



# DIA DAS MÃES

---

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.

Esta é a segunda pesquisa com esse enfoque no ano de 2023. O tema deste relatório é o DIA DAS MÃES.

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 Dia das Mães para os pequenos negócios, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs). A pesquisa foi realizada por amostragem probabilística 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 Dia das Mães de 2023.



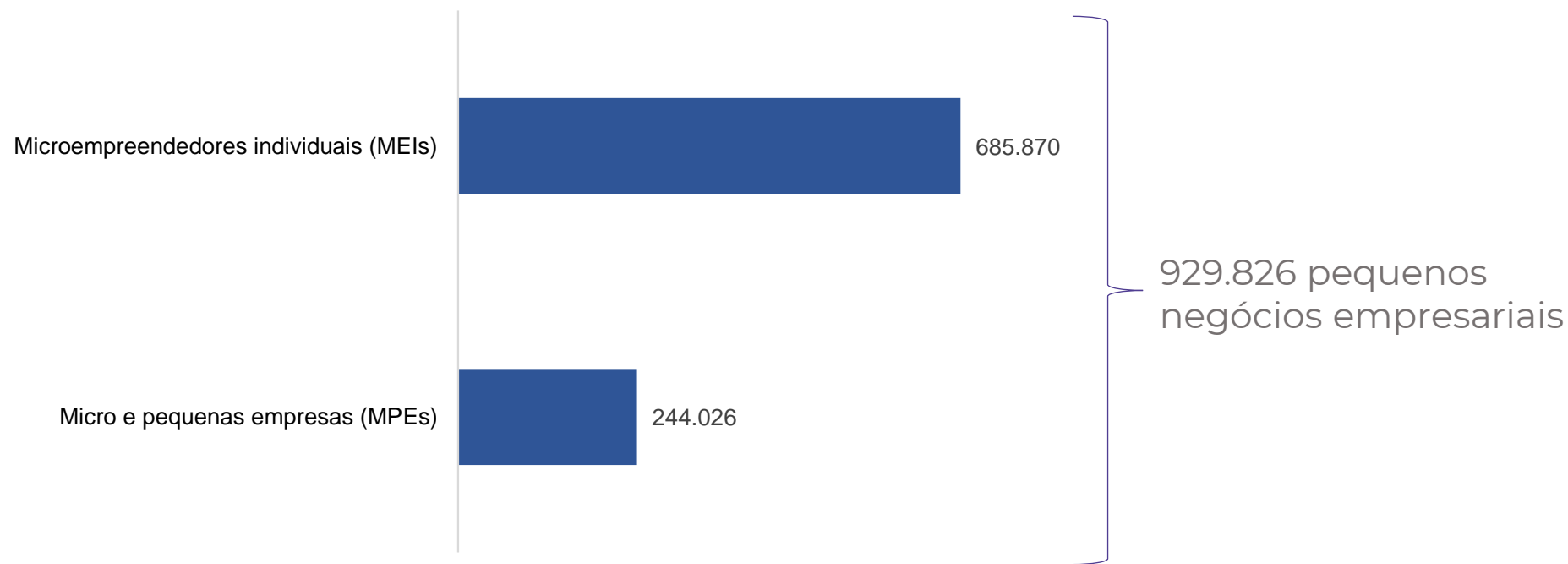


## Opinião das empresas

- As vendas de cerca de **930 mil pequenos negócios** do estado de São Paulo costumam ser **beneficiadas** pelo Dia das Mães
- Dessas empresas, **43,8%** das micro e pequenas empresas (**MPEs**) e **57,2%** dos microempreendedores individuais (**MEIs**) acham que **o movimento do Dia das Mães neste ano será melhor do que no ano passado**
- O principal **motivo para as empresas não serem beneficiadas** pelas vendas para o Dia das Mães é o fato dos **produtos/serviços da empresa não serem voltados para essa data**. Essa é a opinião de 93,8% das MPEs e 86,1% dos MEIs que não se consideram beneficiados

## Pequenos negócios cujas vendas costumam ser beneficiadas pelo Dia das Mães

Cerca de **930 mil** pequenos negócios irão se beneficiar

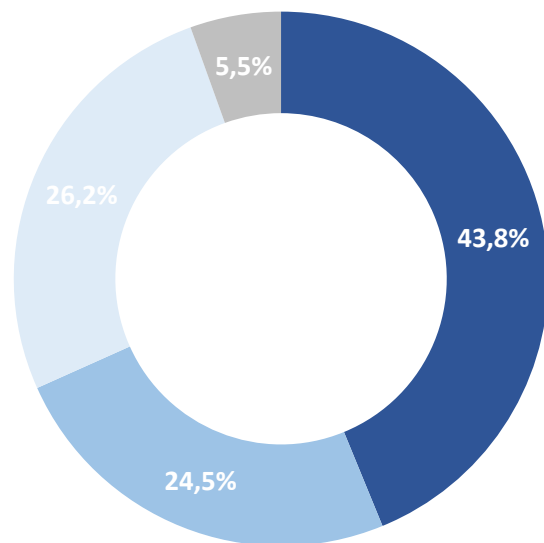


Dia das mães é a **segunda data comemorativa** quanto ao número de pequenos negócios beneficiados, atrás apenas das vendas de Natal

