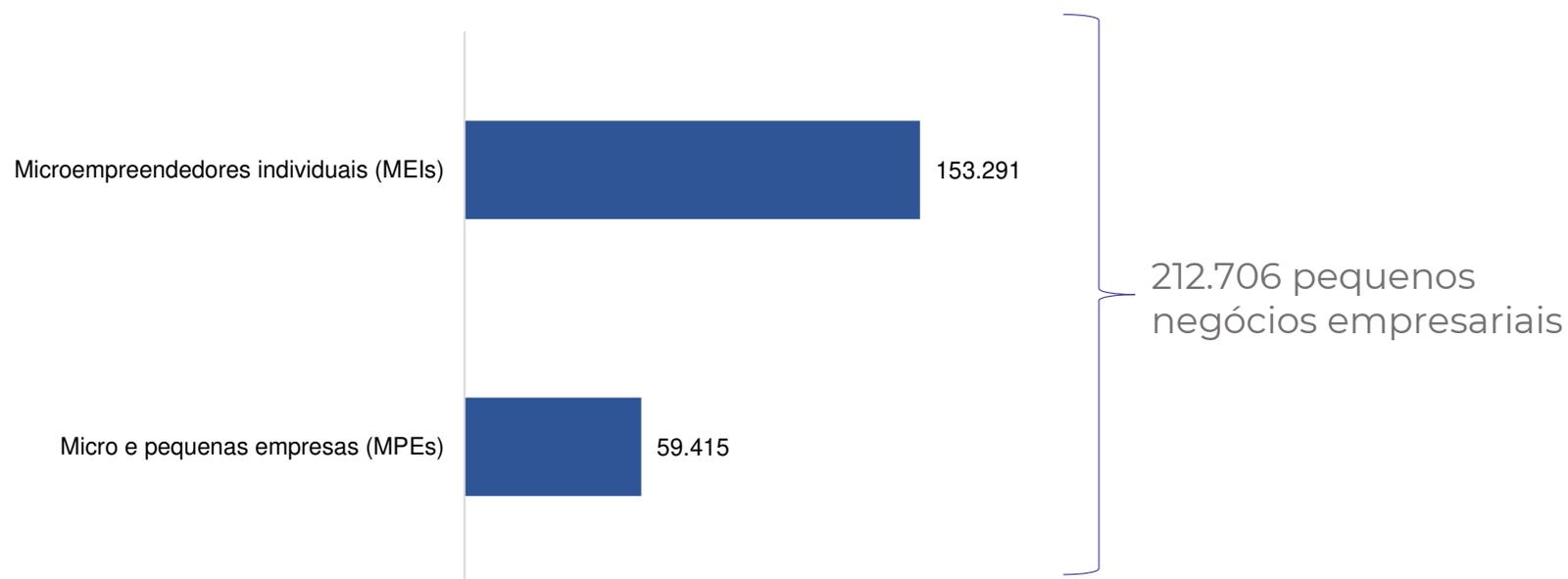


Opinião das empresas

- As vendas de cerca de 213 mil pequenos negócios do estado de São Paulo costumam ser beneficiadas pelo DIAS DOS PAIS
- Dessas empresas, cerca de 153.3 mil são microempreendedores individuais (MEIs) e aproximadamente 59,4 mil são micro e pequenas empresas (MPEs).

Pequenos negócios cujas vendas costumam ser beneficiadas pelo DIAS DOS PAIS

Cerca de **213 mil** pequenos negócios irão se beneficiar



Fonte: Estimativa do Sebrae-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP (Sebrae-SP/Seade, abril de 2023)

FICHA TÉCNICA

SONDAGEM “A IMPORTÂNCIA DAS VENDAS DO DIA DOS PAIS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS”

Objetivo: Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas do DIAS DOS PAIS em suas empresas

Universo: Micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs) do estado de São Paulo

Amostra: 1.117 MEIs e 570 MPEs e do estado de São Paulo

Metodologia: quantitativa – via telefone

A amostra foi selecionada por critérios probabilísticos, de forma que represente as MPEs e MEIs do estado de São Paulo. O universo das MPEs foi estabelecido a partir de cadastro da Fundação Seade, elaborado a partir de bases de dados do Ministério do Trabalho. 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 2023

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação interina: Eduardo Borba

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, 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

II. Pesquisa com consumidores



A pesquisa com consumidores

objetivo

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos e quem compra dos grandes no DIAS DOS PAIS

