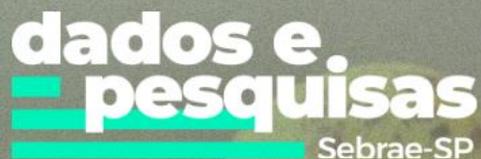


Páscoa e os Pequenos Negócios



2024

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 podem usar as datas comemorativas para melhorar suas vendas.

O tema deste relatório são as vendas na **PÁSCOA**.

O relatório apresenta duas partes:

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

Boa leitura!

Sebrae-SP



Pesquisa com
Pequenos
Negócios

PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

O Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou a relevância das vendas na Páscoa para os pequenos negócios, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs)¹. 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 consideram ser beneficiados pelas vendas para a Páscoa de 2024.

Cerca de 124 mil pequenos negócios do estado de São Paulo tendem a ser beneficiados pelas vendas na Páscoa.

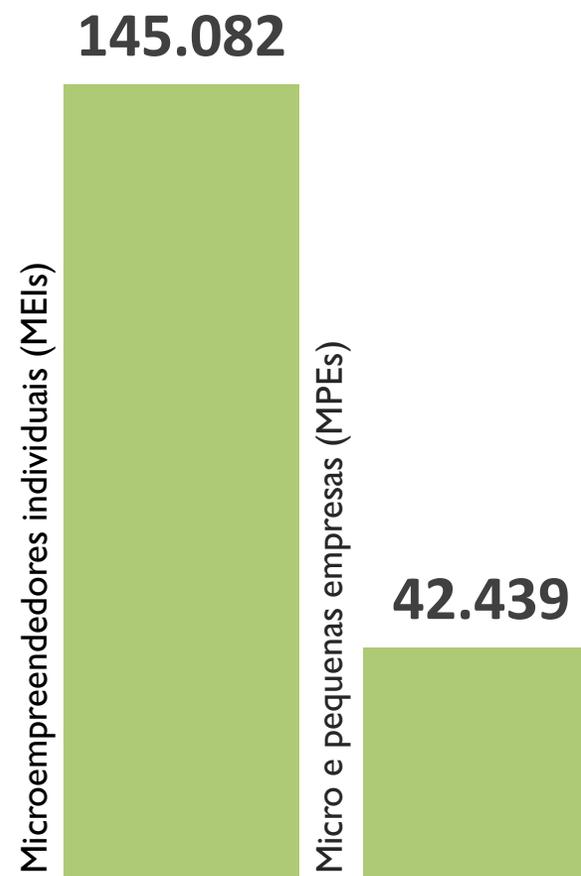
Dessas empresas, cerca de 145 mil são microempreendedores individuais (MEIs) e aproximadamente 42 mil são micro e pequenas empresas (MPEs).

¹ Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP, abril de 2023

PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

¹ Estimativa do Sebrae-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, (Sebrae-SP/Seade, abril de 2023)

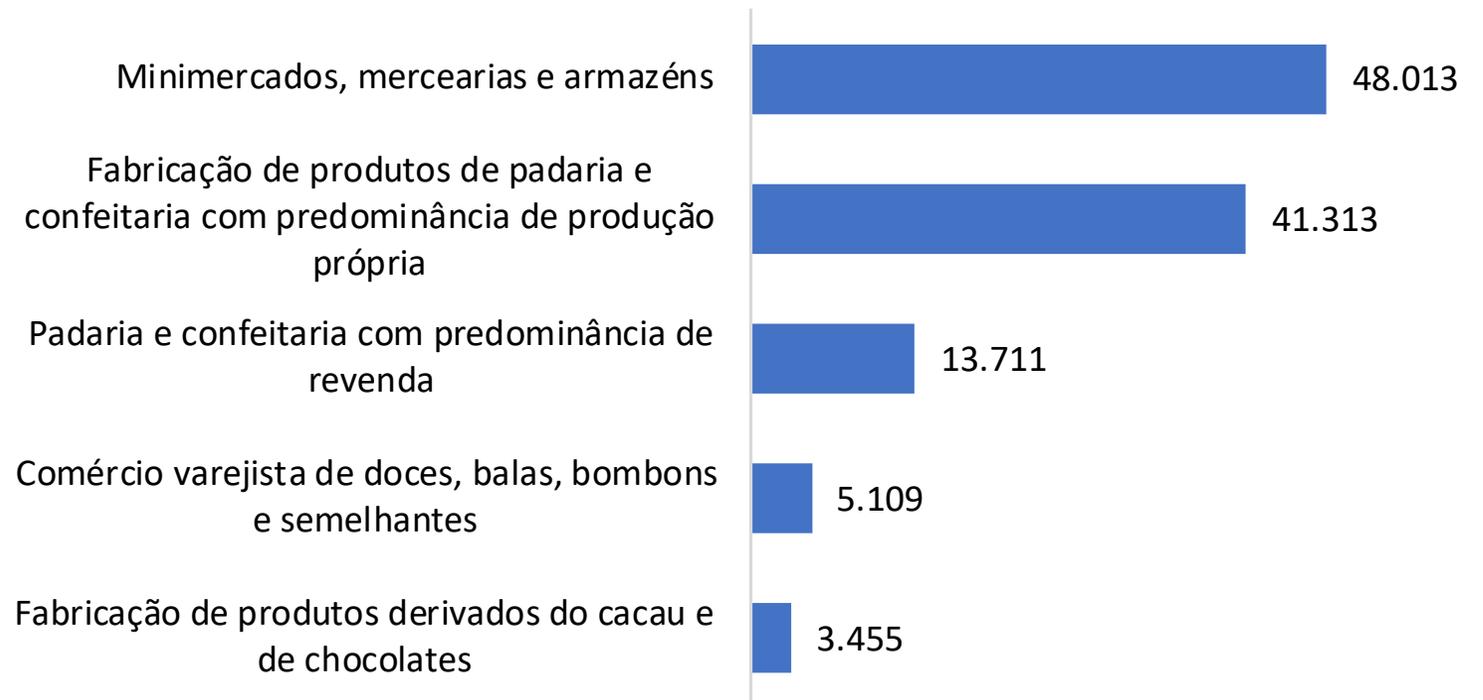
Cerca de **187 mil**
pequenos
negócios
empresariais
irão se beneficiar,
potencialmente, com a **Páscoa**



PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

MEIs do Estado de São Paulo em segmentos relacionados à produção ou venda de chocolates

Segmentos do MEI
que tendem a ser
mais beneficiados
pelas vendas para a
Páscoa



Ficha Técnica

Objetivo: Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas da Páscoa 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 e Emprego. O universo dos MEIs foi representado por meio de cadastro do Sebrae, elaborado a partir de bases da Receita Federal. A projeção com relação ao total de MEIs potencialmente beneficiados pela Páscoa teve como base as estatísticas do Portal do Empreendedor (31/12/22).

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, Eduardo Borba, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Gustavo de Aquino Ávila, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves, Vitoria Nunes Martins e Victor Massashi Shinto.

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



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, por meio 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 20 a 26 de Fevereiro de 2024.

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



Superior completo

Perfil dos Consumidores

sexo e idade

feminino **52%**

masculino **48%**

18% 18 a 24 anos

14% 25 a 29 anos

25% 30 a 39 anos

21% 40 a 49 anos

16% 50 a 59 anos

6% 60 anos ou +

Perfil dos Consumidores

classe

A 3%	B 25%
C 50%	D-E 21%

Perfil dos Consumidores

estado civil e escolaridade

43%

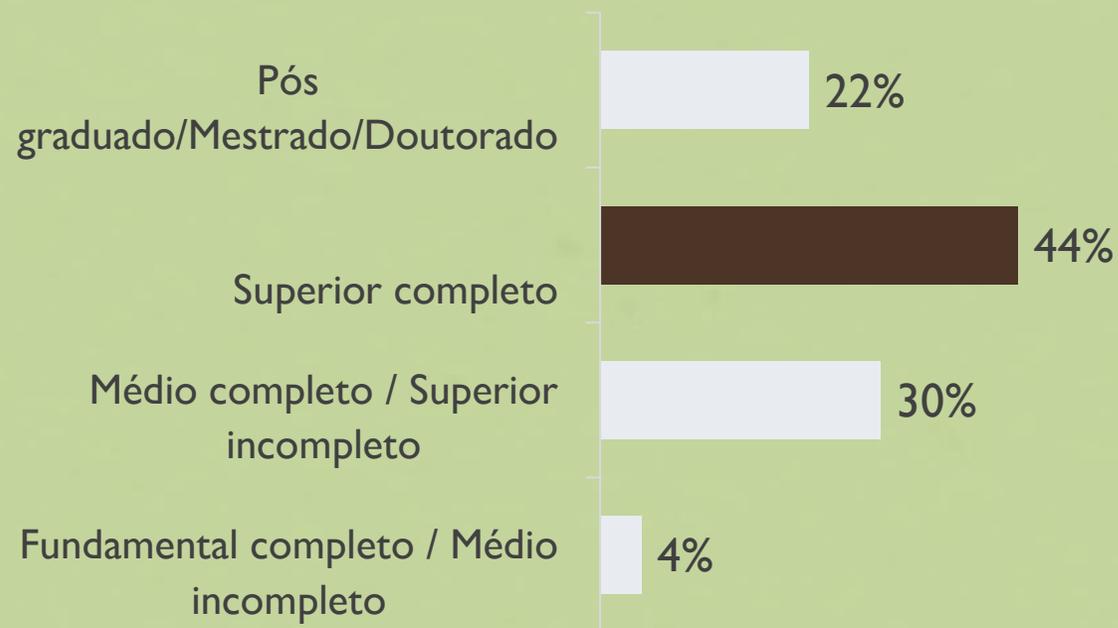
peças casadas

40%

peças solteiras

15% vivem com companheiro(a)

2% viúvos(a)



Perfil dos Consumidores
região

São Paulo

28%

Capital

20%

Região Metropolitana

53%

Interior

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.



A primeira opção é comprar ovos de Páscoa, a segunda opção são chocolates em geral.



A preferência é por chocolates artesanais, recheados e produzidos com ingredientes de melhor qualidade.



Tanto os consumidores de pequenos negócios quanto os de grandes valorizam a marca do produto, embalagens diferenciadas e personalizadas e a preocupação com o impacto ambiental. Adicionalmente, os consumidores de grandes têm uma preferência por ovos de Páscoa acompanhados de brinquedos e surpresinhas.



Quem compra dos pequenos planeja com antecedência de 7 a 14 dias e quem compra dos grandes aproveita as promoções e descontos, compra com pelo menos 7 dias de antecedência.