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

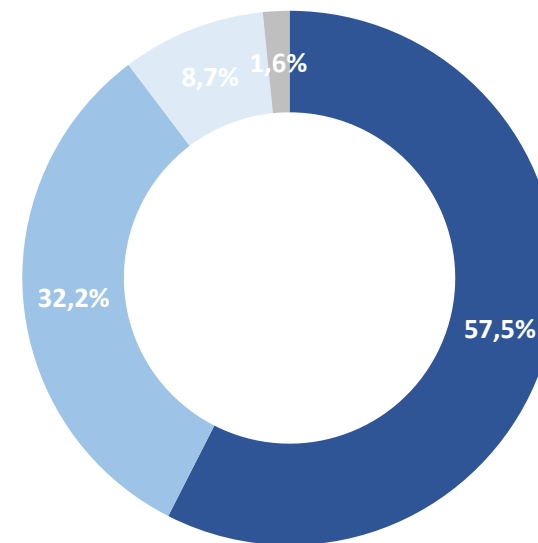
## Você acha que o movimento do Dia das Mães será?

### MPEs



- Melhor que o do ano passado
- Igual ao ano passado
- Pior que o do ano passado
- Não sabe

### MEIs



- Melhor que o do ano passado
- Igual ao ano passado
- Pior que o do ano passado
- Não sabe

Fonte: Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP

## Por que o Dia das Mães não costuma beneficiar a empresa?

### MPEs



### MEIs



Fonte: Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP



# FICHA TÉCNICA

## SONDAGEM “A IMPORTÂNCIA DAS VENDAS DO DIA DAS MÃES PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS”

**Objetivo:** Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas do Dia das Mães 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: 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](http://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 dia das Mães

## entrevistados

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

A coleta de dados foi realizada entre os dias 11 a 14 de abril 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

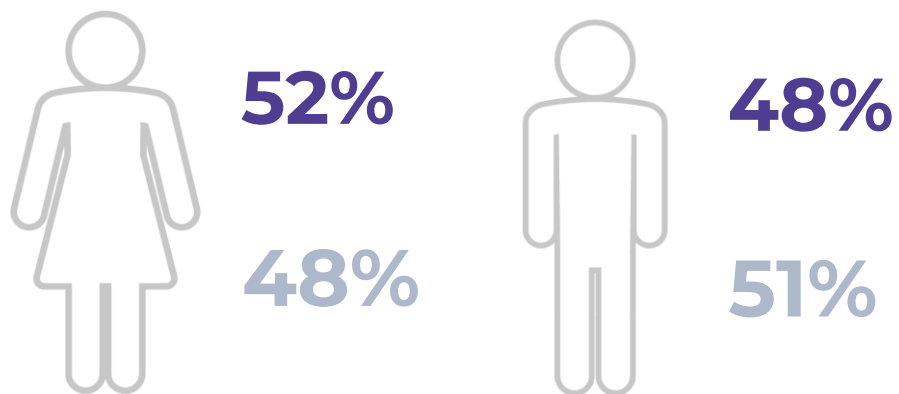
---

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

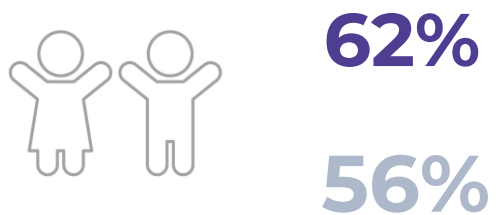
- Mulheres
- Com filhos
- Ensino médio completo ou mais