entrevistados

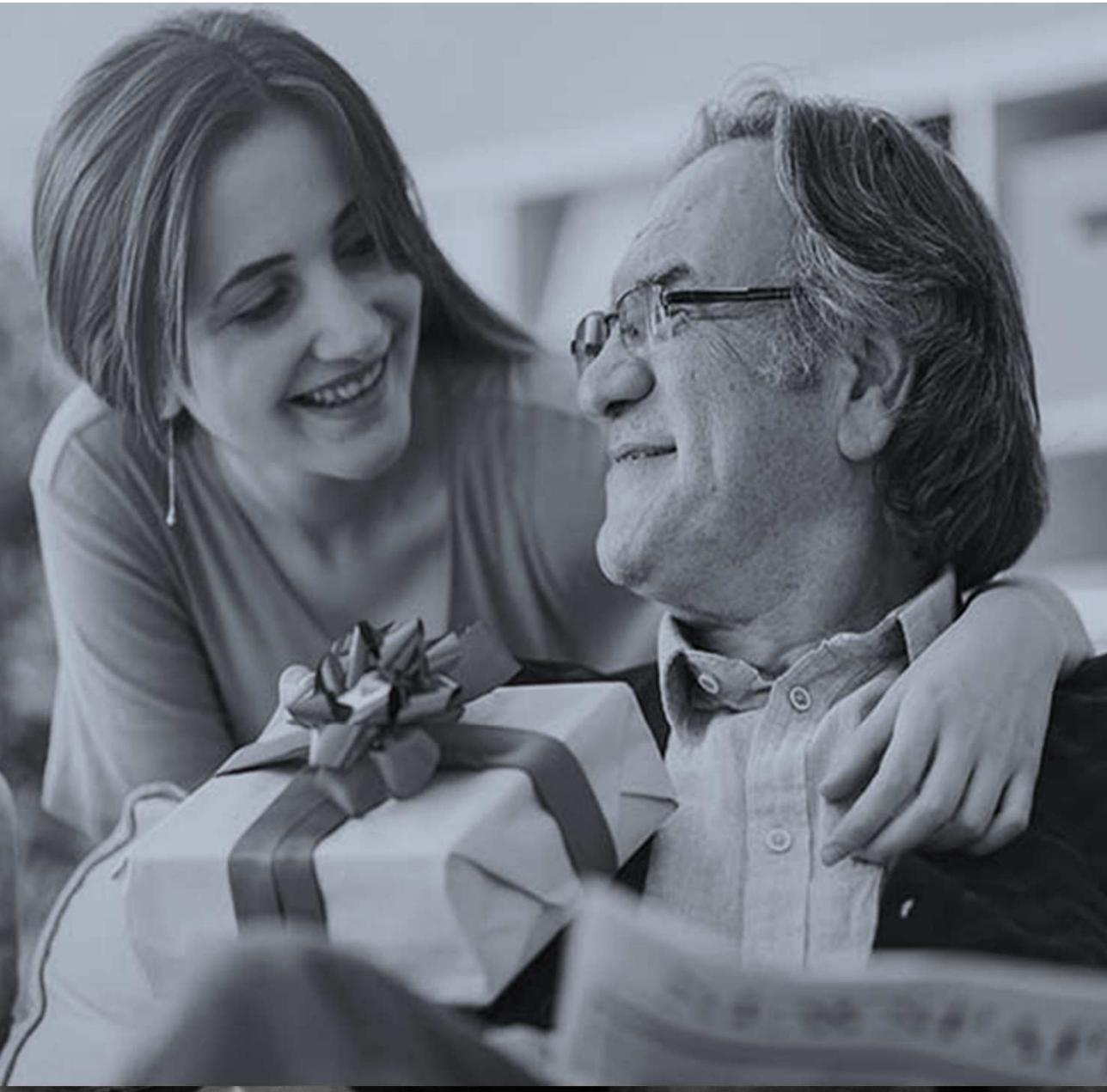
Entrevistamos consumidores que, através da declaração dos locais de compra para o DIAS DOS PAIS, foram classificados em dois grupos: quem compra em pequenos estabelecimentos *versus* quem compra nos grandes.

A coleta de dados foi realizada entre os dias 10 a 13 de julho de 2023.

resultados

Os resultados são apresentados em quatro grandes blocos:

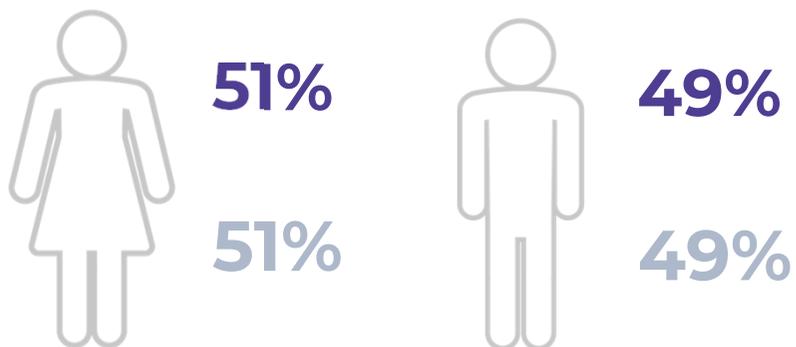
1. Perfil
2. Antes da compra
3. Durante a compra
4. O pagamento



