



# Quem compra do pequeno Natal 2025



## quem compra do pequeno

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 no **NATAL 2025**.

O relatório apresenta:

- I. Pesquisa com pequenos negócios
- II. Pesquisa com consumidores

**Boa leitura!**





SEBRAE

dados e  
pesquisas  
Sebrae-SP

# pesquisa pequenos negócios

O Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou a relevância das vendas de Natal e fim de ano para os pequenos negócios, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs)<sup>1</sup>. 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 o Natal de 2025.

**Cerca de 1,8 milhão de pequenos negócios do Estado de São Paulo tendem a ser beneficiados pelas vendas no Natal.**

Dessas empresas, cerca de **1,34 milhão** são microempreendedores individuais (**MEIs**) e aproximadamente **534 mil** são micro e pequenas empresas (**MPEs**).

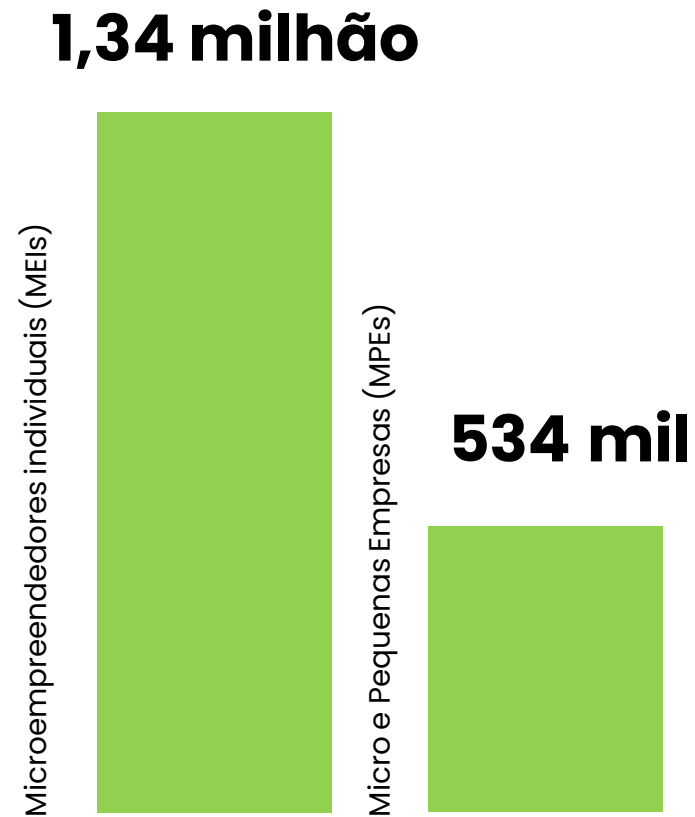
<sup>1</sup> Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP, abril de 2025

# 1,8 milhão

## pequenos negócios

que irão se beneficiar,  
potencialmente, no *Natal*<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Estimativa SEBRAE-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, abril de 2025



# Ficha Técnica

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

**Universo:** Micro e pequenas empresas (MPes) e microempreendedores individuais (MEIs) do Estado de São Paulo

**Amostra:** 1.012 MEIs e 629 MPes e do Estado de São Paulo

**Metodologia:** quantitativa – via telefone, com 1.008 MEIs e 616 MPes e 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 (31/12/23). Esse cadastro também foi utilizado para projeção do número de MPes potencialmente beneficiadas pelas vendas para o Natal. 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 pelas vendas para o Natal teve como base as estatísticas do número de documentos de arrecadação do Simples Nacional (DAS), pagos em outubro de 2024.

**Período de Coleta de Dados:** março de 2025

## Unidade Gestão Estratégica

**Gerente:** Juliana Gazzotti Schneider

**Coordenação:** Felipe Ferreira Barros

**Equipe Técnica:** Alexandre Sousa Nascimento, Angélica Gonçalves Cardoso da Silva, Márcia Shizue Kikuchi, Mariá Fortes de Paula Silva, Pedro João Gonçalves, Rhuan Pereira, Sabrina da Silva Domingos, Tamara Cristina Marmore, Vanessa Rinaldi Fernandes e Whellder Barros de Jesus Silva.

**Fornecedor:** Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade)

### SEBRAE – SP

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



# pesquisa consumidores



## Metodologia

Quantitativa, via painel de respondentes



## Objetivo

Entender o perfil dos consumidores que escolhem comprar de pequenos negócios para o Natal



## Entrevistados

Consumidores da Capital, RMSP (demais municípios, exceto Capital) e interior de São Paulo que declararam que pretendem comprar no Natal



## Amostra

670 entrevistados que pretendem comprar no Natal



## Período

Coleta de dados realizada entre os dias 29/10/25 a 09/11/2025



## Resultados

Apresentados em três grandes blocos:

1. Antes da compra
2. Durante a compra
3. Pagamento
4. Perfil

# Antes da compra

- ❖ **67%** de quem compra dos pequenos presentearão **marido, esposa, noivo, companheiro, namorado(a)** seguido de Filho(a) e/ou enteado (a) / Afilhado(a) (64%) e Mãe e/ou pai, madrasta e/ou padrasto (59%).
- ❖ **44%** compram o presente **15 dias antes do Natal**.
- ❖ **32%** pretendem comprar de forma **totalmente presencial** e outros 32% planejam realizar a maior parte das compras presencialmente, complementando apenas uma parte pela internet.
- ❖ **41%** aproveitam as **promoções e descontos** para comprar na data comemorativa.
- ❖ **53%** buscam informações em **redes sociais** e 52% em lojas virtuais. Por outro lado, quem compra das grandes empresas busca informações em lojas virtuais (64%).