A qualidade do produto é o que mais influencia na escolha de um produto, seguido de preço, ofertas e promoções.



Quem compra dos pequenos negócios busca recomendações, principalmente, com outras pessoas (56%) ou Instagram (53%).

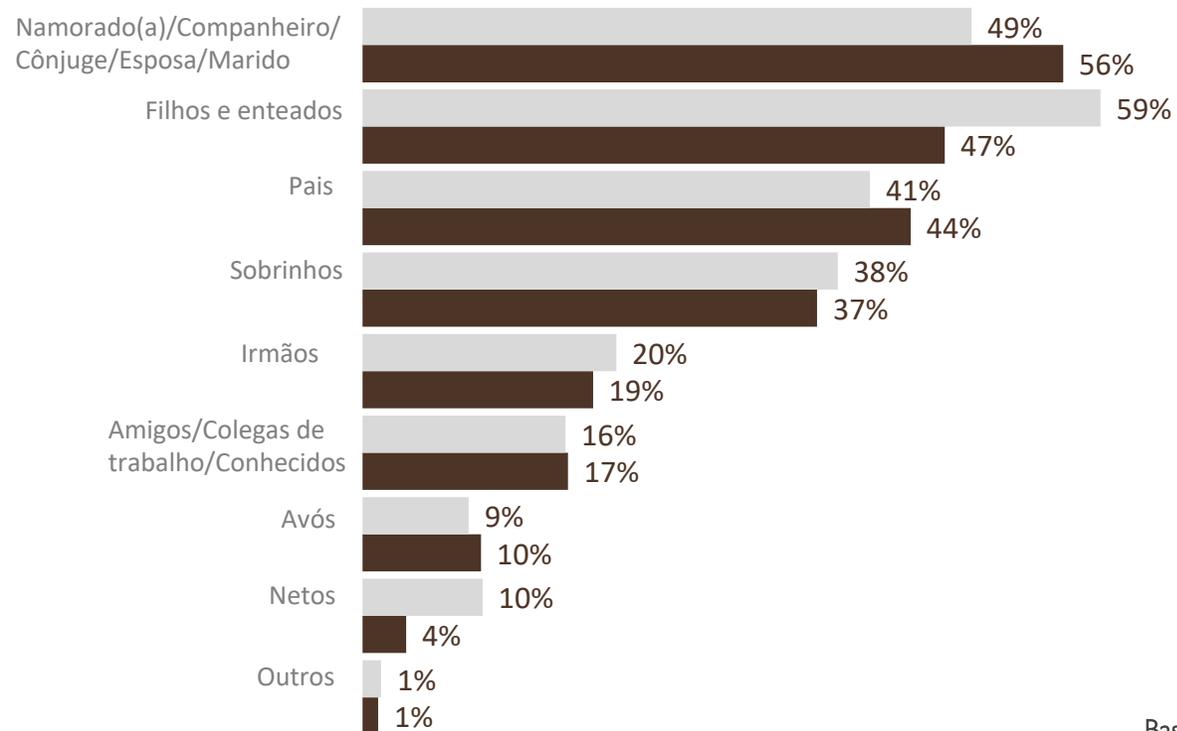
Quem compra em grandes empresas, busca se informar em lojas, supermercados e mercearias (50%)