# PERFIL DEMOGRÁFICO

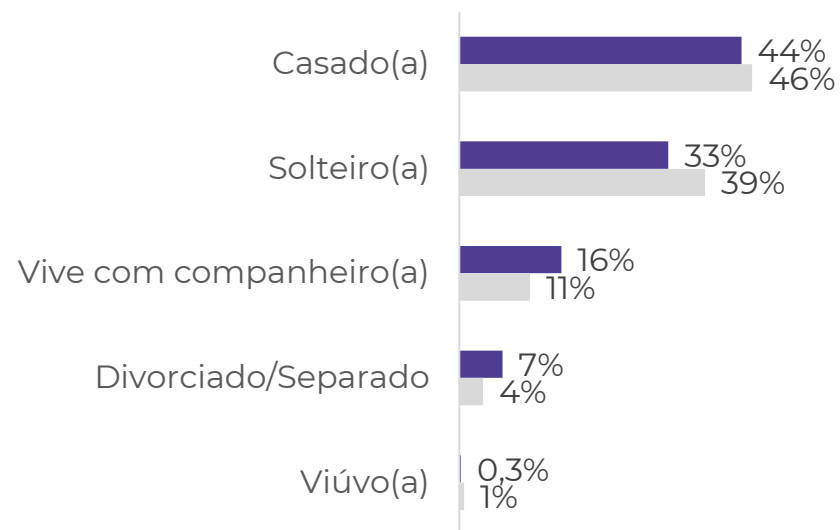
## Gênero



## Tem Filhos



## Estado civil

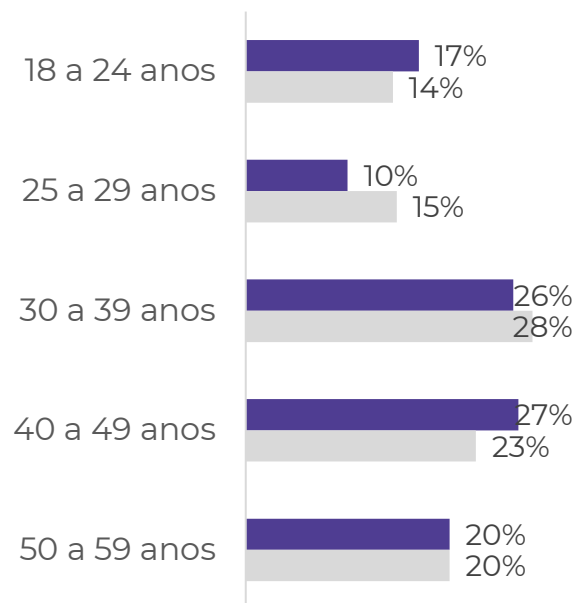


■ compra de pequenos negócios  
■ compra dos grandes negócios

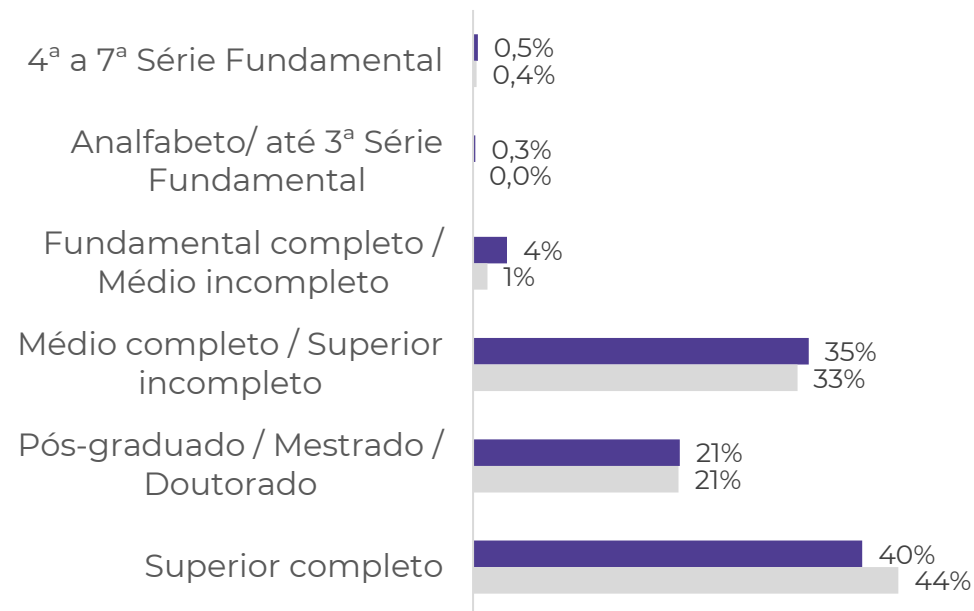
Base:  
Compra de pequenos negócios: 400  
Compra dos grandes negócios: 270

# PERFIL DEMOGRÁFICO

## Faixa Etária



## Escolaridade

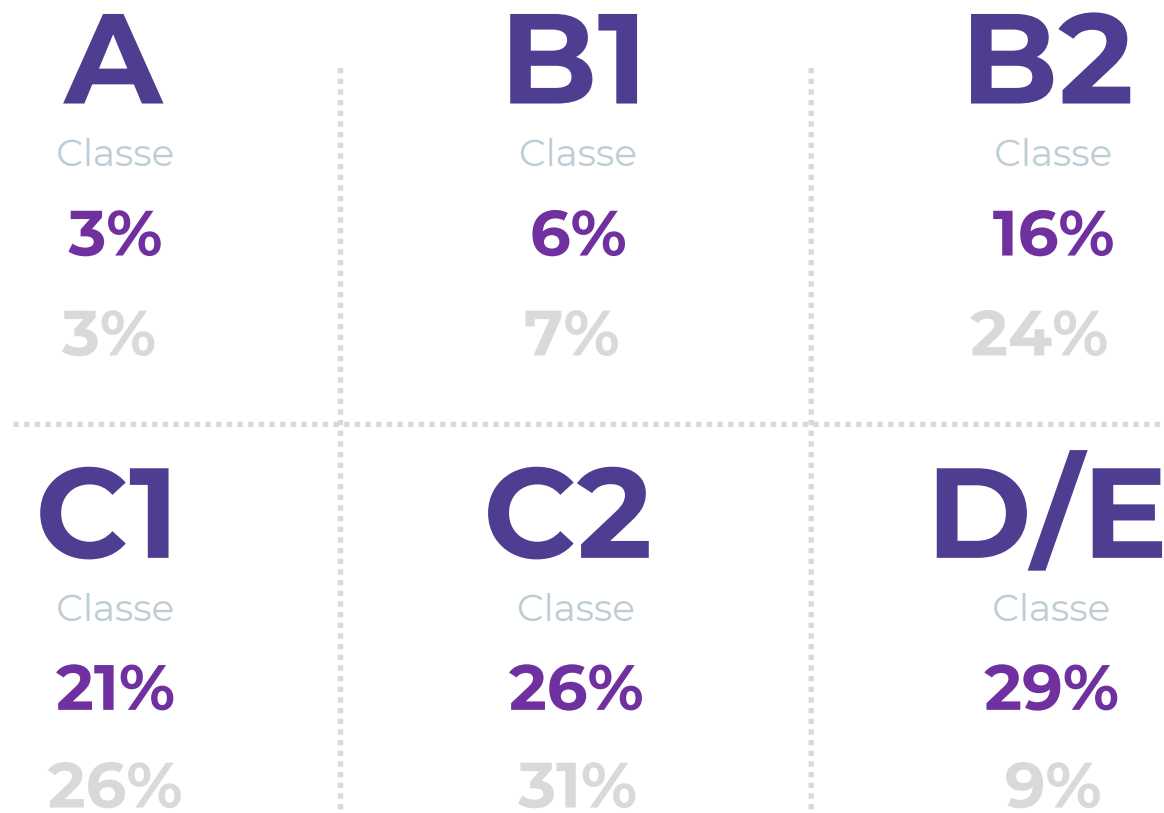


■ compra de pequenos negócios  
■ compra dos grandes negócios

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

## PERFIL DEMOGRÁFICO

- compra de pequenos negócios
- compra dos 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.