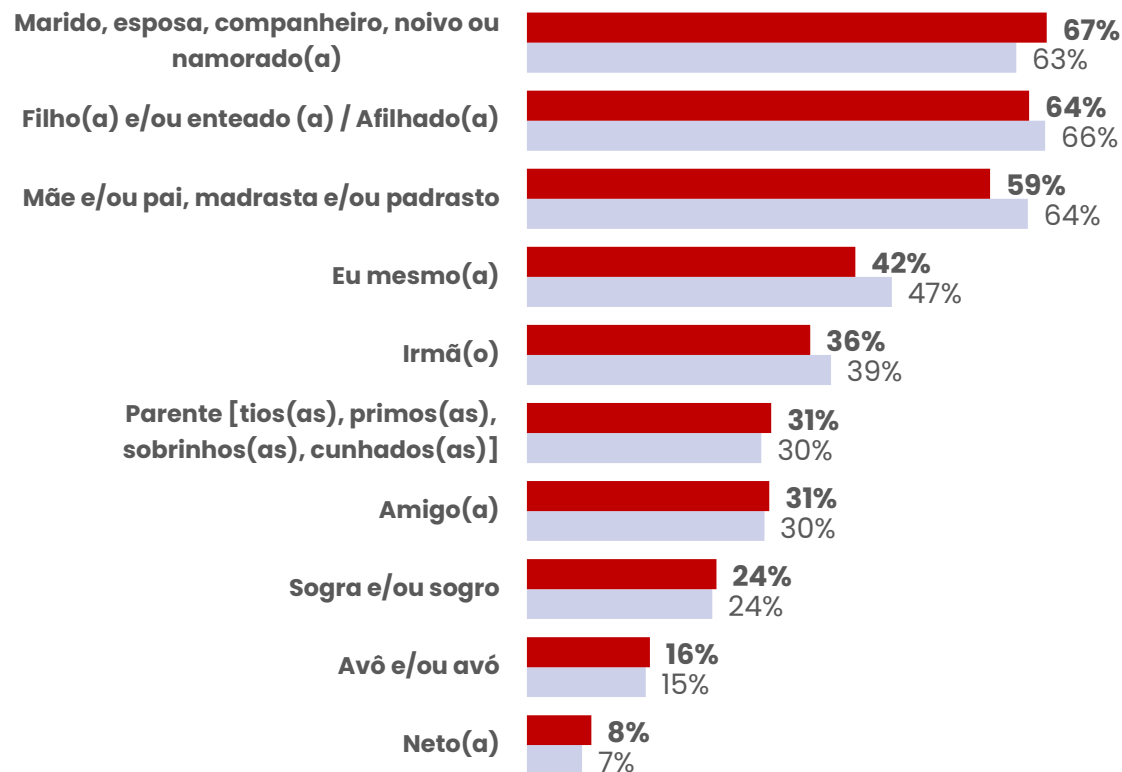
quem compra do pequeno



# 67%

## presentearão marido, esposa, companheiro, noivo ou namorado (a)

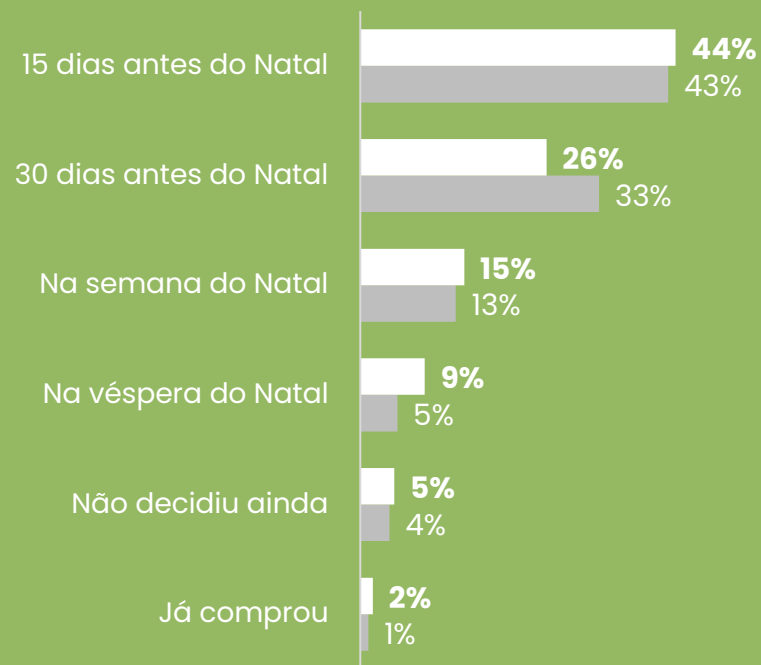
Em relação às suas compras de produtos/serviços para o Natal, você diria que compra para presentear?