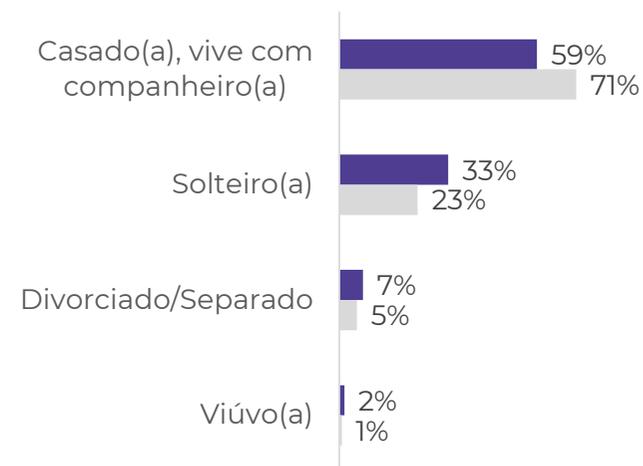
Perfil dos Consumidores

PERFIL DEMOGRÁFICO

Gênero



Estado civil

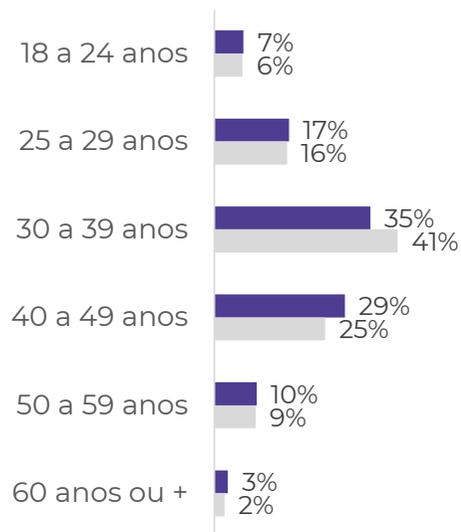


- compra de pequenos negócios
- compra dos grandes negócios

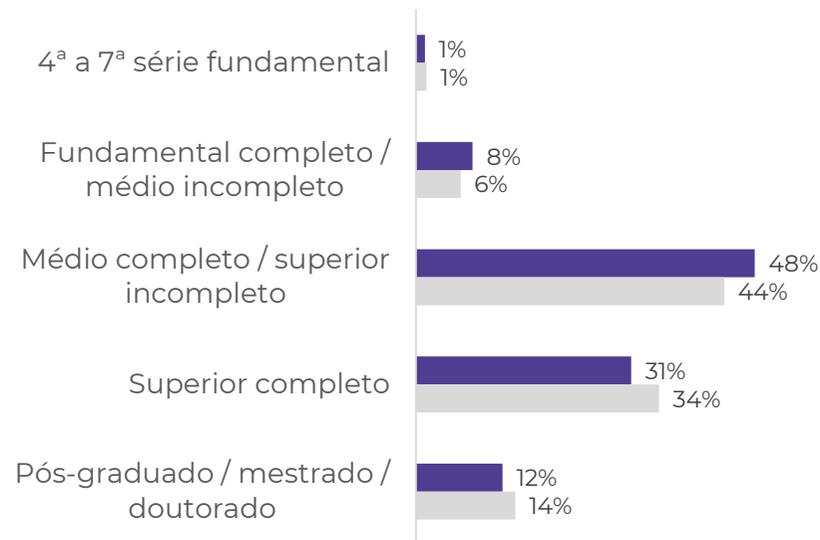
Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