Base:

Compra de pequenos negócios: 400

Compra dos grandes negócios: 270



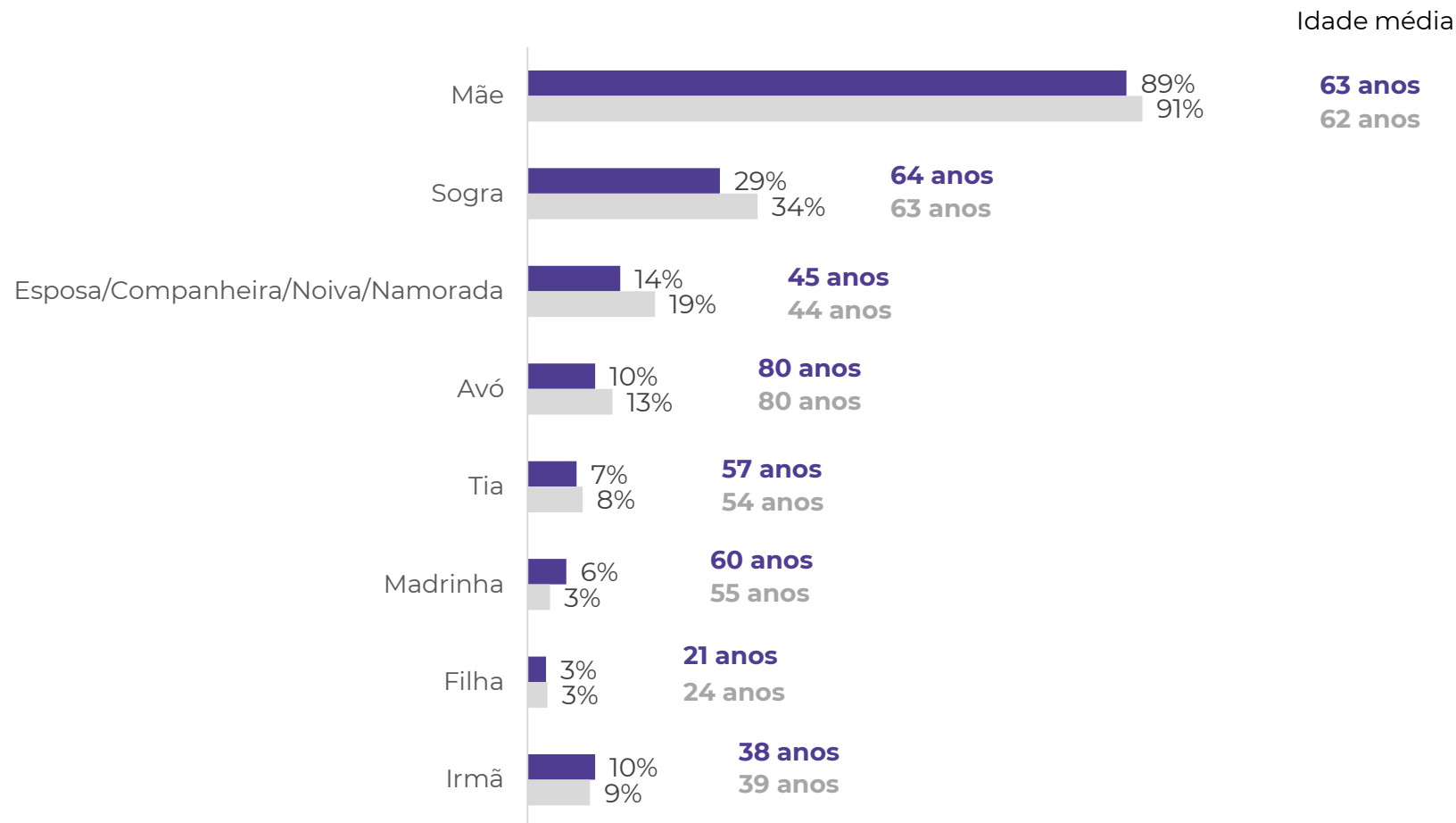
## **Antes da compra**

---

- Além da mãe (89%), sogras (29%) e Esposa/companheira/noiva/Namorada (14%) estão entre as mais presenteadas nessa data.
- Mais da metade irá comemorar em casa (63%) e na casa de familiares (26%)
- Itens de vestuário (49%) e cosméticos (49%) são os mais comprados nessa data.