Base

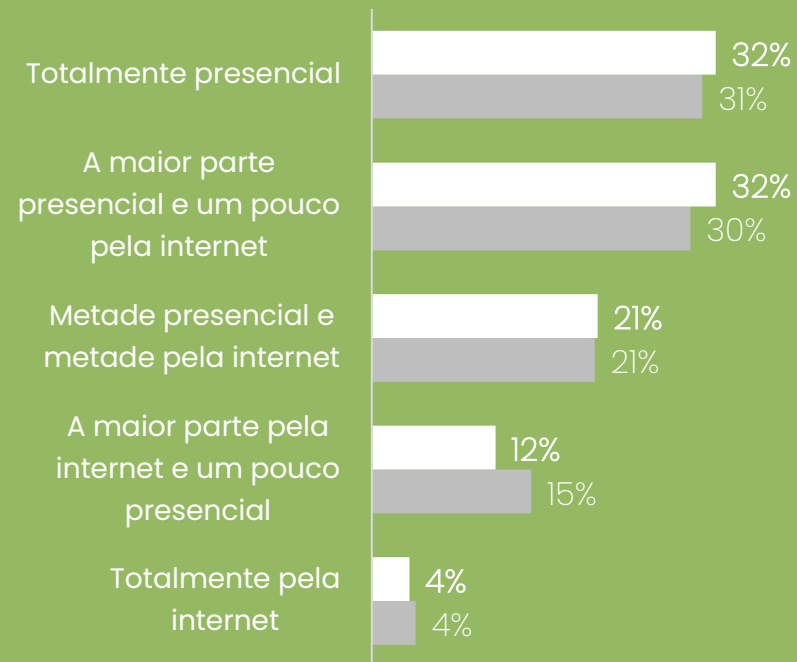
Compra dos pequenos negócios: 400  
Compra dos grandes negócios: 270

**44%** compram o presente  
15 dias antes do Natal



Com que antecedência você compra seus presentes para o Natal?

**32%** pretendem comprar  
totalmente presencial



Como pretende fazer sua compra para o NATAL?

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

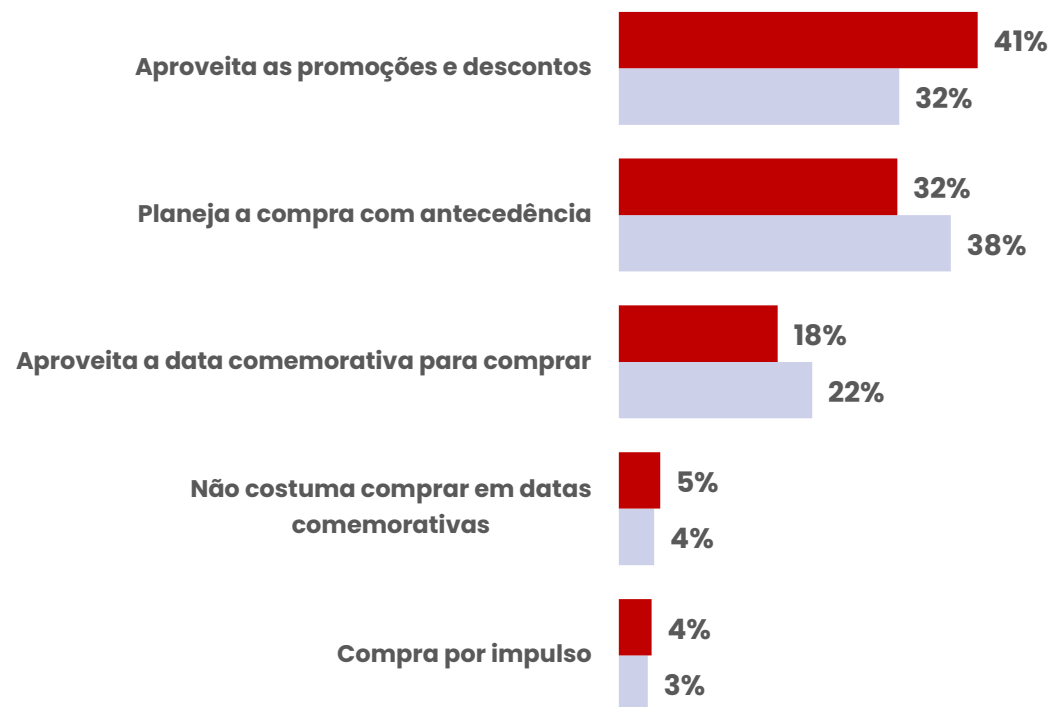
quem compra do pequeno



# 41%

## aproveitam as promoções e descontos

Você diria que na maioria da vezes...