PERFIL DEMOGRÁFICO

Faixa Etária



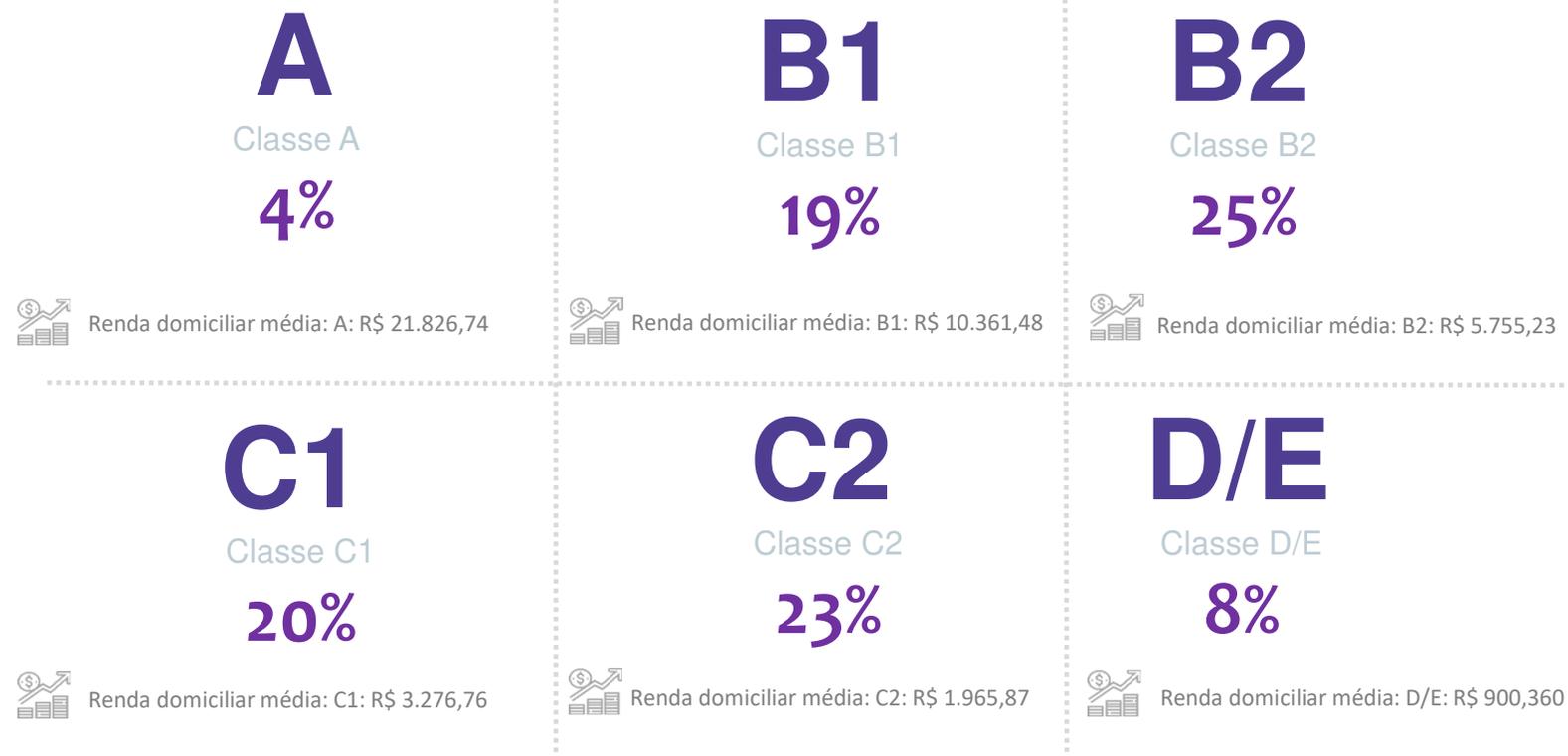
Escolaridade



- compra de pequenos negócios
- compra dos grandes negócios

Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

PERFIL CLASSE ECONÔMICA*



(*) População por classe de consumo: ABEP, 2022

Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

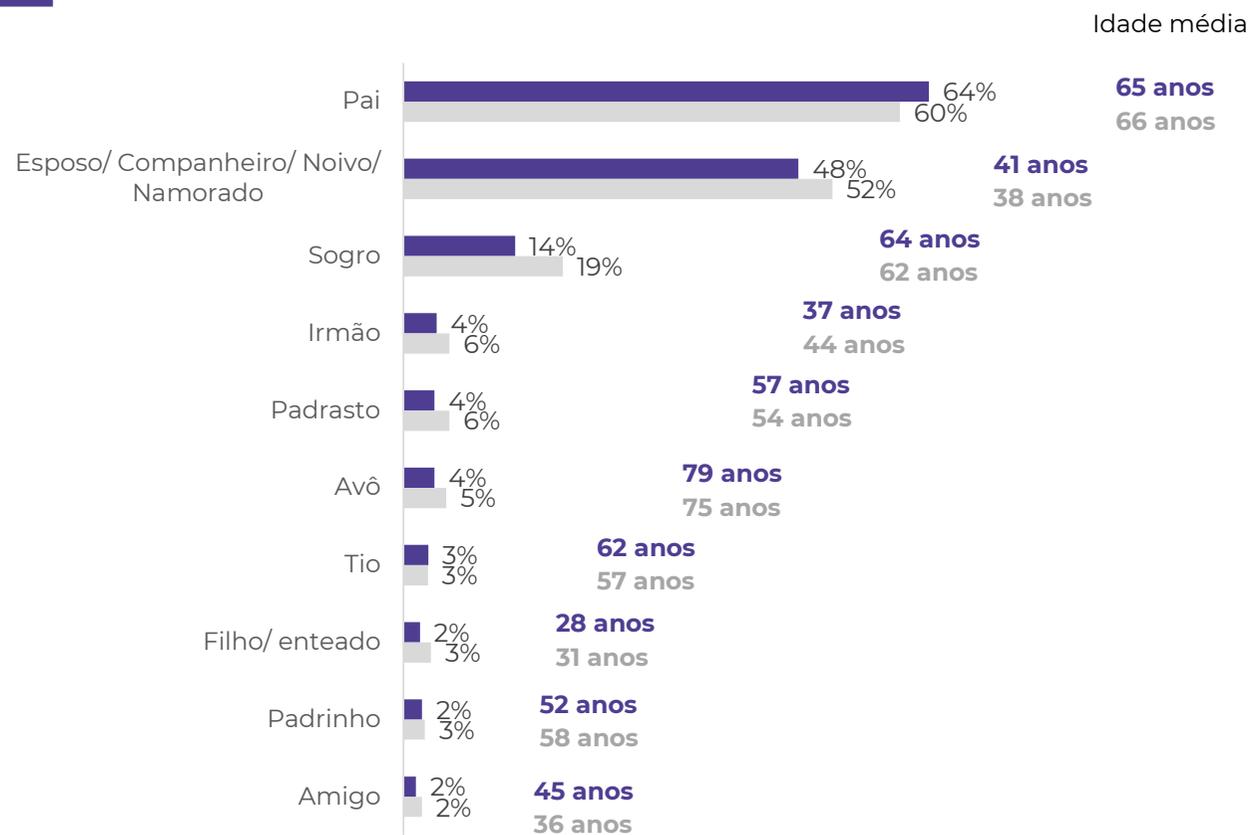


Antes da compra

No contexto das compras em pequenos negócios, observa-se o seguinte:

- Além do pai (64%), os maridos, companheiros, namorados e noivos (48%) estão entre os mais presenteados nessa ocasião.
- A maioria planeja comemorar em casa (62%) ou na residência de familiares (28%).
- Quanto às aquisições, roupas (46%), perfumes (26%) e produtos de cuidados pessoais (23%) destacam-se como os mais adquiridos nessa data.

