



pesquisa

Páscoa

2026

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.

Este relatório tem como tema as vendas na **PÁSCOA**.

O relatório apresenta:

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

Boa leitura!

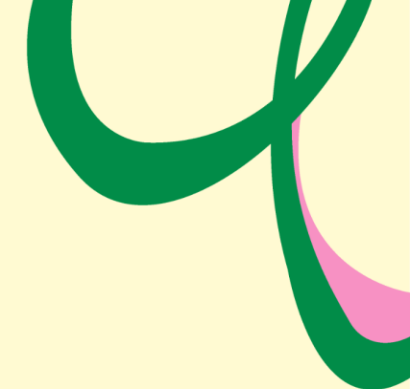


quem compra do pequeno



pesquisa

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 2026.

Cerca de **164 mil pequenos negócios do Estado de São Paulo tendem a ser beneficiados pelas vendas na Páscoa de 2026.**

Dessas empresas, cerca de **88 mil são micro e pequenas empresas (MPEs)** e aproximadamente **76 mil são microempreendedores individuais (MEIs).**

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

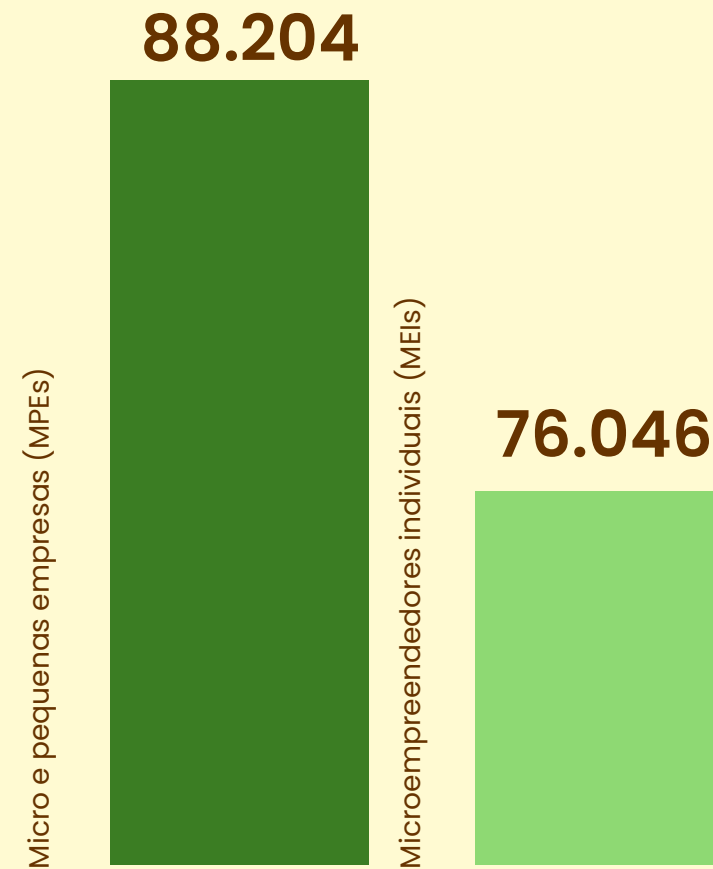


quem compra do pequeno

164 mil

pequenos negócios

irão se beneficiar,
potencialmente, na *Páscoa*¹



¹ Estimativa SEBRAE-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP (Sebrae-SP/Seade, abril de 2025)



Tendências sobre chocolates artesanais no mundo

- **Preferência por qualidade e experiências únicas**

Os consumidores estão mostrando um crescente interesse por chocolates artesanais de alta qualidade, que oferecem experiências únicas. Há marcas que se especializam em chocolates finos e artesanais.¹

- **Inovação em sabores e ingredientes**

Há uma demanda crescente por inovações em sabores, incluindo opções orgânicas. Os consumidores estão cada vez mais informados sobre a origem dos ingredientes, o que deverá impulsionar a popularidade de chocolates que alinham sabor e sustentabilidade.²

- **Adoção de canais de E-commerce**

O e-commerce tende a se tornar um canal relevante para a distribuição de chocolates artesanais. Isso permite que os consumidores comparem preços e acessem informações sobre os produtos.¹

¹ Euromonitor. Chocolate Confectionery in Mexico. Country Report, June 2025.

² Euromonitor. Chocolate Confectionery in Ireland. Country Report, June 2025.

Ficha Técnica

Objetivo: Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas para a Páscoa em suas empresas.

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

Amostra: 1.008 MEIs e 616 MPEs 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 pela Páscoa. 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 número de documentos de arrecadação do Simples Nacional (DAS) pagos em outubro de 2024.

Metodologia: quantitativa – via telefone. A amostra foi selecionada por critérios probabilísticos, de forma que represente as MPEs e MEIs do Estado de São Paulo.

Período de coleta dos dados: abril de 2025

UNIDADE GESTÃO ESTRATÉGICA

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação: Felipe Ferreira de Barros

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Angélica Gonçalves C. Silva, Márcia Shizue Kikuchi, Mariá Fortes de Paula Silva, Pedro João Gonçalves, Rhuan Pereira, Sabrina da Silva Domingos, Tamara Cristina Mármora, 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

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

quem compra do pequeno



pesquisa

Consumidores



Metodologia

Quantitativa, via painel de respondentes



Objetivo

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos negócios e quem compra dos grandes estabelecimentos 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 negócios *versus* quem compra nos grandes estabelecimentos.