Base

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

# Busca de Informações

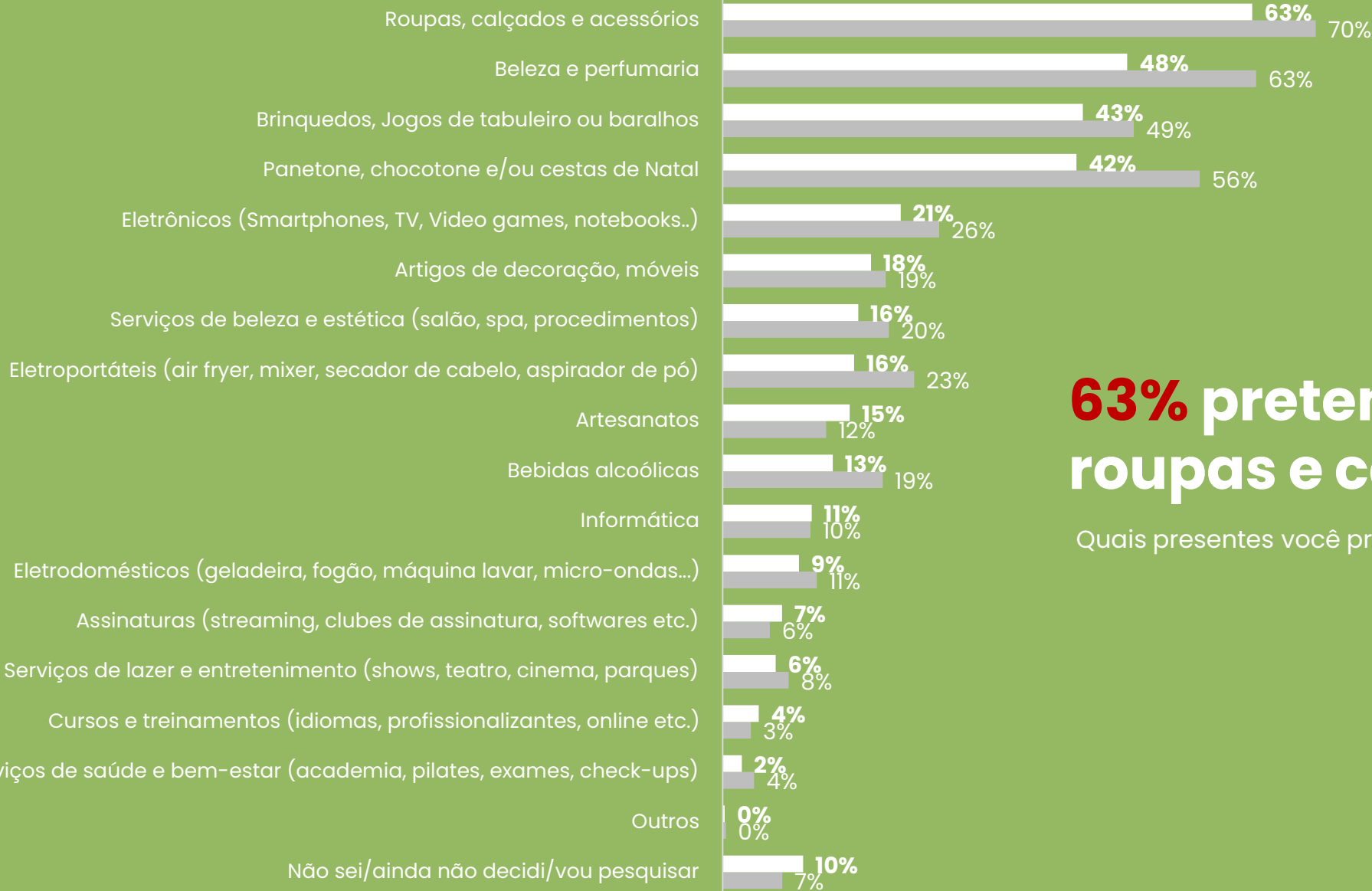


Base

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

# Durante a compra

- ❖ Quem compra dos pequenos negócios pretende gastar em torno de **R\$ 125,00** por presente, seja em pequenos negócios ou grandes empresas.
- ❖ A média é de **4 presentes nos pequenos negócios**, assim como nos grandes.
- ❖ Roupas e calçados serão os presentes mais comprados, tanto nos pequenos negócios (63%) como nas grandes empresas (70%).
- ❖ Na sequência estão os artigos de beleza e perfumaria, sendo 48% nos pequenos negócios e 63% nas grandes empresas.



## 63% pretendem comprar roupas e calçados

Quais presentes você pretende comprar para o Natal?