# QUEM PRETENDE PRESENTEAR

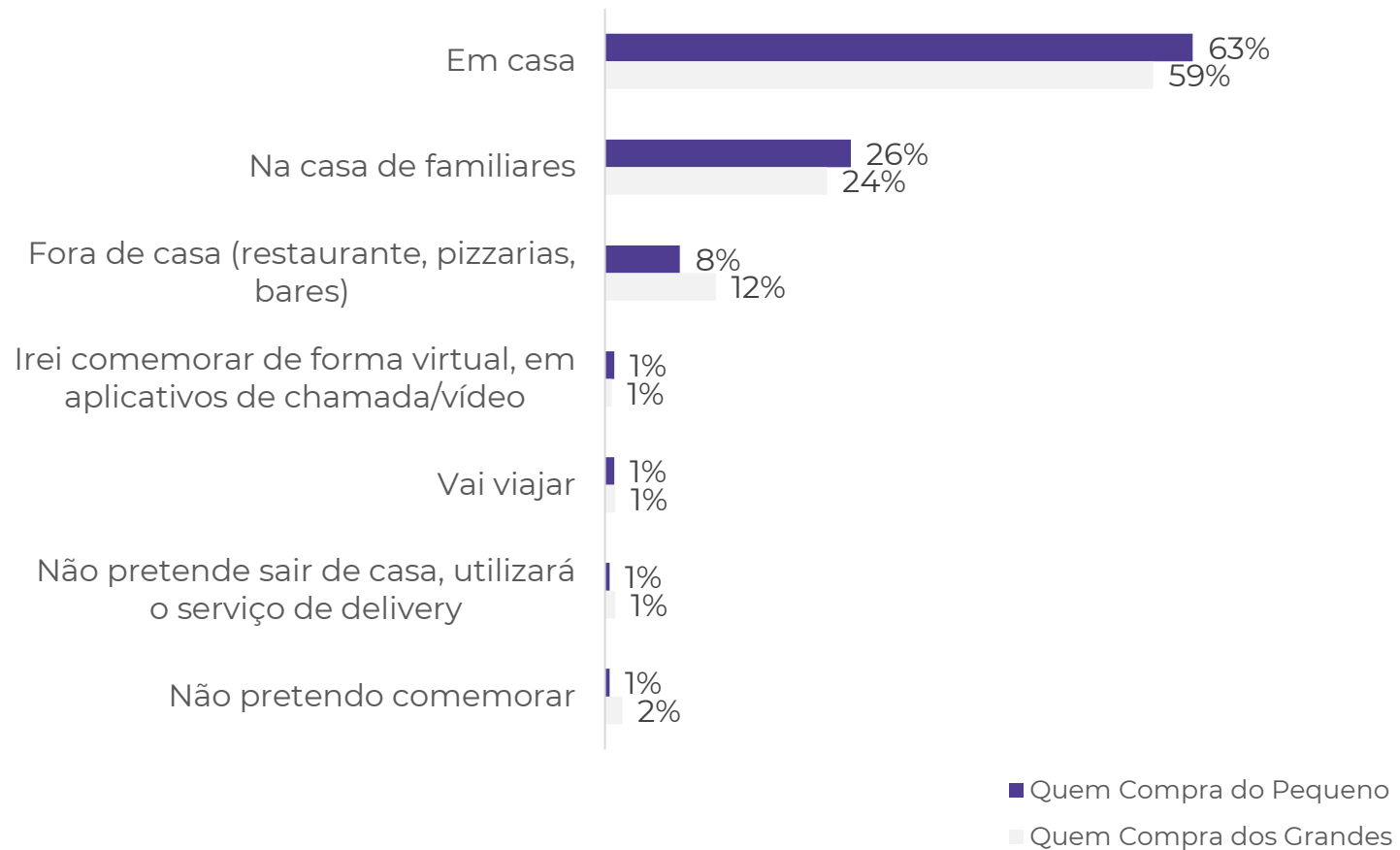


■ compra de pequenos negócios  
■ compra dos grandes negócios



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

## O QUE PRETENDE PRESENTEAR

■ compra de pequenos negócios (base: 400)  
 ■ compra dos grandes negócios (base: 270)



Vestuário  
(roupas,  
calçados, bolsas.)