Amostra

670 pessoas físicas que pretendem comprar na Páscoa



Período

Coleta de dados realizada entre os dias 15 a 24 de fevereiro de 2026



Resultados

Apresentados em três grandes blocos:

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

Nos gráficos de perguntas únicas, a soma dos percentuais pode oscilar em torno de 1% devido ao arredondamento decimal, resultando em valores entre 99% e 101%. Nas perguntas de respostas múltiplas, o total pode ultrapassar 100%, uma vez que os participantes têm a possibilidade de selecionar mais de uma alternativa.

quem compra do pequeno



Perfil Respondentes

- **Mulheres (52%)**
- **Faixa etária 30 a 39 anos (25%)**
- **Médio completo ou mais (94%)**
- **Casado (46%)**

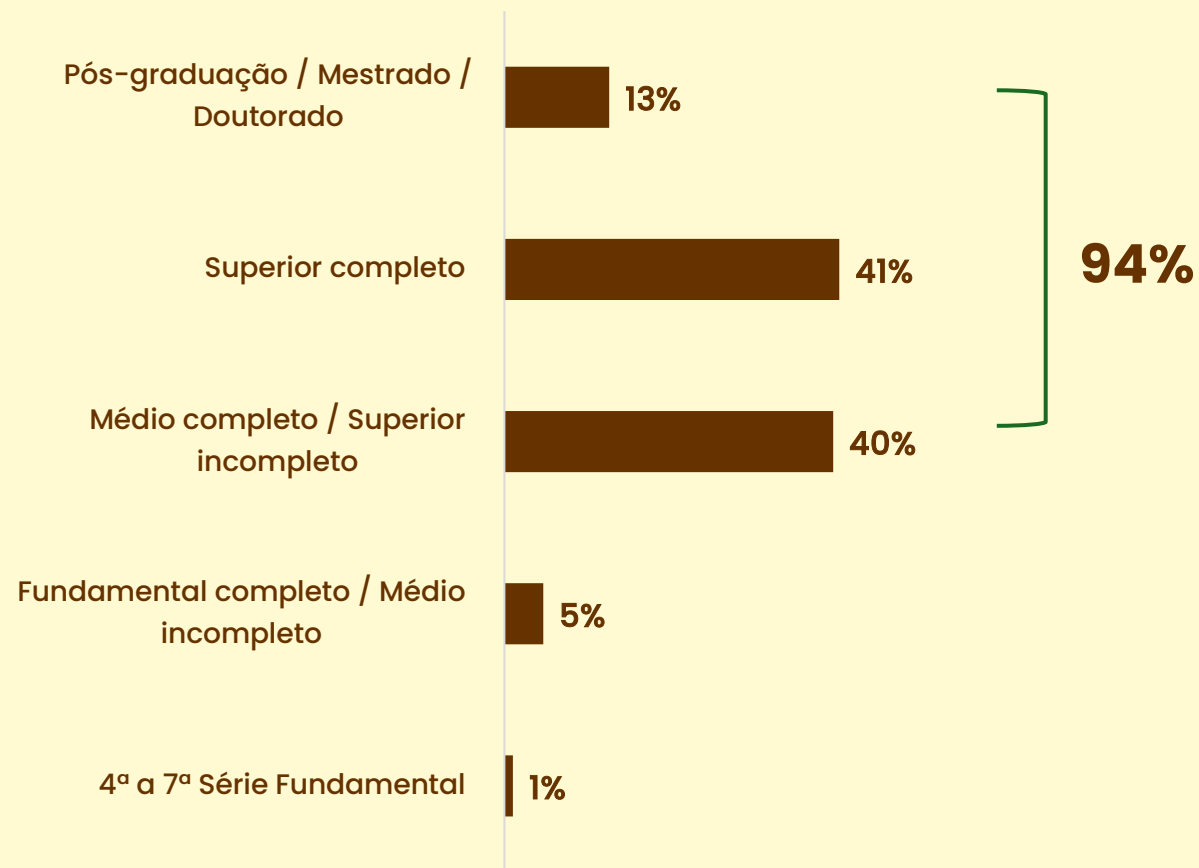
feminino

52%

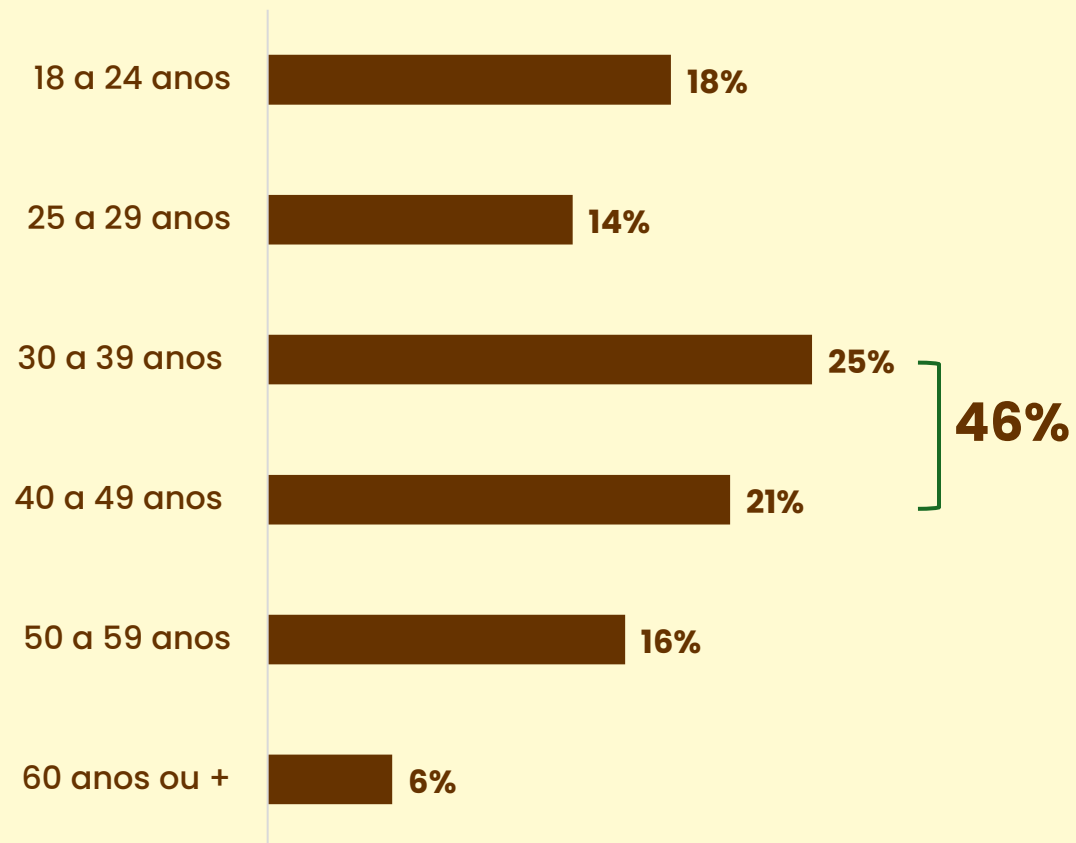
masculino

48%

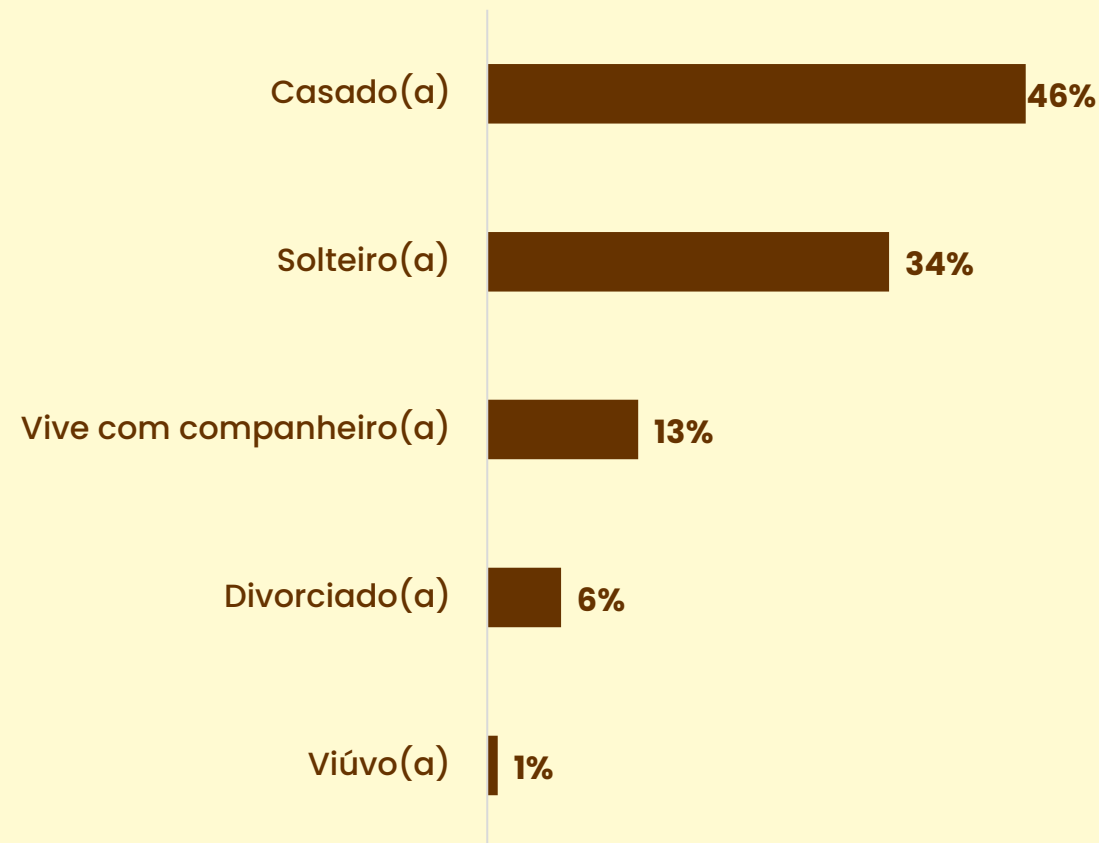
Escolaridade



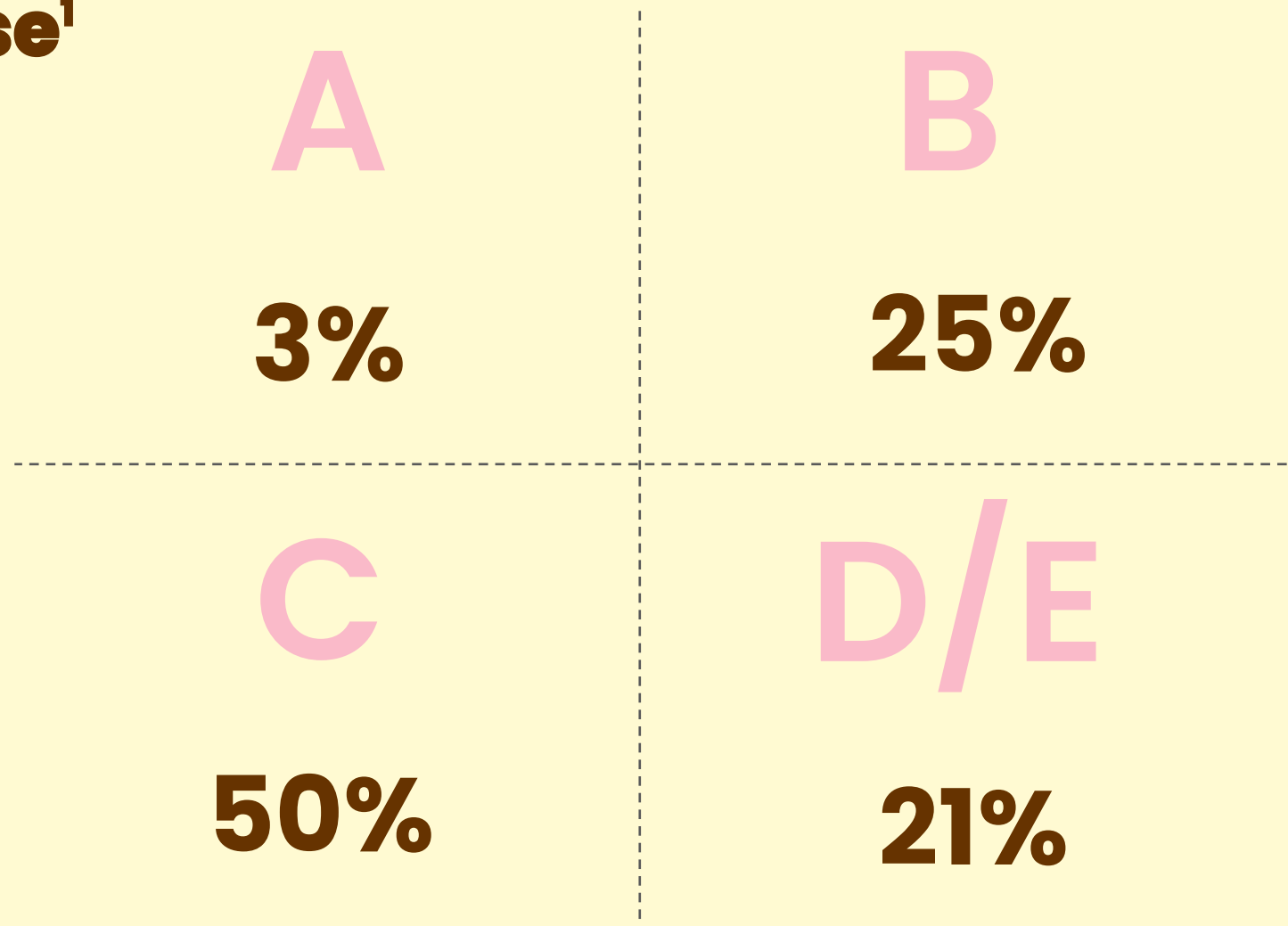
Faixa etária



Estado civil



Classe¹



¹ Critério Brasil - Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP)