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

quem compra do pequeno



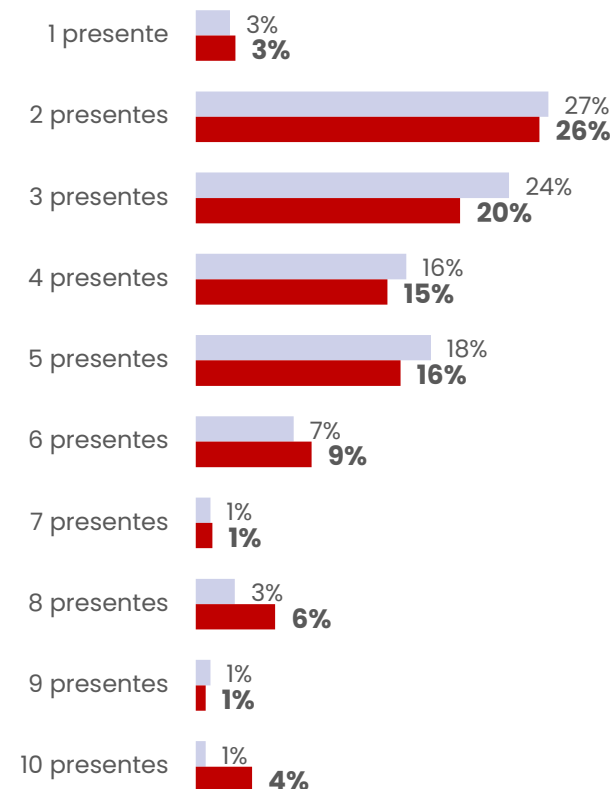
# presentes

pretensão de gastos

**R\$ 125,00**

valor dos presentes<sup>1</sup>

R\$ 125,00



Média

■ 4,1 presentes

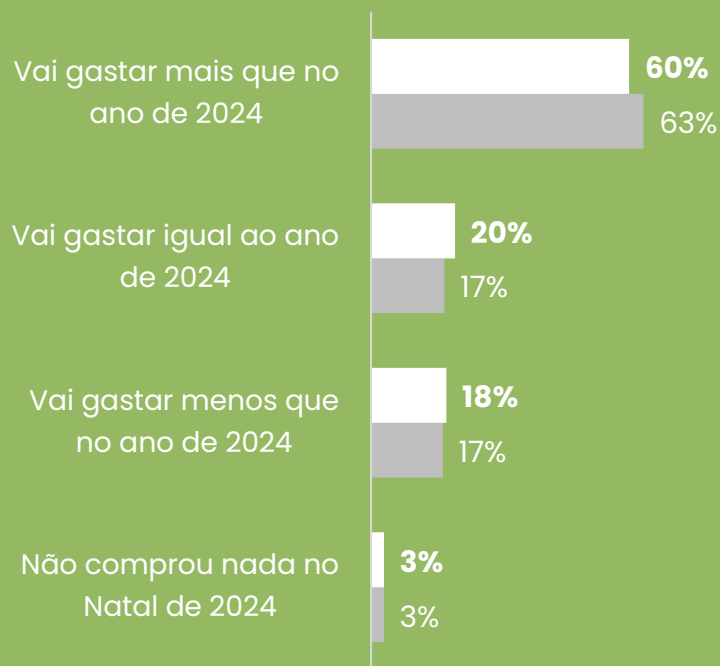
■ 3,7 presentes

Base

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

<sup>1</sup> Mediana do valor dos presentes.

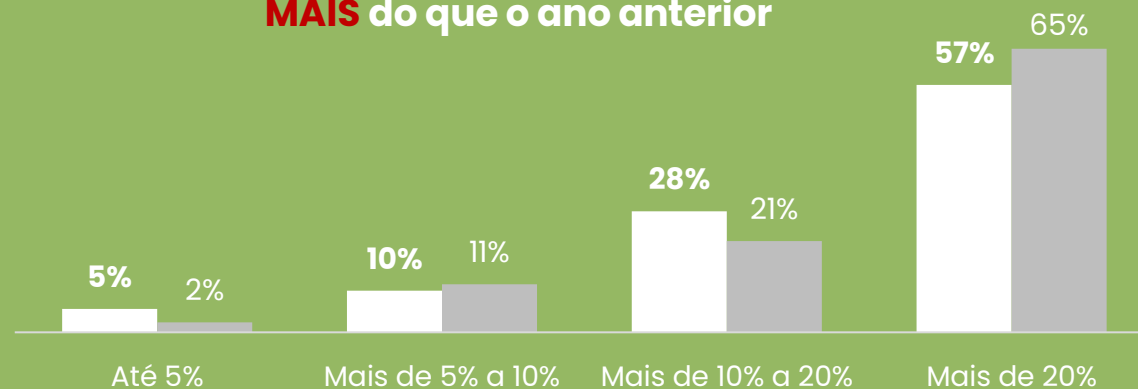
# 60% irão gastar MAIS que o ano anterior