**49%**

61%



Cosméticos, perfumes,  
cremes, maquiagens

**49%**

53%



Flores

**24%**

22%



Jóias, bijouterias e  
acessórios

**20%**

21%



Chocolates

**16%**

12%



Comidas para almoço  
ou jantar

**11%**

12%



Artesanato

**11%**

2%



Almoço ou Jantar em  
restaurantes, pizzarias e  
bares

**11%**

7%



Objetos  
Decoração

**9%**

8%



Eletrônicos  
Eletrodomésticos

**6%**

13%



Bebidas/Vinhos

**5%**

4%



Livros

**3%**

4%

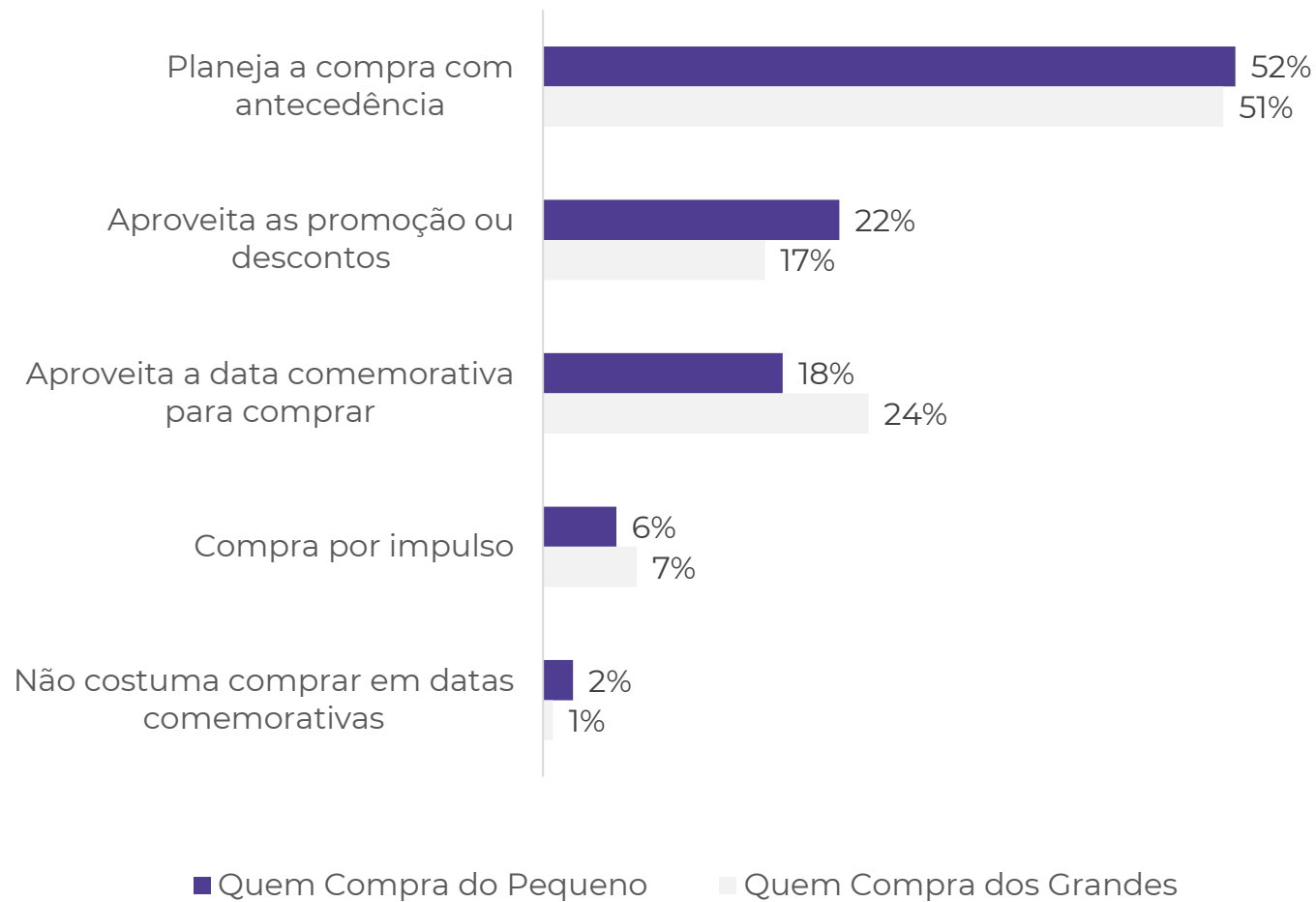


Viagens

**1%**

1%

## COMO COMPRA



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

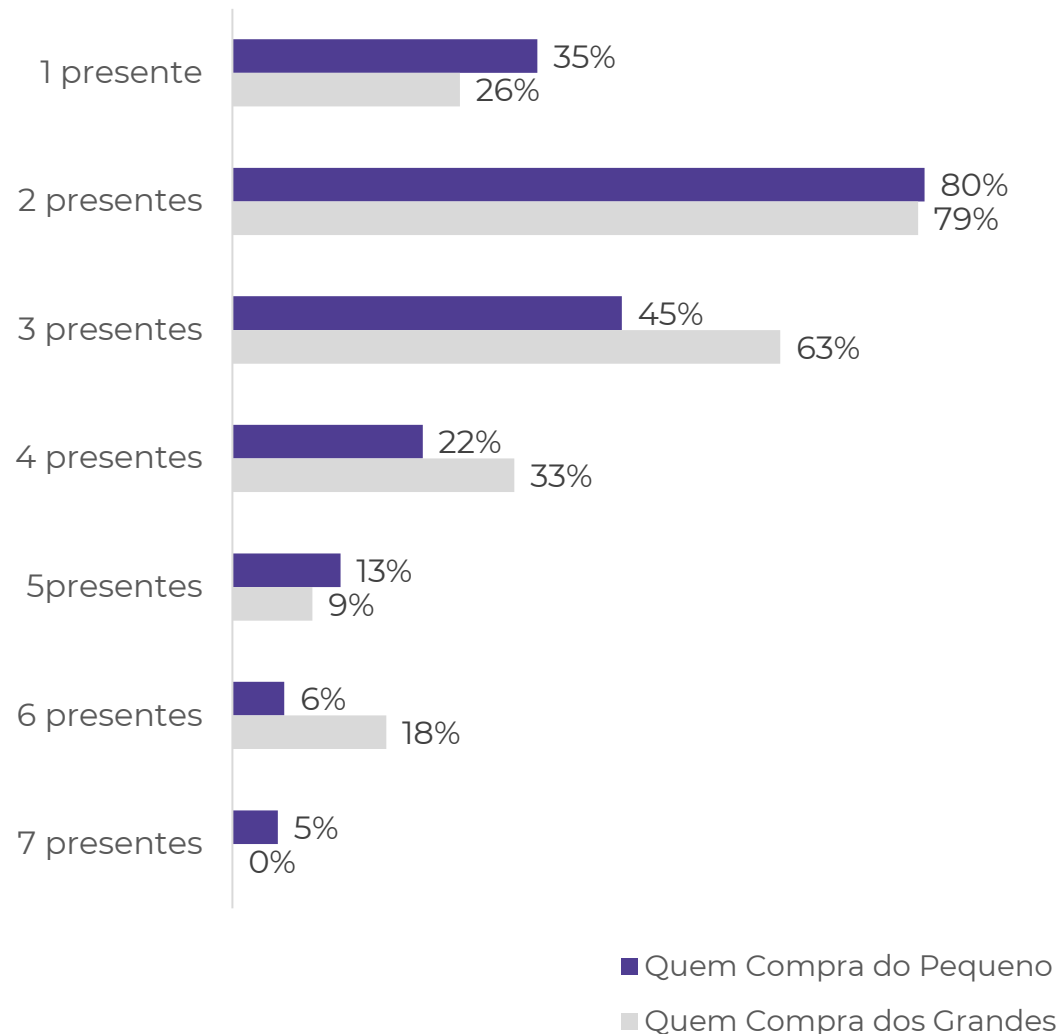


## **Durante a compra**

---

- A média é de 2 presentes, tanto para quem compra dos pequenos como para quem compra dos grandes.
- Um quarto dos entrevistados irá gastar 34% a mais em relação ao ano de 2022.