Região São Paulo

Interior

53%

Capital

28%

Região
Metropolitana¹

20%

¹ Exceto o município de São Paulo

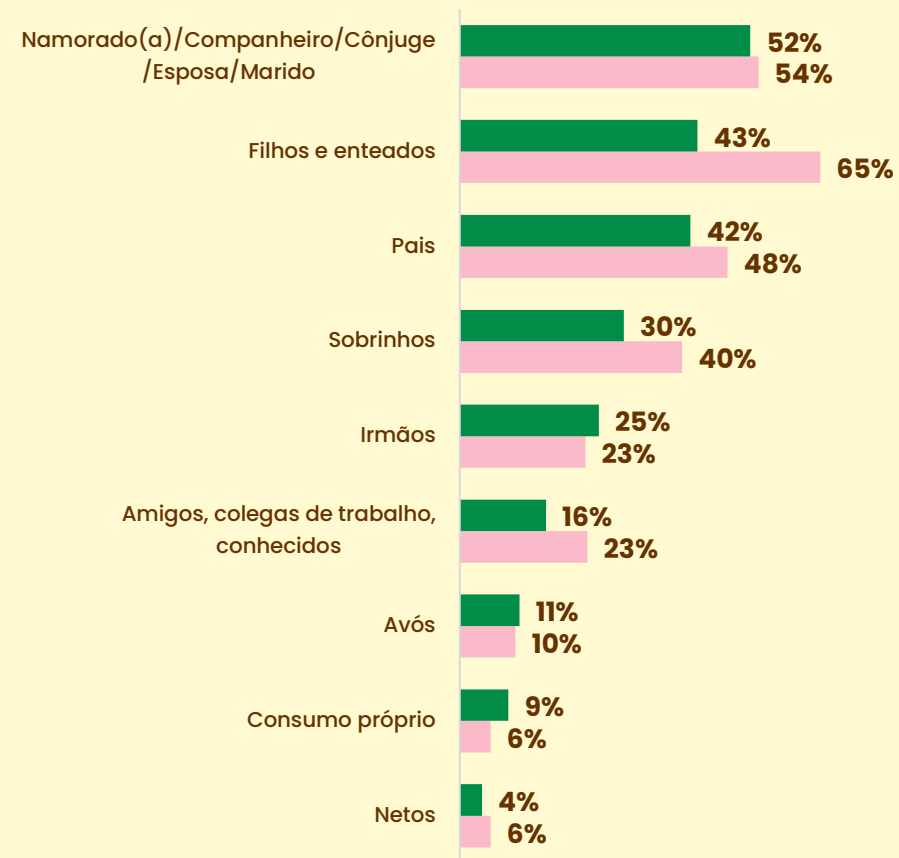
Antes da compra

- Quem compra de pequenos negócios **presenteará mais namorado(a)/companheiro(a)/Cônjuge/Esposa/Marido (52%)** e quem compra dos grandes presenteará mais filhos e enteados (65%).
- Tanto para quem compra dos pequenos (68%) como quem compra dos grandes (73%), a primeira opção é comprar ovos de Páscoa, a segunda opção são **chocolates em geral**.
- A preferência de quem compra dos pequenos é por **chocolates artesanais (42%)** e **recheados (42%)**; quem compra em grandes estabelecimentos prefere **chocolates recheados (49%)**.
- Tanto os consumidores de pequenos negócios (60%) quanto os de grandes (68%) **valorizam a marca do produto**. Adicionalmente, os consumidores que compram dos grandes estabelecimentos têm uma preferência por ovos de Páscoa com embalagens diferenciadas (45%).
- Quem compra dos pequenos e dos grandes planeja a compra com **antecedência de 7 a 14 dias (37% e 41%)**.
- O **preço** é o fator que mais influencia na escolha de um produto entre os que compram dos pequenos (41%), seguido da qualidade dos produtos (35%) e ofertas e promoções (31%).
- Tanto quem compra dos pequenos negócios como dos grandes, buscam informações, principalmente em **lojas, supermercados e mercearias (62% e 78%)** ou **Instagram (49% para ambos)**.



Pretendem presentear

Namorado(a), companheiro(a), cônjuge, esposa ou marido Filhos e enteados



Base

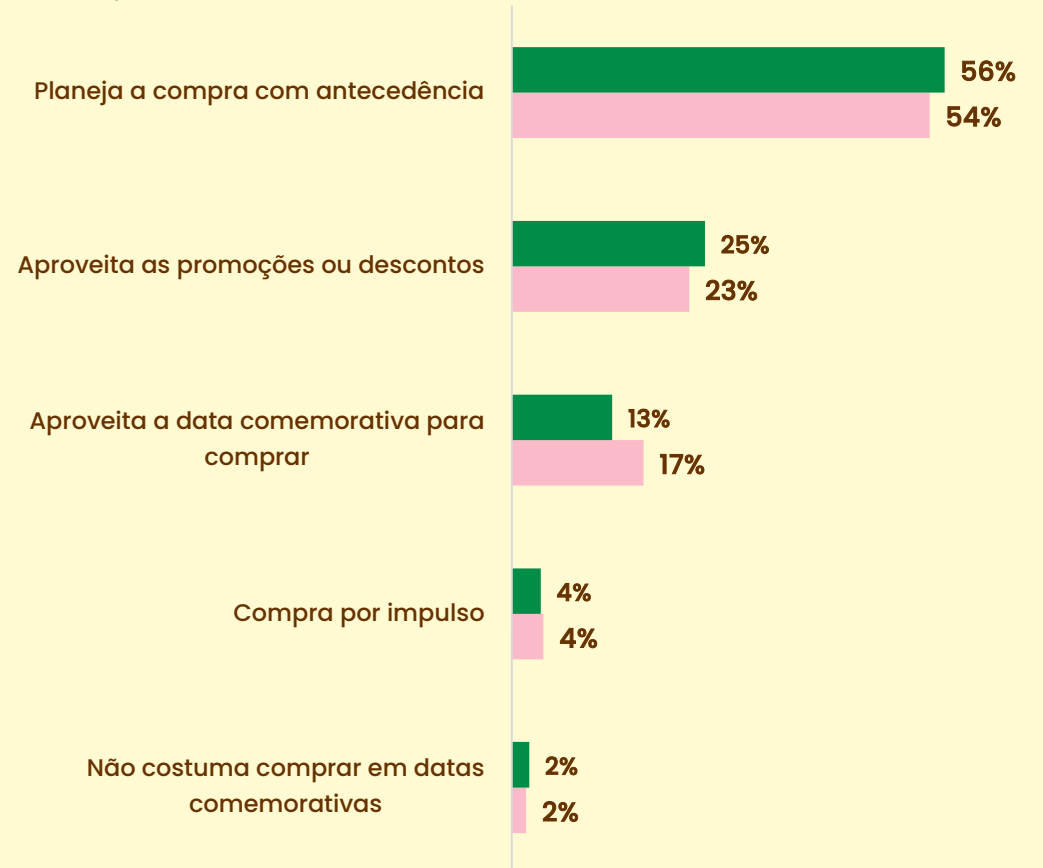
■ Compra dos pequenos negócios: 400
■ Compra dos grandes negócios: 270



56%

planejam a compra com antecedência

E você diria que...