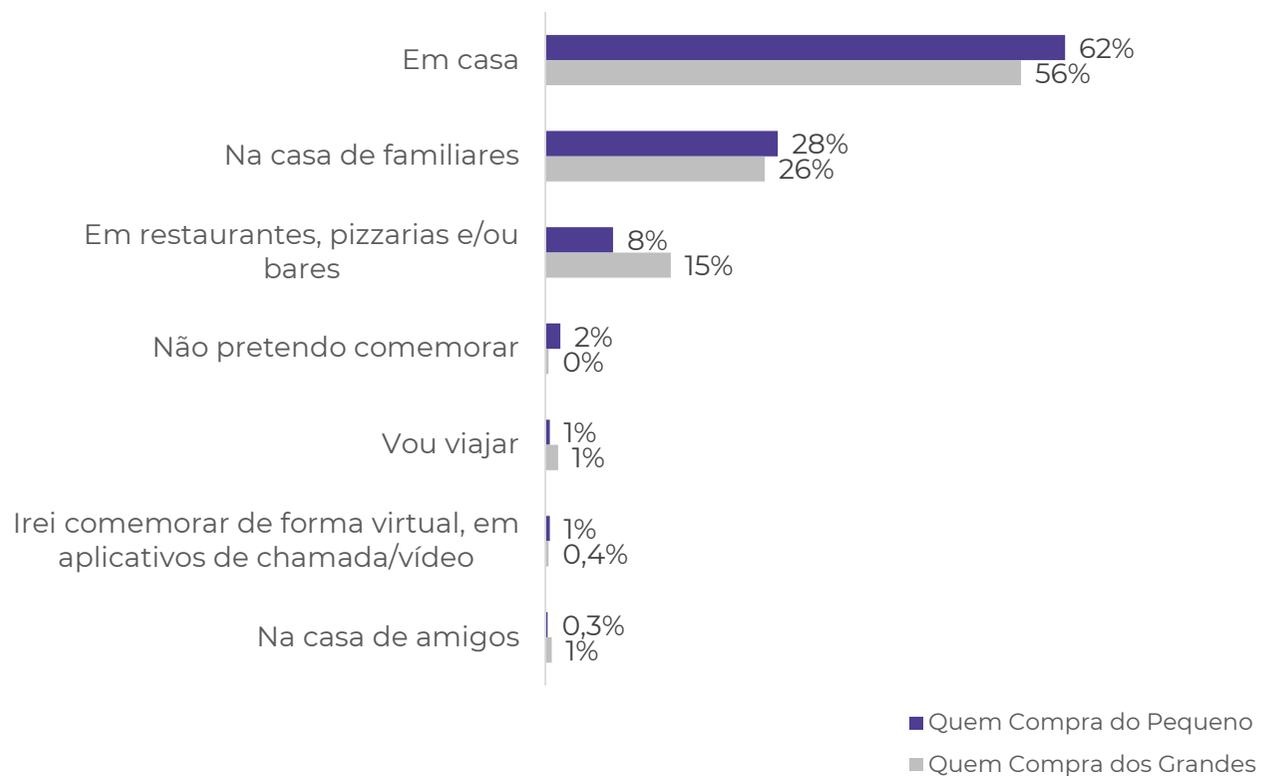
QUEM PRETENDE PRESENTEAR



■ compra de pequenos negócios
■ compra dos grandes negócios

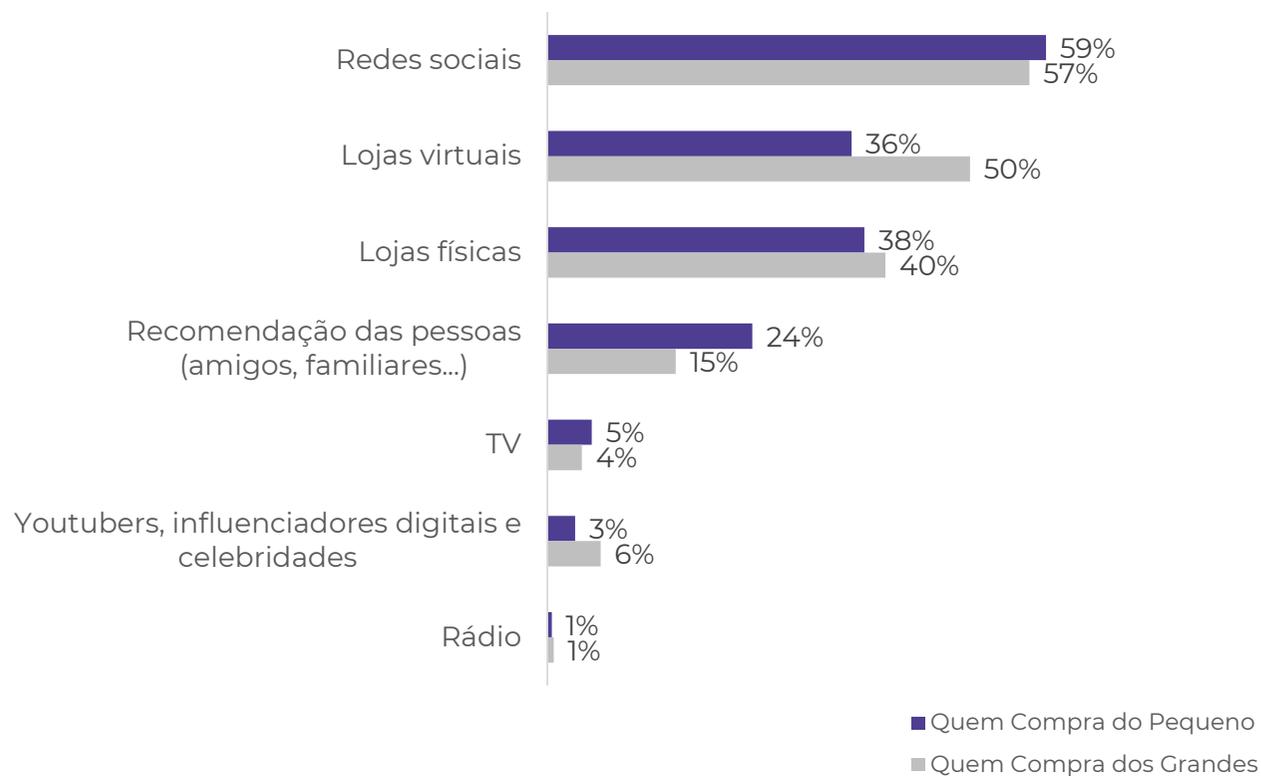
Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

ONDE VAI COMEMORAR



Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

ONDE BUSCA INFORMAÇÕES E PROMOÇÕES SOBRE OS PRODUTOS QUE VAI PRESENTEAR



Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

O QUE PRETENDE PRESENTEAR

■ compra de pequenos negócios (base: 400)

■ compra dos grandes negócios (base: 270)