Base

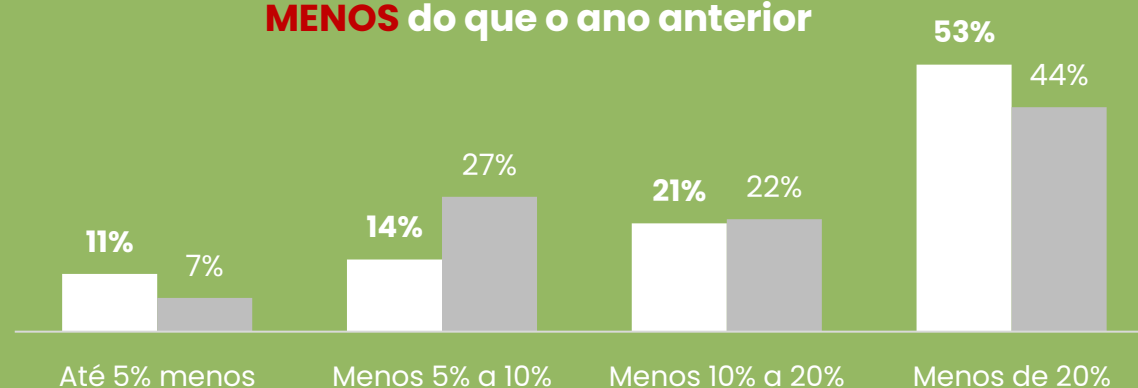
Compra dos pequenos negócios: 400  
 Compra dos grandes negócios: 270

## Quanto por cento vai gastar **MAIS** do que o ano anterior



Base 411

## Quanto por cento vai gastar **MENOS** do que o ano anterior



Base 115

# Pagamento

- ❖ Tanto quem compra dos pequenos (52%), como quem compra dos grandes (56%) utiliza o **PIX** como principal forma de pagamento e aproximadamente **65%** prefere **pagar à vista**.
- ❖ Cerca de 29% dos consumidores pretendem utilizar uma parte do **décimo terceiro para as compras e outra parte para comprar no Natal**. Apenas 10% de ambos os grupos pretendem utilizar todo o décimo terceiro **exclusivamente para compras** de final de ano.
- ❖ O que mais influencia na decisão de compra produto/serviços em pequenos negócios é o **preço (35%)**, seguido da **qualidade dos produtos (34%)**, **ofertas e promoções (29%)** e **variedade de produtos(23%)**.

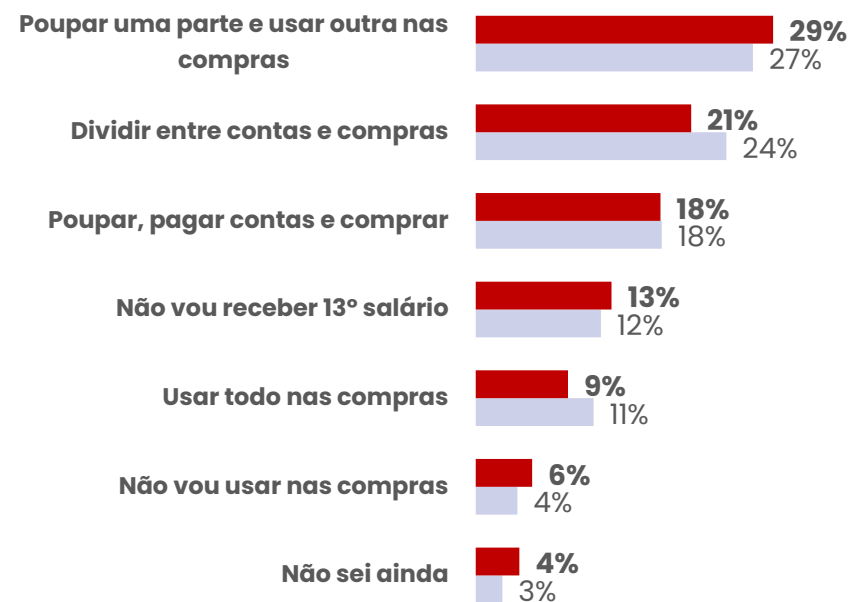
quem compra do pequeno



# 29%

pretendem utilizar uma parte do décimo terceiro para poupar e outra para comprar Natal.

Como você pretende utilizar o 13º salário?