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



Pretendem comprar

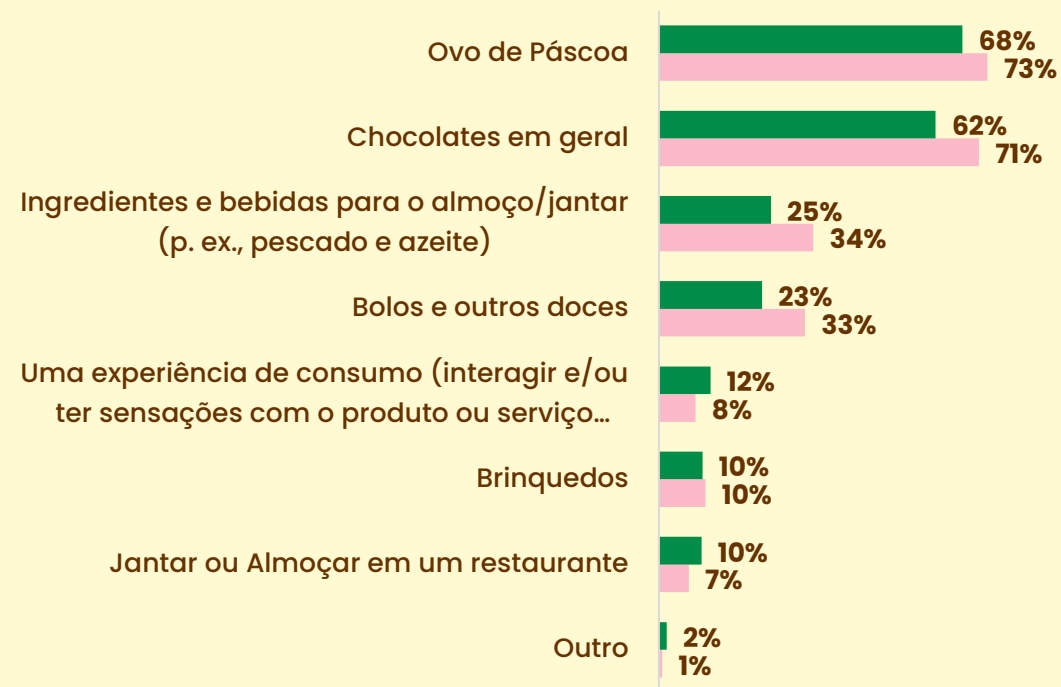
68%

ovo de páscoa

62%

Chocolates em geral

O que você pretende comprar no período da Páscoa?



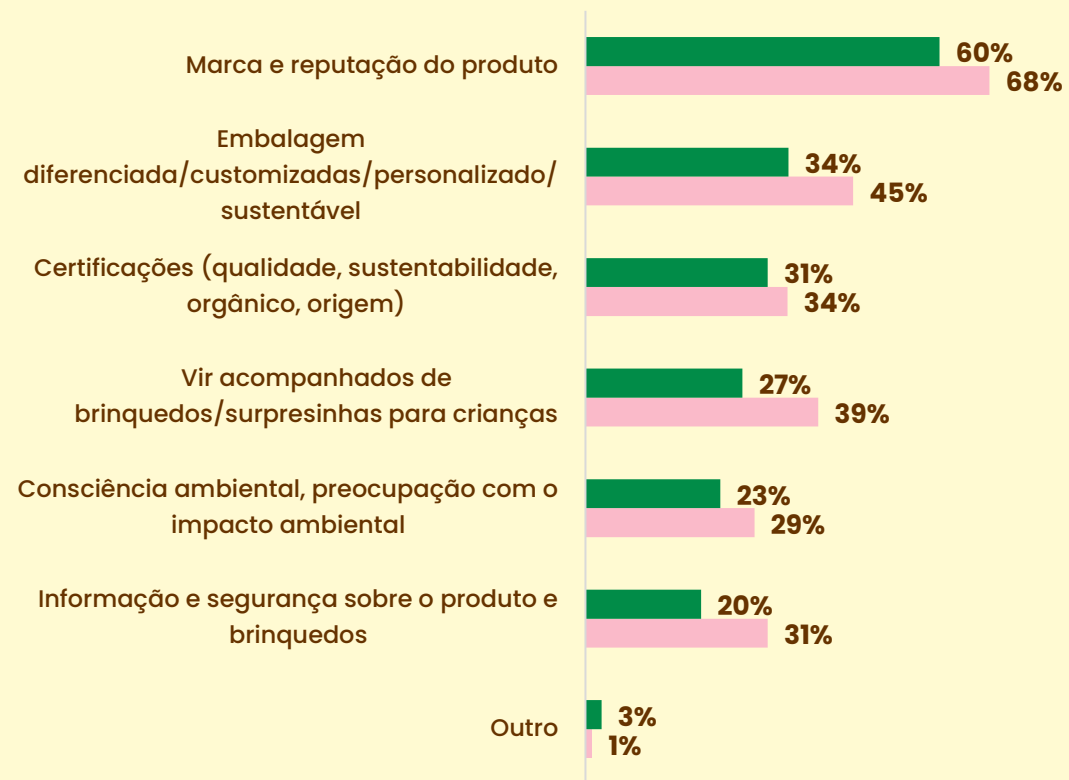
Base

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

60%

pensam na marca e reputação do produto ao comprar Ovos de Páscoa

Além do ovo de Páscoa, o que você considera ao comprar ovos de Páscoa?