56%

irão presentear namorado(a), companheiro(a), cônjuge, esposa ou marido

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



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

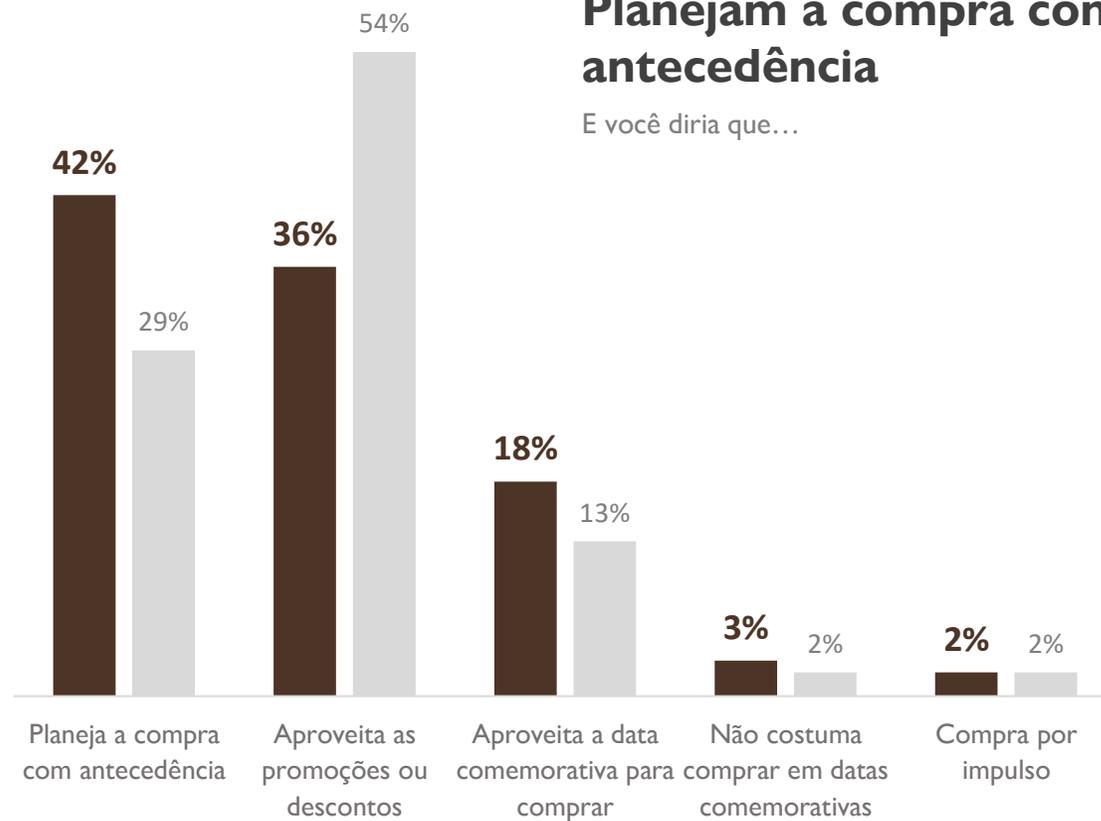


Quando compram

42%

Planejam a compra com antecedência

E você diria que...



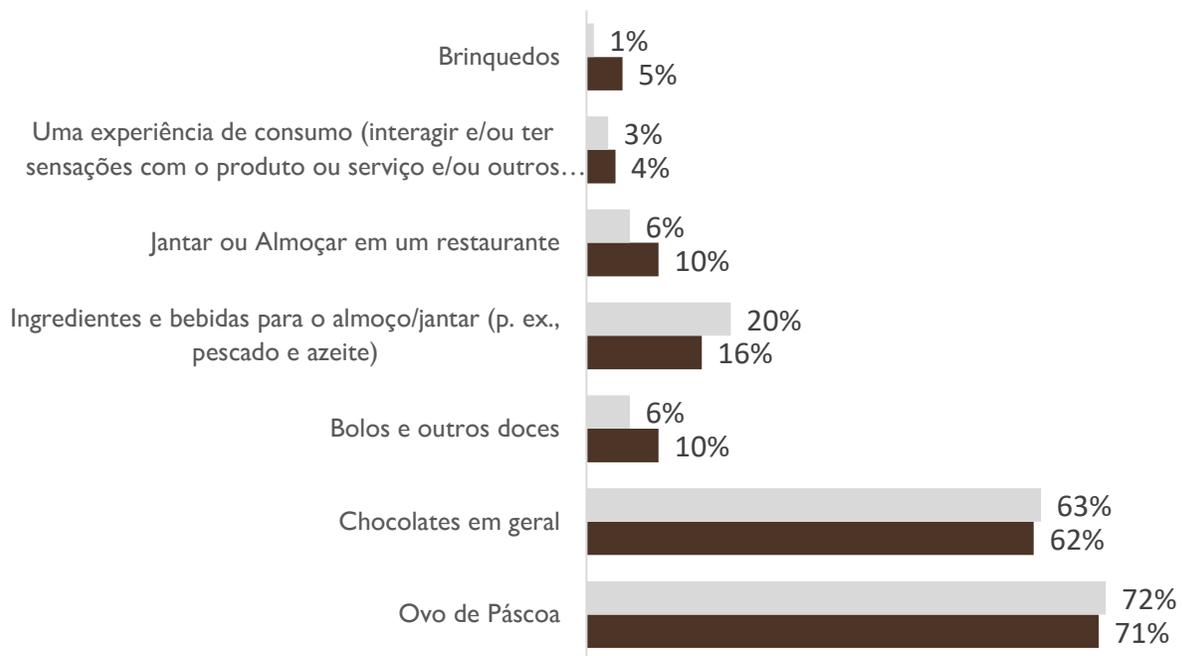
Base

- Compra dos pequenos negócios: 400
- Compra dos grandes negócios: 270

71% Pretendem comprar
Ovo de Páscoa

62% Pretendem comprar
chocolates

O que você pretende comprar no período da Páscoa?



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

Busca de Informações

Recomendação de pessoas



56%

41%

Instagram



53%

30%

Lojas, supermercados, mercearias



50%

82%

Facebook



14%

13%

Youtuber, influenciadores digitais e celebridades



6%

6%

Tik Tok



6%

8%

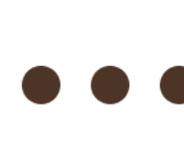
Pinterest



1%

1%

Outro



2%

1%

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

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

40%

Pensam na marca do produto ao comprar ovos de Páscoa

O que você considera ao comprar ovos de Páscoa?