- O preço (59%) seguido de ofertas e promoções (36%) são os itens que mais influenciam na compra de quem compra dos pequenos.
- Cerca de metade, pretende comprar de forma totalmente presencial e planeja comprar com antecedência.

## QUANTOS PRESENTES



**2023** Média  
de presentes

■ 2,1  
■ 2,3

**2022** Média  
de presentes

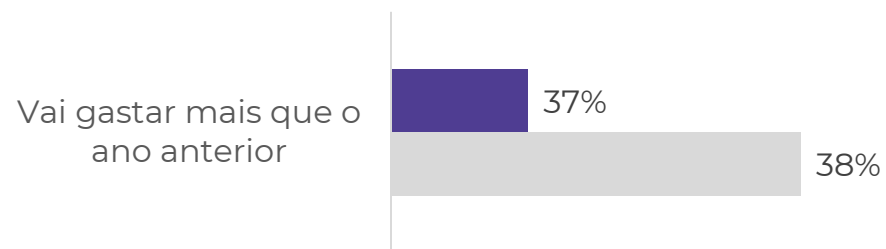
■ 1,6  
■ 1,7

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

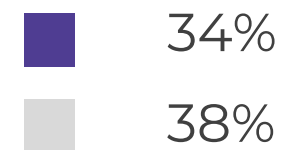


## EM RELAÇÃO AO ANO PASSADO

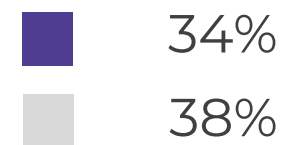
- compra de pequenos negócios
- compra dos grandes negócios



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



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



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

## O QUE MAIS INFLUENCIA NA COMPRA



■ Quem Compra do Pequeno

■ Quem Compra dos Grandes



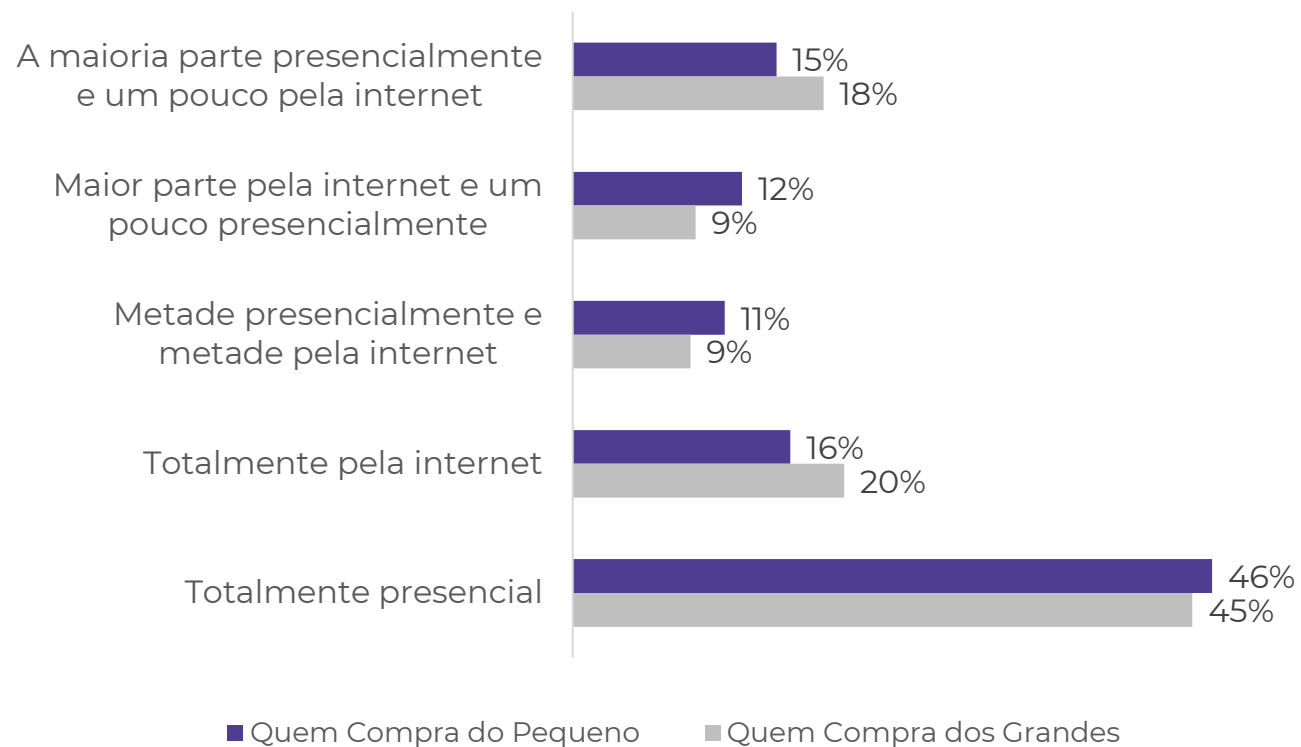
Base:

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

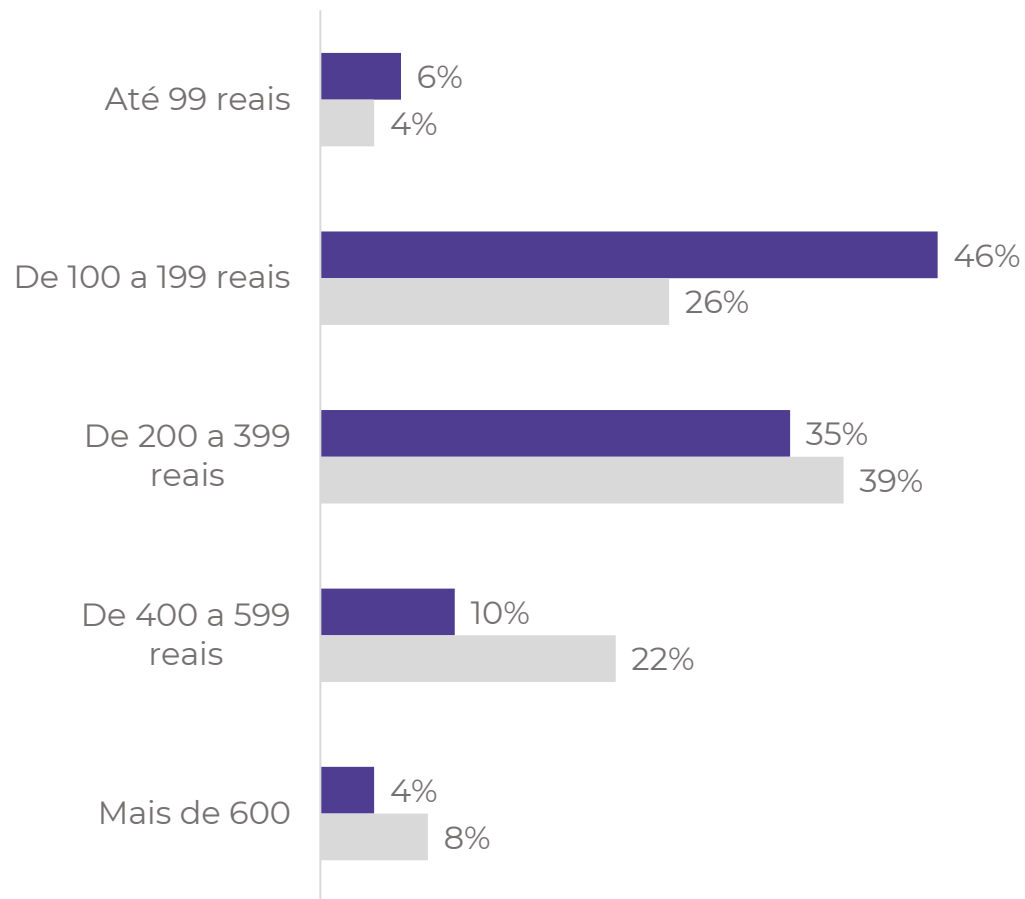


## Pagamento

---

- O ticket médio é de R\$ 215,99 e no ano de 2022 foi R\$ 203,95, ou seja, 6% maior do que no ano de 2022. Esse crescimento superou a inflação do período (4,65% - IPCA de abril/22 a março/23).
- A forma de pagamento mais utilizada é o cartão de crédito (77%), seguido de cartão de débitos (38%). Os consumidores preferem o pagamento à vista (61%).

## QUANTO VAI GASTAR (r\$)



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

- compra de pequenos negócios
- compra dos grandes negócios

### 2023

*Ticket médio*



■	R\$ 215,99
■	R\$ 299,63

### 2022

*Ticket médio*

■	R\$ 203,95
■	R\$ 279,27

# FORMA DE PAGAMENTO

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



Cartão de Crédito

**77%**  
**75%**



Cartão de Débito

**38%**  
**42%**



PIX

**34%**  
**30%**



À vista

**61%**  
**60%**



Parcelado

**39%**  
**40%**



Dinheiro

**23%**  
**20%**



Boleto bancário

**2%**  
**2%**



Transferência bancária

**1%**  
**1%**

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

# FICHA TÉCNICA

## DIA DAS MÃES - 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.

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 11 a 14 de abril 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](http://www.sebraesp.com.br)**

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