Base

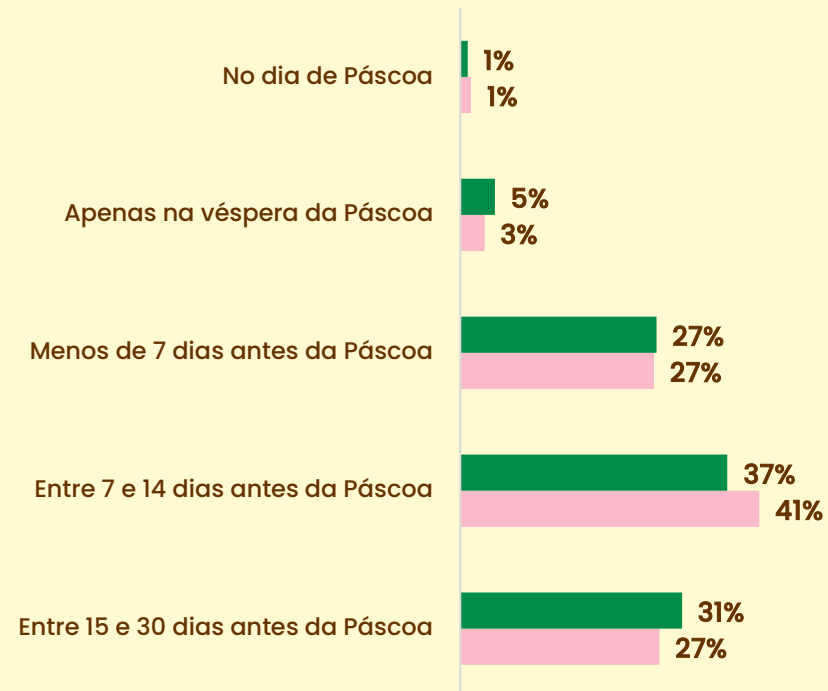
■ Compra dos pequenos negócios: 400
■ Compra dos grandes negócios: 270

quem compra do pequeno

pesquisa consumidores

37%

Compram entre 7 e 14 dias antes da Páscoa

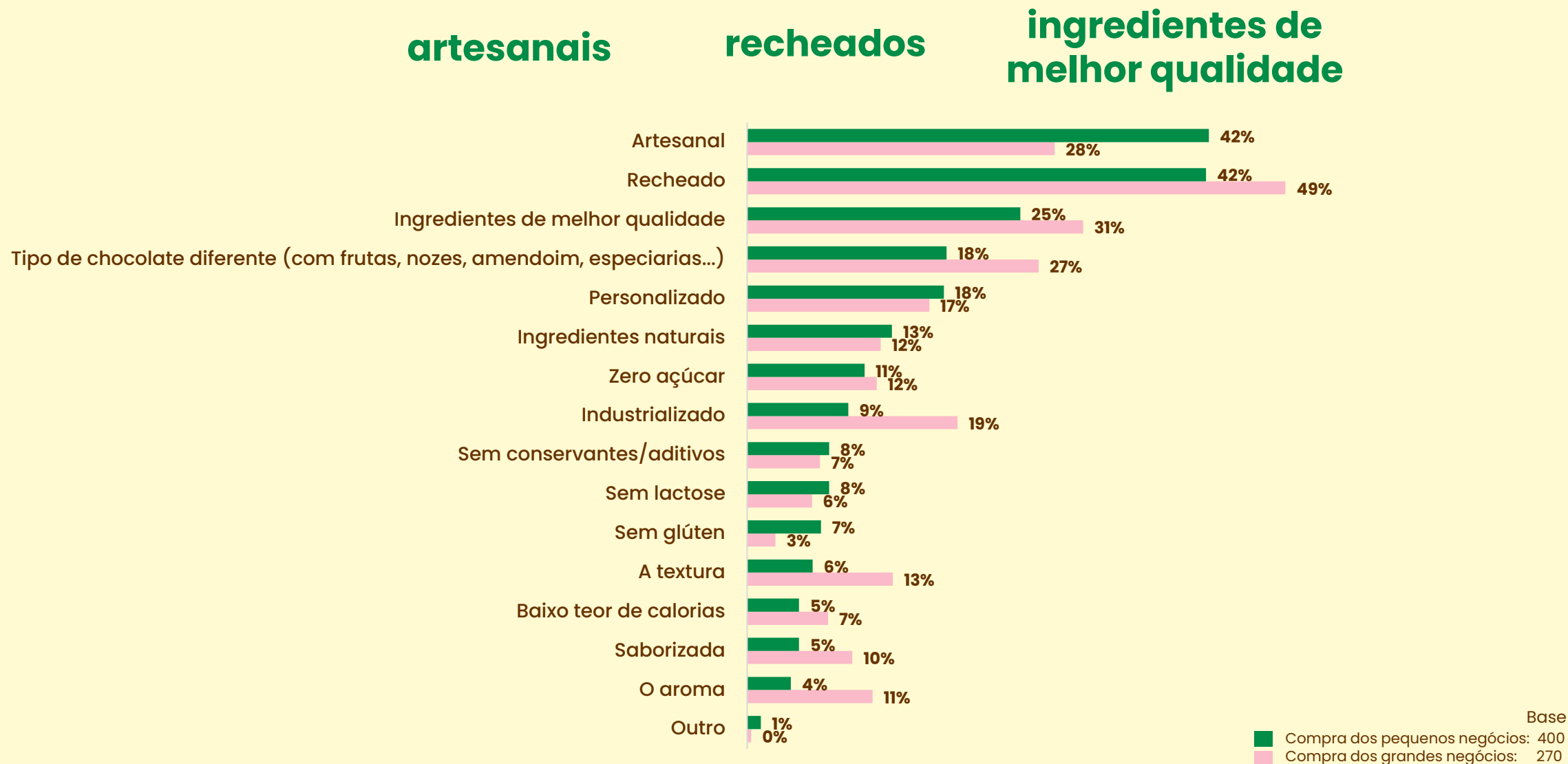


Base

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

Como prefere?