Roupas

46%

56%



Perfumes

26%

34%



Produtos de cuidados pessoais

23%

14%



Calçados

17%

34%



Almoço ou Jantar em restaurantes, pizzarias e bares

12%

10%



Chocolates/doces

11%

7%



Bebidas/Vinhos

10%

15%



Eletrônicos Eletrodomésticos

9%

17%



Ingredientes para almoço ou jantar

8%

6%



Jóias ou relógios

6%

12%



Itens esportivos

4%

6%



Livros

3%

3%



Viagens

1%

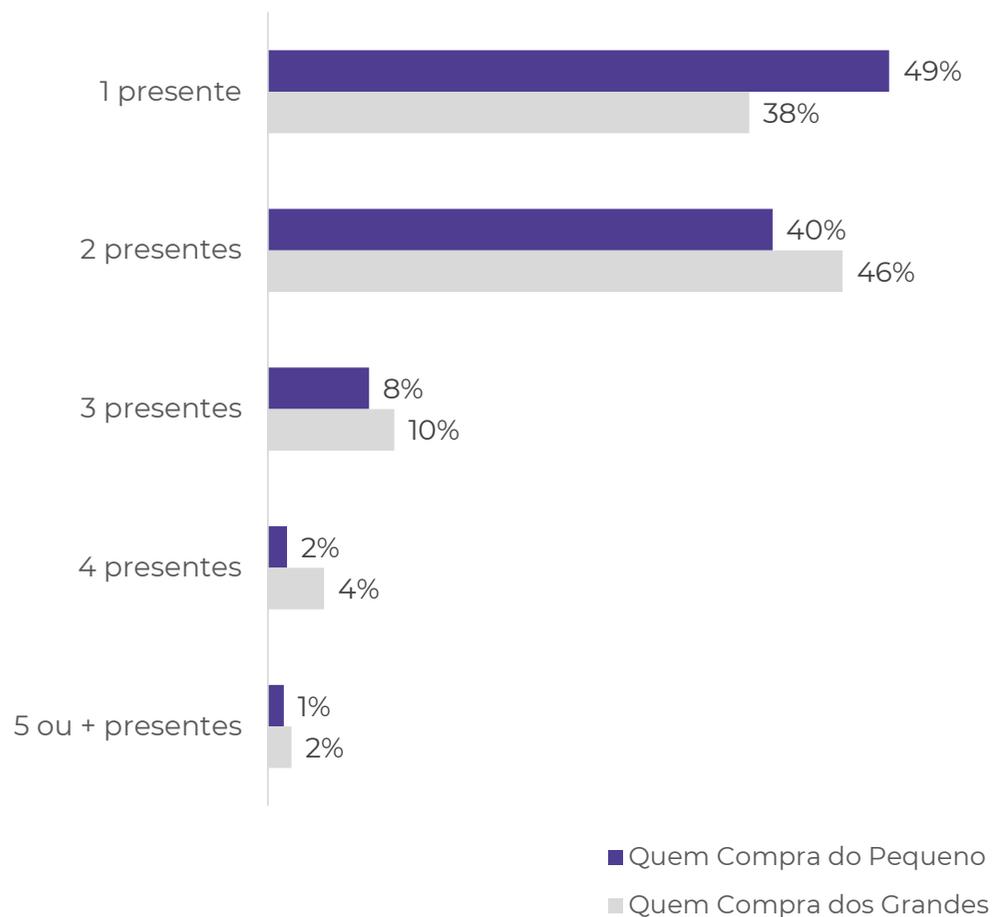
3%



Durante a compra

- A média é de quase 2 presentes, tanto para aqueles que compram de pequenos negócios (1,7) quanto para aqueles que compram de grandes (1,8).
- O preço (42%), seguido da qualidade dos produtos (32%) e das ofertas/promoções (31%), são os principais fatores que influenciam as compras dos consumidores que optam por adquirir produtos de pequenos negócios.
- Aproximadamente 4 em cada 10 consumidores (36,5%) têm a intenção de gastar uma quantia similar ao ano anterior, enquanto quase 3 em cada 10 entrevistados (31%) afirmaram que planejam gastar mais do que no ano passado. Mais da metade (54%) planeja realizar suas compras de forma totalmente presencial, e quase metade (48%) planeja adquirir com antecedência, no caso daqueles que compram de pequenos negócios.