40% 64% - Marca do produto

34% 24% - Com embalagem diferenciada, customizadas, personalizado, sustentável

26% 18% - Consciência ambiental, preocupação com o impacto ambiental

25% 36% - Acompanhados de brinquedos ou surpresinhas para crianças

16% 6% - Outro

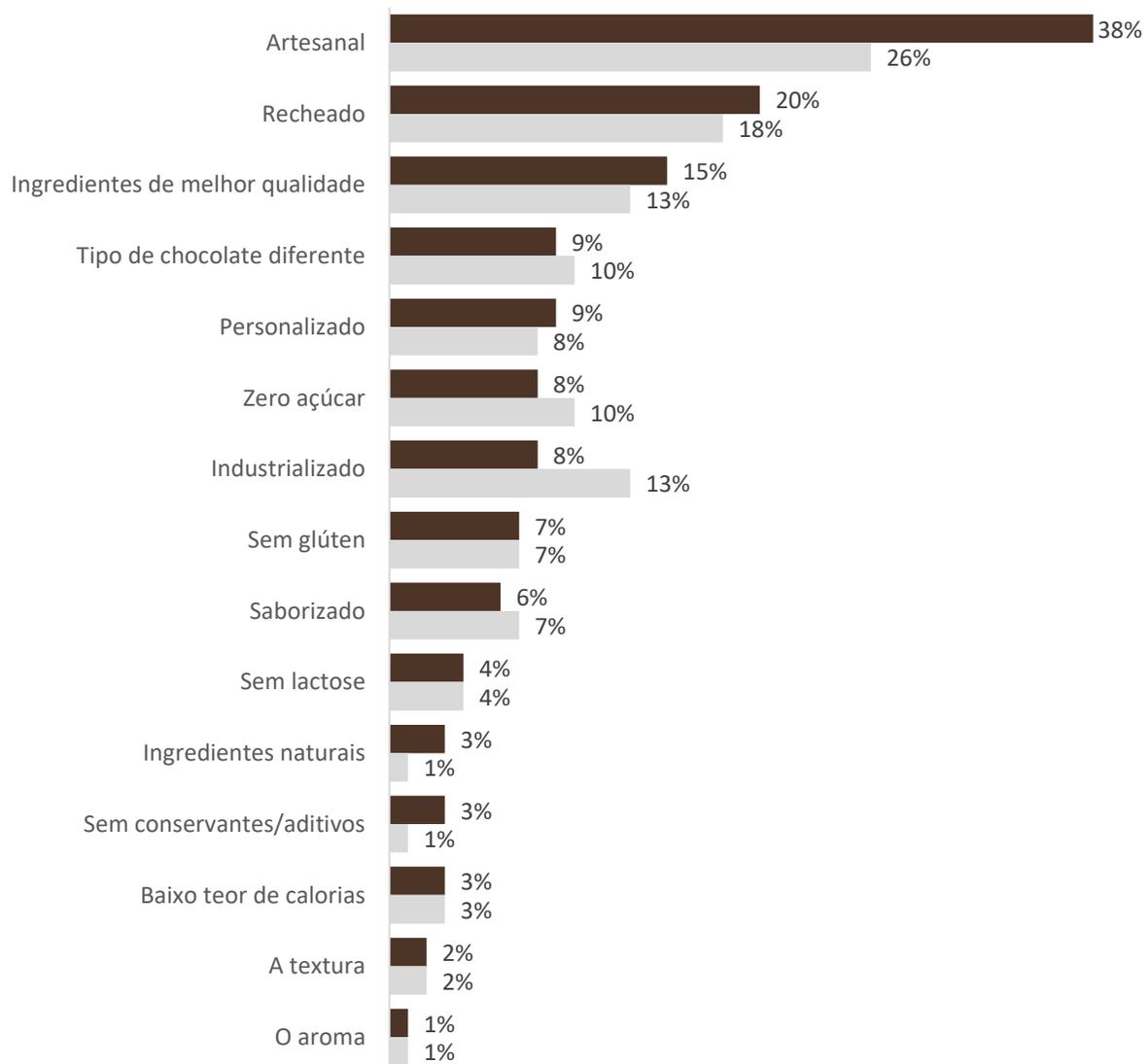


Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

38%

Dão preferência para produtos artesanais

Como prefere?



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

O que mais influencia na decisão de comprar dos pequenos?

47%

qualidade do produto é o que mais influencia na hora de comprar em pequenos negócios



39%

Compram entre 7 a 14 dias antes da Páscoa

Apenas na véspera da Páscoa	5%	9%
Entre 15 e 30 dias antes da Páscoa	29%	27%
Entre 7 e 14 dias antes da Páscoa	39%	27%
Menos de 7 dias antes da Páscoa	27%	35%
No dia de Páscoa	2%	3%

Com qual antecedência você compra seus presentes de Páscoa?

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

Durante a Compra



Um pouco mais do que a metade vai comprar entre 2 a 4 presentes e vai gastar em média R\$ 248,00.



Quem compra dos pequenos vai gastar mais do que o ano anterior, em média 28%.



Tanto quem compra dos pequenos como quem compra dos grandes preferem comprar totalmente presencial.