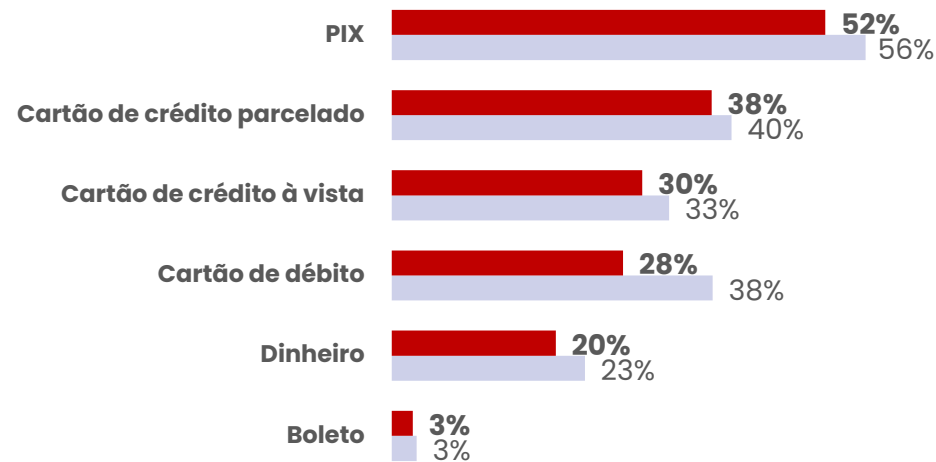
Base

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

quem compra do pequeno



# 52% utilizarão pix



**À vista**  
**64%** 66%

**Parcelado**  
**36%** 34%

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

## O que mais influencia na compra nos pequenos negócios é o PREÇO seguido da QUALIDADE



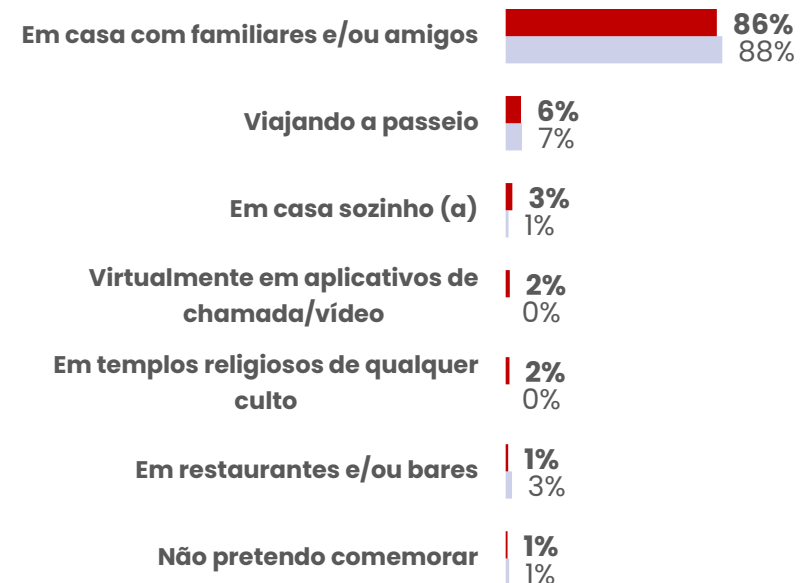


pesquisa **consumidores**

# 86%

## pretendem celebrar o Natal em casa com familiares e/ou amigos

Onde você vai comemorar o NATAL?