QUANTOS PRESENTES NO TOTAL

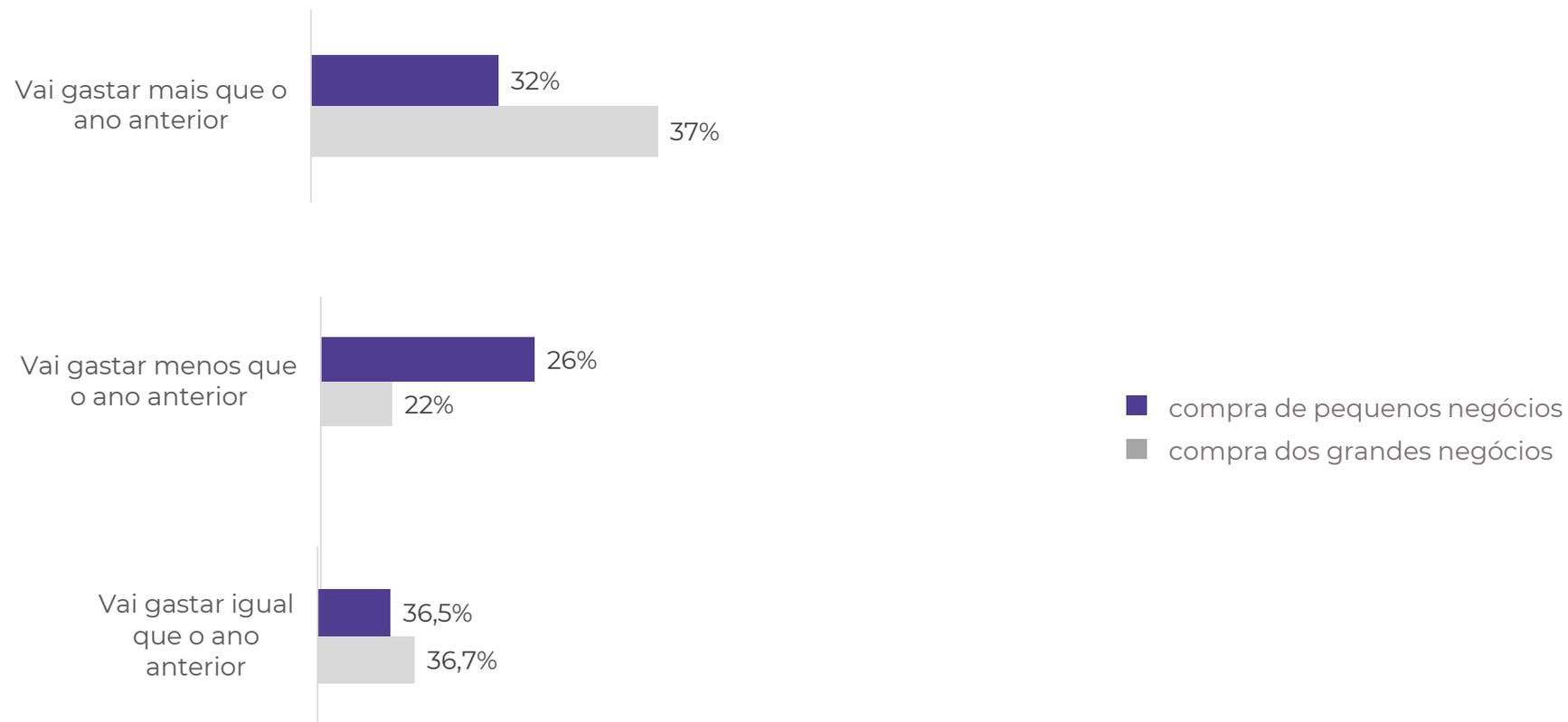


Média total de presentes

■ 1,6
■ 1,7

Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

EM RELAÇÃO AO ANO PASSADO



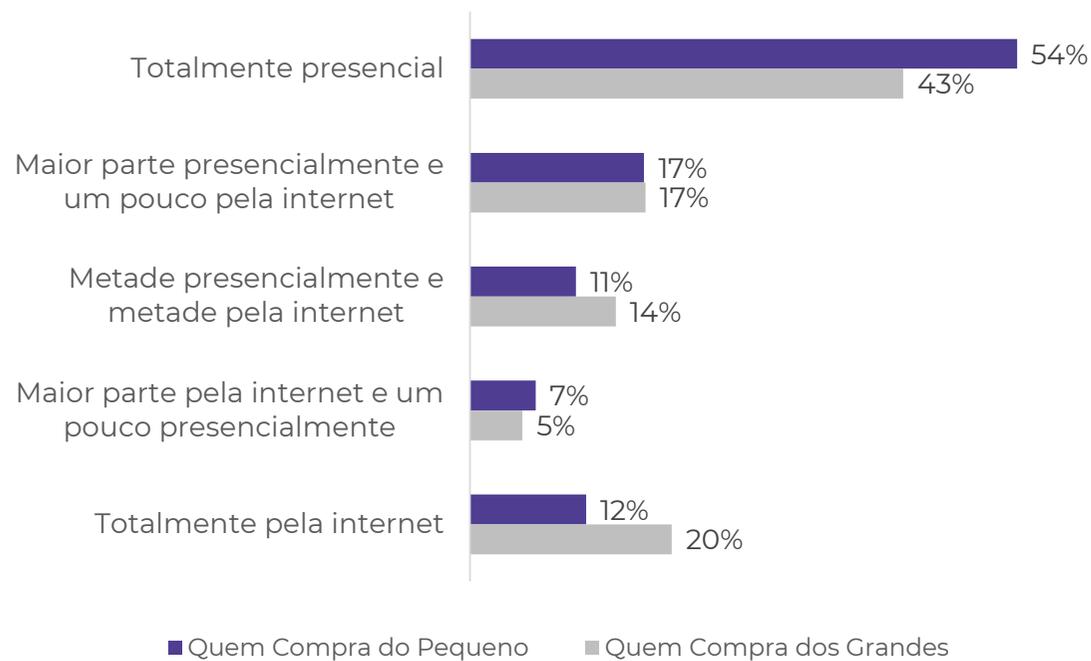
Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