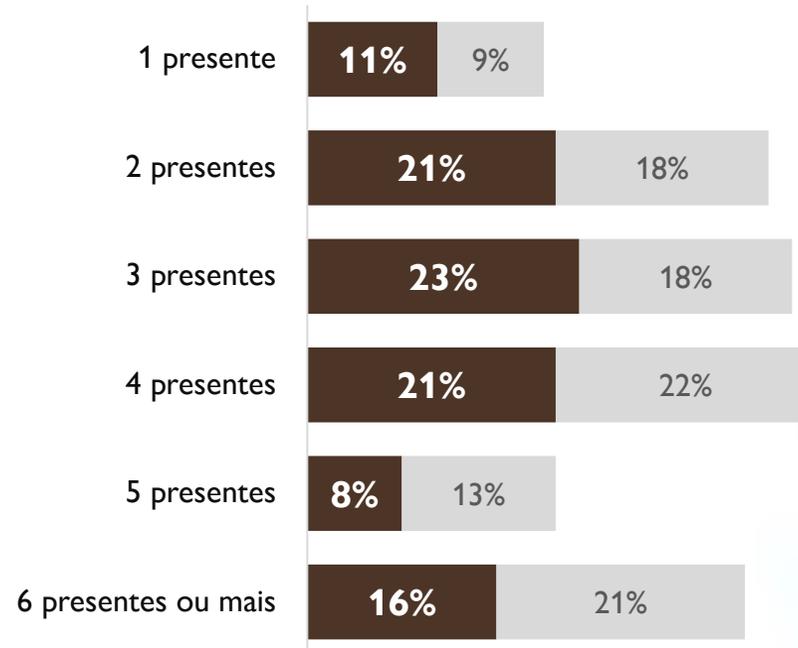


A maioria pretende comemorar a Páscoa em casa ou em casa de familiares.

23%

Pretendem comprar 3 presentes

Quantos presentes você pretende comprar?



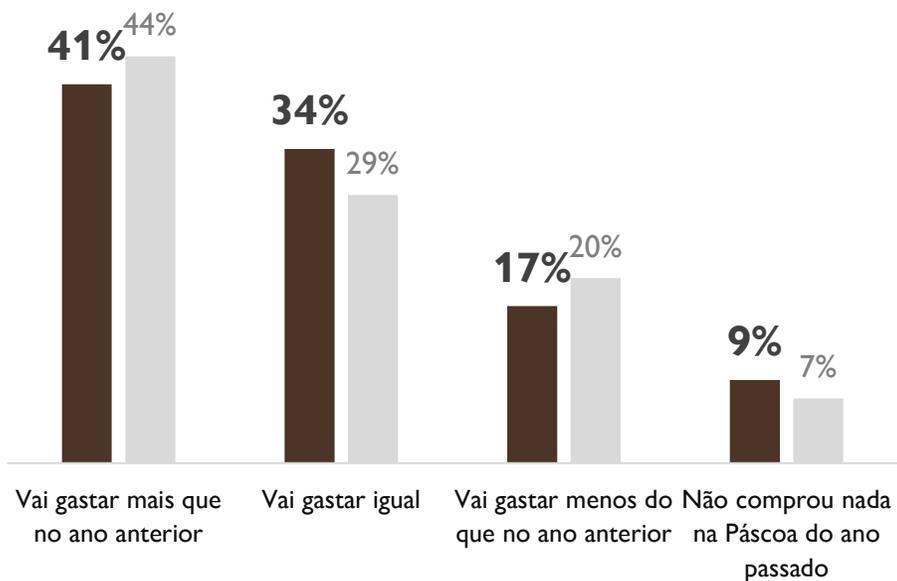
Base

■ Compra dos pequenos negócios: 400
■ Compra dos grandes negócios: 270

41%

Dos que compram dos **pequenos**, pretendem gastar **MAIS** que no ano anterior

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



Base

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

Quantos % vai gastar a mais que no ano passado?

(média)

28%

A MAIS

Quanto vai gastar no total ?

(média)

R\$ 248,00

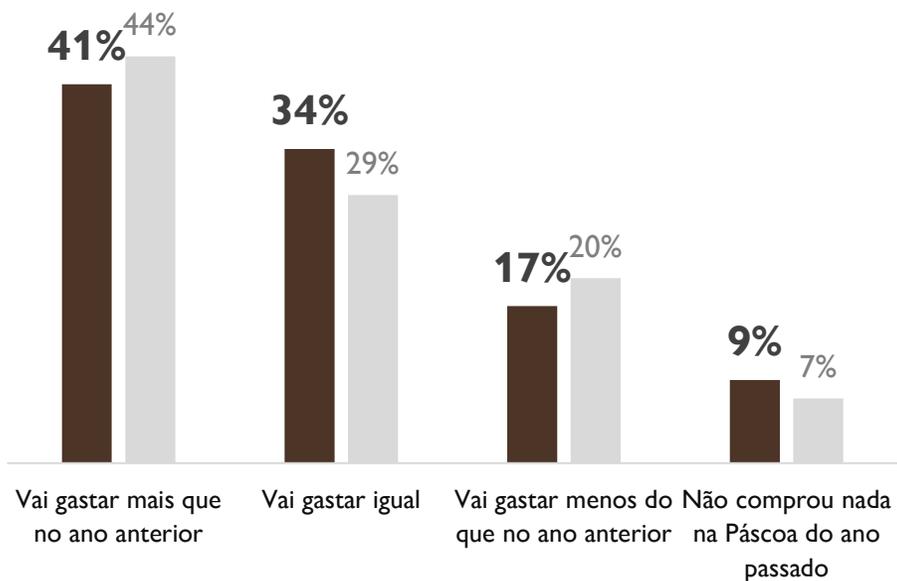
Base

Compra dos pequenos negócios: 94
Compra dos grandes negócios: 77

44%

Dos que compram dos **GRANDES**, pretendem gastar **MAIS** que no ano anterior

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



Base

Compra dos pequenos negócios: 400

Compra dos grandes negócios: 270

Quantos % vai gastar a mais que no ano passado?

(média)

28%

A MAIS

Quanto vai gastar no total ?