Base

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

pesquisa **consumidores**



# **perfil dos respondentes**

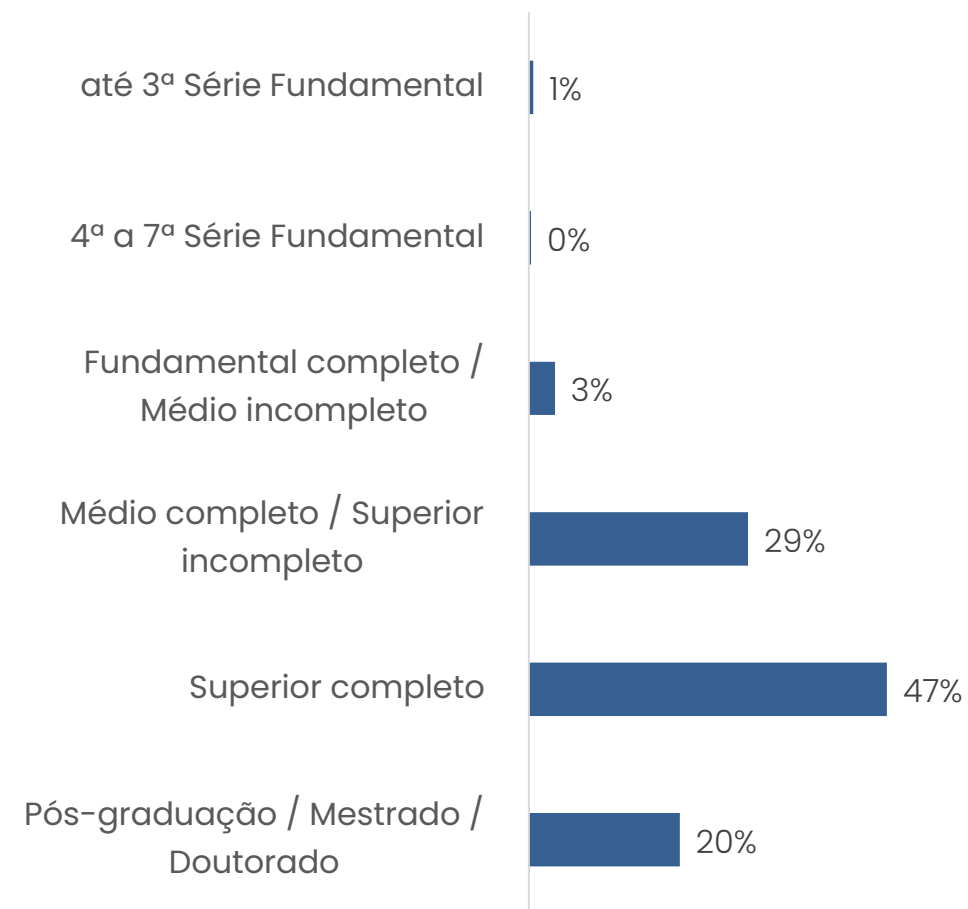
**Feminino**

**52%**

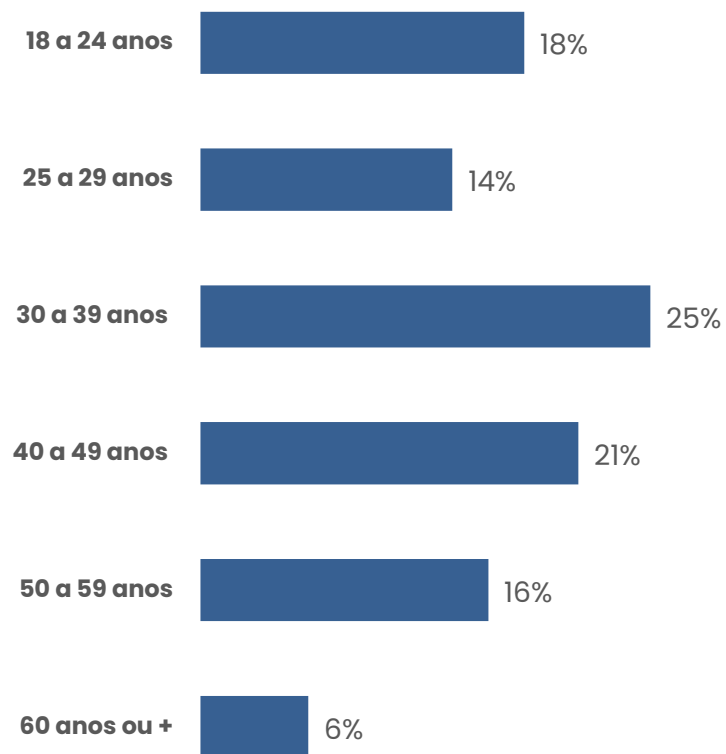
**Masculino**

**48%**

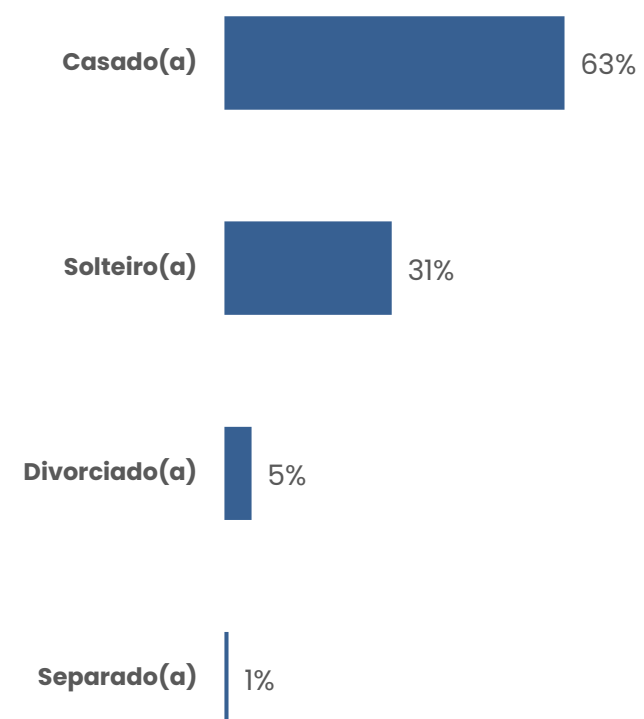
## **Escolaridade**



## Faixa etária



## Estado civil



# Classe

**A**

Renda domiciliar média: R\$ 21.826,74

**3%**

**B**

Renda domiciliar média: R\$ 6.832,84

**25%**

**C**

Renda domiciliar média: R\$ 2.546,64

**51%**

**D-E**

Renda domiciliar média: R\$ 900,60

**21%**

# Região São Paulo

Interior

**53%**

Capital

**27%**

Região  
Metropolitana<sup>1</sup>

**20%**

<sup>1</sup> Exceto o município de São Paulo

## FICHA TÉCNICA

**Objetivo:** Esta pesquisa busca entender o perfil dos consumidores que escolhem comprar de pequenos negócios para o Natal, explorando os motivos que norteiam suas decisões de compra e os padrões de consumo associados.

Os resultados têm o objetivo de fornecer *insights aos pequenos negócios* para aprimorar sua competitividade e atender de forma mais eficaz às necessidades do mercado durante esse período festivo.

**Universo:** População do Estado de São Paulo, a partir de 18 anos.

**Amostra:** 670 consumidores maiores de 18 anos.

**Metodologia:** quantitativa, via 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, considerando projeções do IBGE para a população em 2022, e a população por classe de consumo, conforme o IPC Maps 2022 (IPC Marketing Editora).

**Período de coleta dos dados:** 29/10 a 09/11/2025

### Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação: Felipe Ferreira de Barros

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Angelica Gonçalves C. Silva, Márcia Shizue Kikuchi, Mariá Fortes de Paula Silva, Pedro João Gonçalves, Rhuan Pereira, Sabrina da Silva Domingos, Tamara Cristina Mármore, Vanessa Rinaldi Fernandes e Whellder Barros de Jesus Silva

Fornecedor: Instituto Consulting do Brasil – Inteligência de Pesquisa

### SEBRAE – SP

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