O QUE MAIS INFLUENCIA NA COMPRA



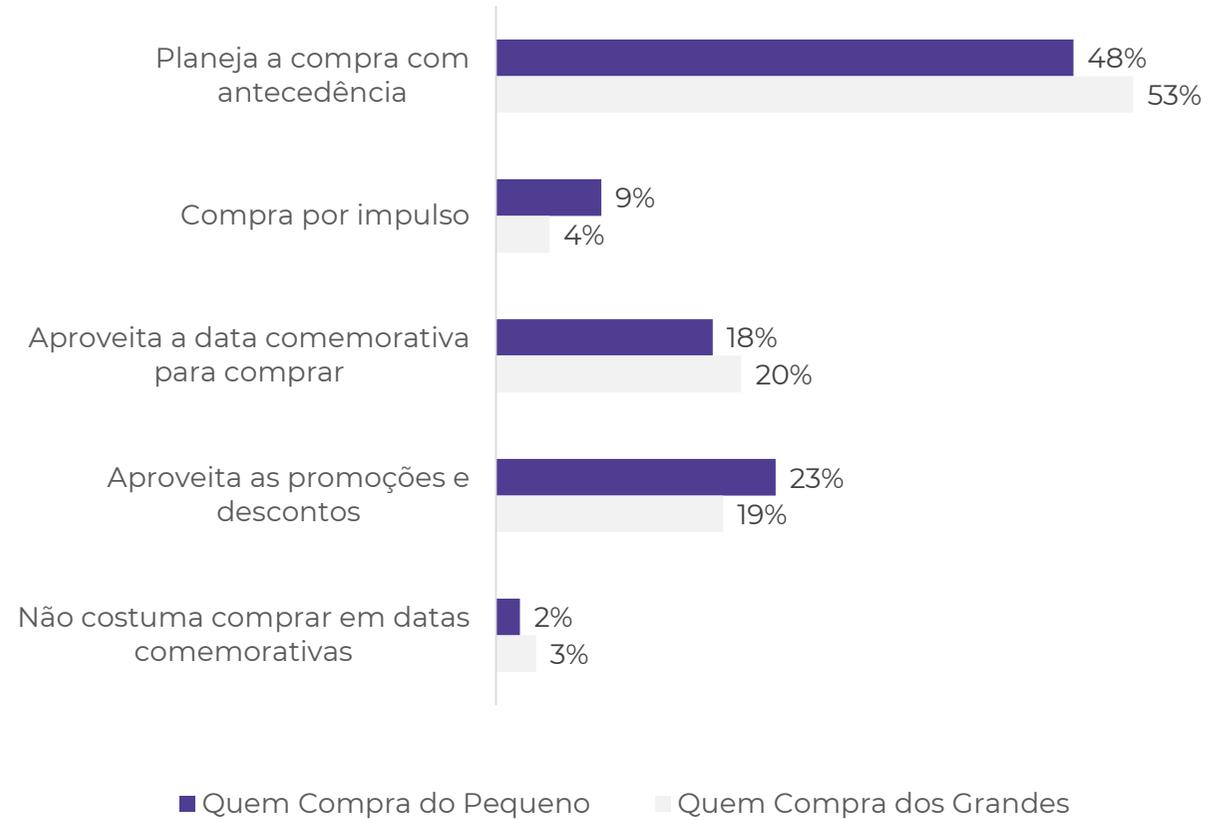
Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

COMPRA PRESENCIAL X REMOTA



Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

COMO COMPRA



Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

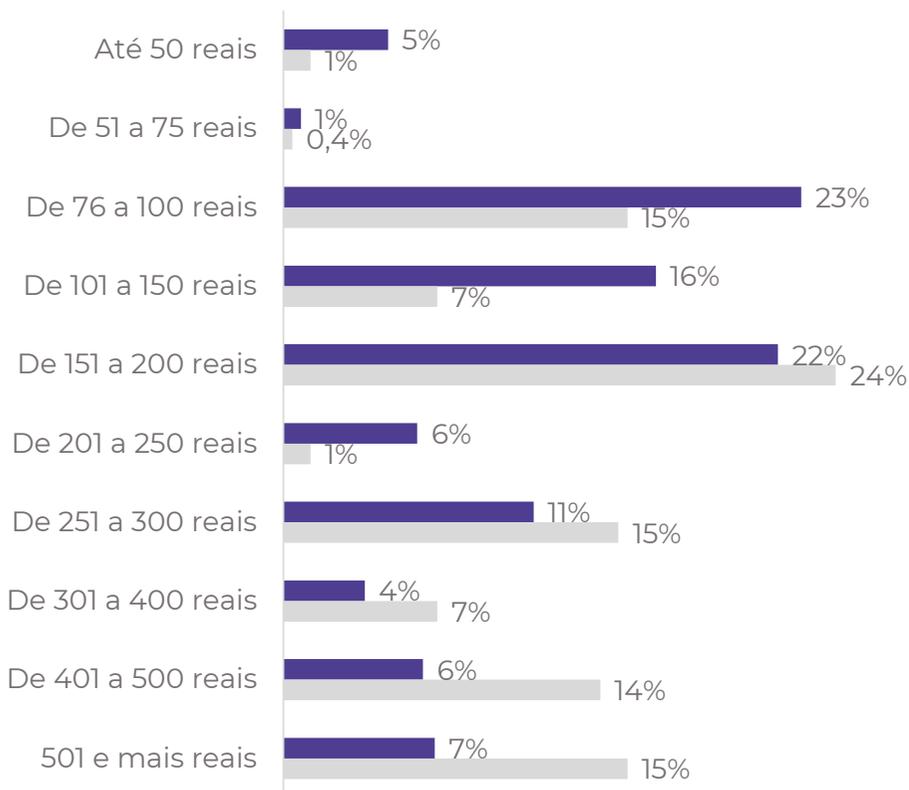


Pagamento

Entre aqueles que fazem compras em pequenos negócios, encontramos o seguinte cenário:

- A média de gastos em presentes é de aproximadamente R\$ 241, indicando que cada pessoa adquire quase 2 presentes em média.
- A opção de pagamento mais popular é o PIX (55%), seguido pelo cartão de crédito (51%) e dinheiro (37%). A maioria dos consumidores opta pelo pagamento integral no momento da compra (71%)

QUANTO VAI GASTAR NO TOTAL (R\$)



Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

■ compra de pequenos negócios
■ compra dos grandes negócios

Ticket médio total
de presentes



■ R\$ 241
■ R\$ 344

Este montante abrange o gasto **total em presentes**. Em média, cada consumidor **planeja adquirir quase 2 presentes** para o Dia dos Pais, seja de pequenos negócios (1,7) ou grandes empresas (1,8).

FORMA DE PAGAMENTO

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



PIX

55%
58%



Cartão de
Crédito

51%
64%



Dinheiro

37%
28%



À vista

71%
63%



Parcelado

29%
37%



Cartão de
Débito

33%
43%



Boleto bancário

3%
2%



Transferência
bancária

1%
1%

Base:
Compra de pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

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

Universo: pessoas físicas do estado de São Paulo

Amostra: Total = 670, sendo 400 quem compra de pequenos negócios e 270 quem compra dos grandes negócios

Metodologia: quantitativa – via e-mail.

Período de Coleta de Dados: dias 10 a 14 de julho de 2023

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação interina: Eduardo Borba

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, 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