(média)

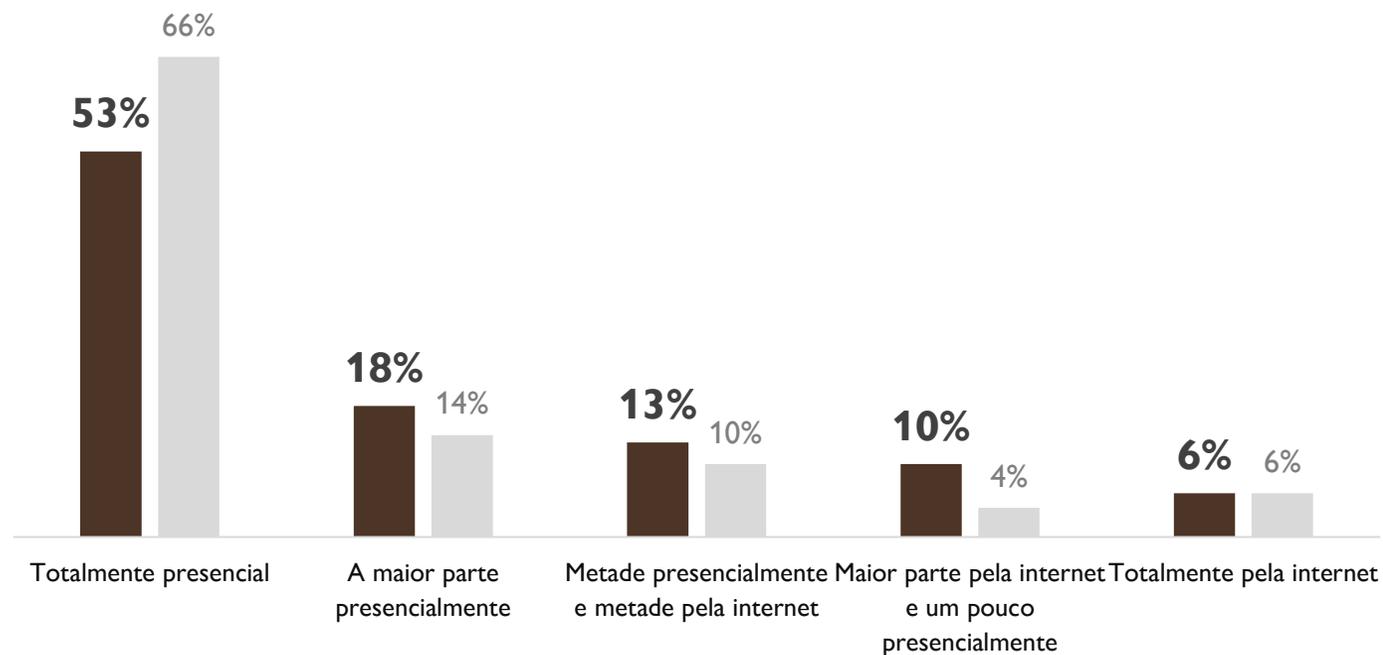
R\$ 249,00

Base

Compra dos pequenos negócios: 28
Compra dos grandes negócios: 25

53%

Compram
totalmente presencial



De que forma pretende comprar para a Páscoa?

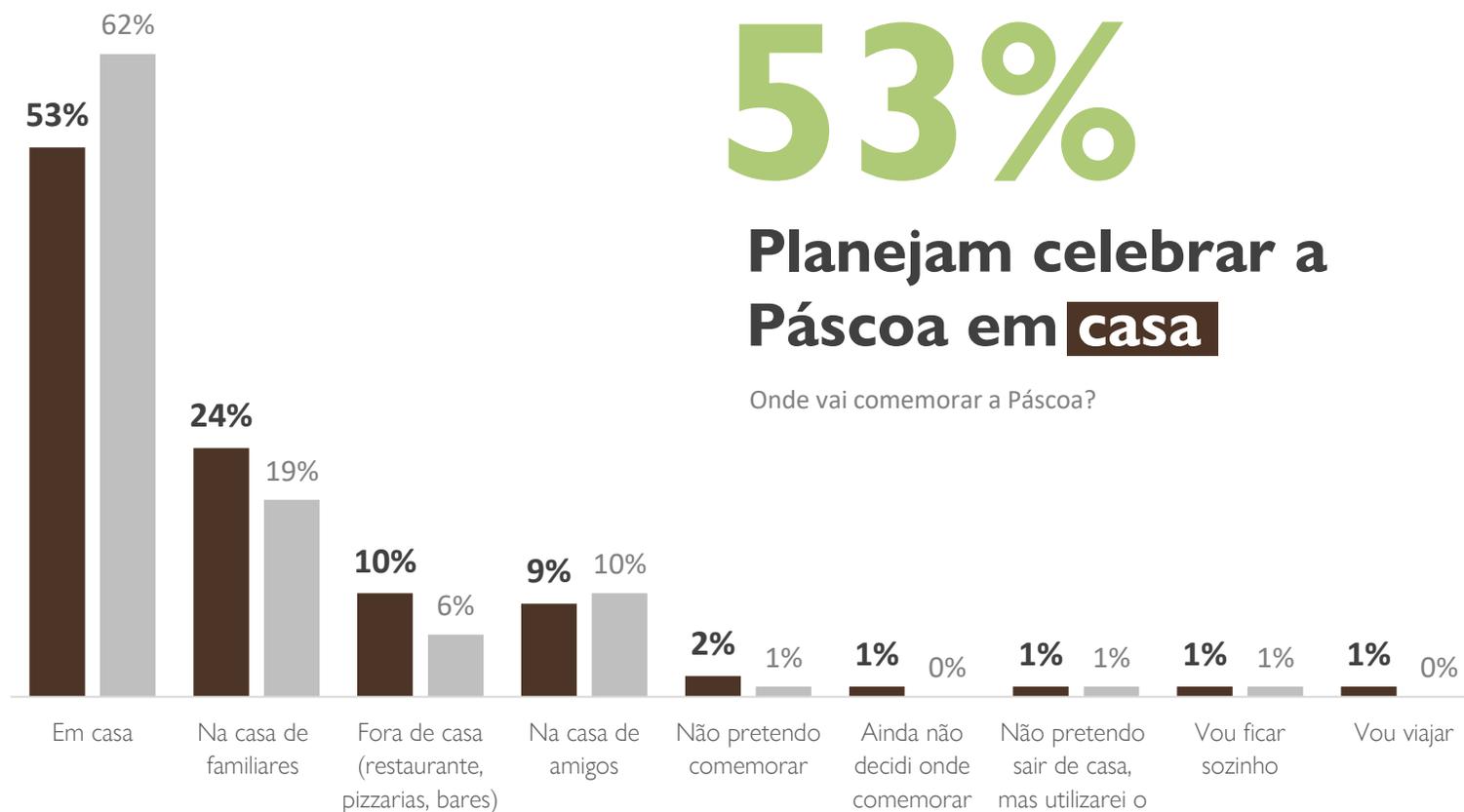
Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270



53%

Planejam celebrar a Páscoa em **casa**

Onde vai comemorar a Páscoa?



Base

■ Compra dos pequenos negócios: 400
■ Compra dos grandes negócios: 270

Pagamentos



Cartão de crédito é a forma de pagamento mais citada para ambos e levemente maior para quem compra dos grandes.

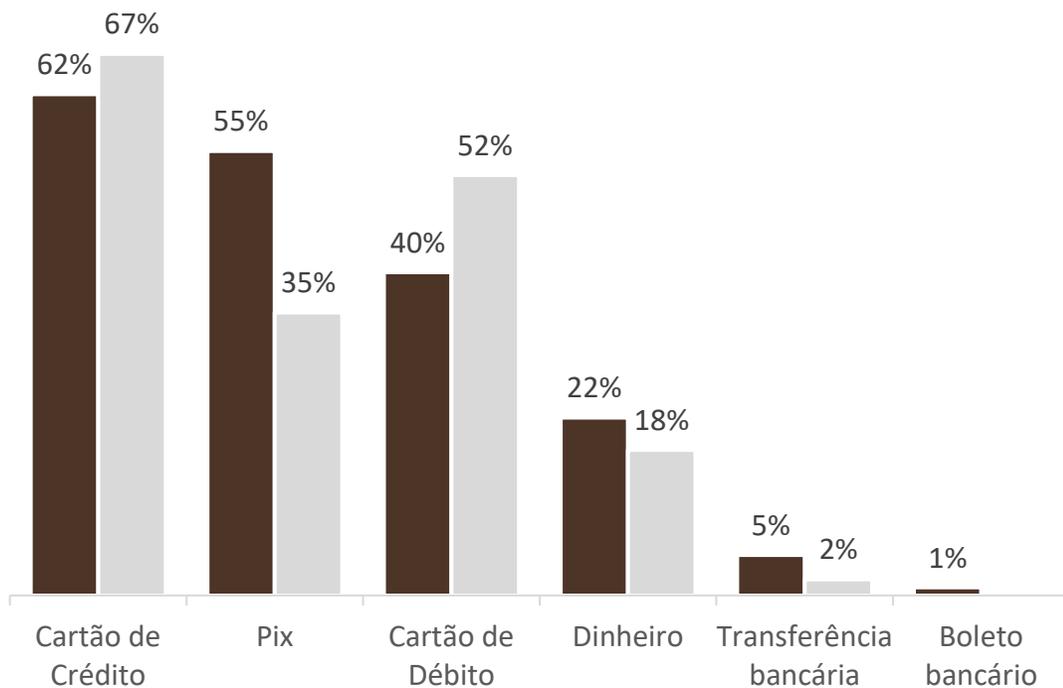


A forma de pagamento mais usada entre quem compra dos pequenos e quem compra dos grande é à vista.

62%

utilizam cartão de crédito para pagamentos

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?

à vista

parcelado

73%

27%

74%

26%

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

Ficha Técnica

Objetivo: identificar o perfil dos consumidores que compram durante a Páscoa, compreendendo os principais motivos de suas escolhas e os padrões de compra. Esses *insights* visam capacitar as MPEs para melhorar sua competitividade.

Universo: Pessoas físicas do estado de São Paulo, com 18 anos ou mais.

Amostra: 670 Pessoas física

Metodologia: quantitativa – por e-mail

A amostra é proporcional à população por localidade (Município de São Paulo, demais municípios da Região Metropolitana de São Paulo e interior), faixa etária e classe econômica, 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: 20 a 26 de fevereiro de 2024

Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação: Carolina Fabris Ferreira

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Eduardo Borba, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Gustavo de Aquino Ávila, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves, Vitoria Nunes Martins e Victor Massashi Shinto.

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