Dão preferência para produtos



Fatores que influenciam comprar do pequeno

preço

qualidade
dos produtos

ofertas e
promoções



quem compra do pequeno

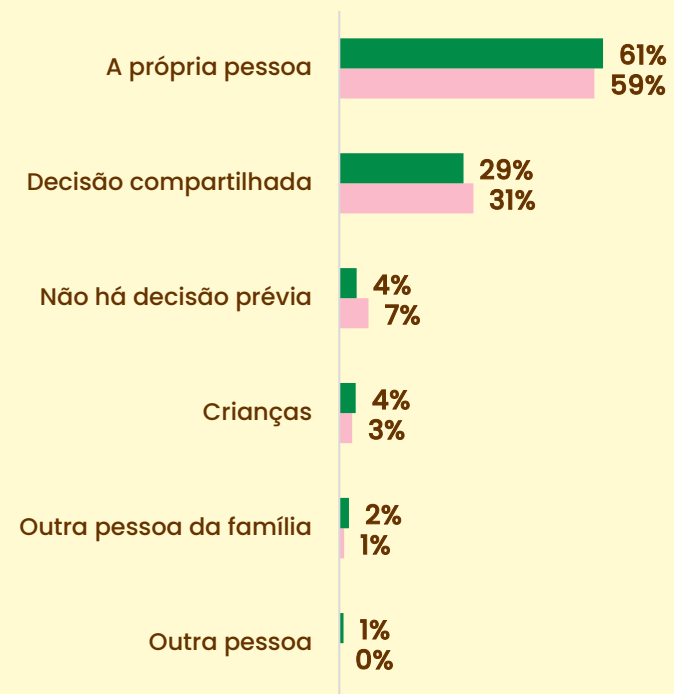


61%

pesquisa consumidores

O próprio respondente decide o que será comprado na Páscoa

Quem normalmente decide o que será comprado na Páscoa?



Base

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

Busca de Informações

Lojas, supermercados e mercearia



62%
78%

Instagram



49%
49%

Recomendação das pessoas



47%
40%

Facebook



25%
23%

Tik Tok



25%
33%

Youtuber, influenciadores digitais e celebridades



17%
20%

Pinterest



0%
1%

Outro



2%
1%

Durante a compra

- As pessoas pretendem comprar, em média, de 2 a 3 presentes dos pequenos, sendo que o gasto médio planejado (ticket médio) é de R\$ 285,00 para quem compra dos pequenos.
- 41% dos que compram dos pequenos planejam aumentar os gastos em relação ao ano anterior e desses, 47% estimam um acréscimo entre 5% e 10%.
- Tanto quem compra dos pequenos como quem compra dos grandes preferem comprar de forma totalmente presencial, respectivamente 62% e 60%.
- A maioria dos que compram dos pequenos pretende comemorar a Páscoa em casa (40%) ou em casa de familiares (47%).

35%

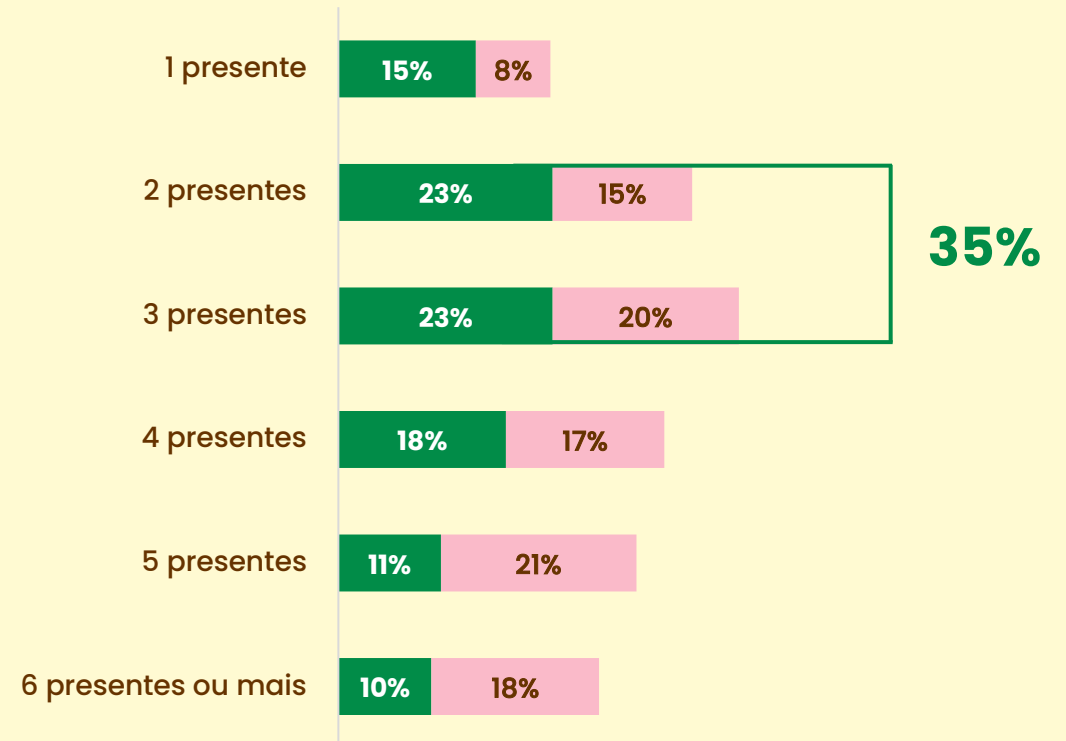
pretendem comprar de 2 a 3 presentes

Quantos presentes você pretende comprar no total?

No total, vai gastar aproximadamente

R\$ 285,00

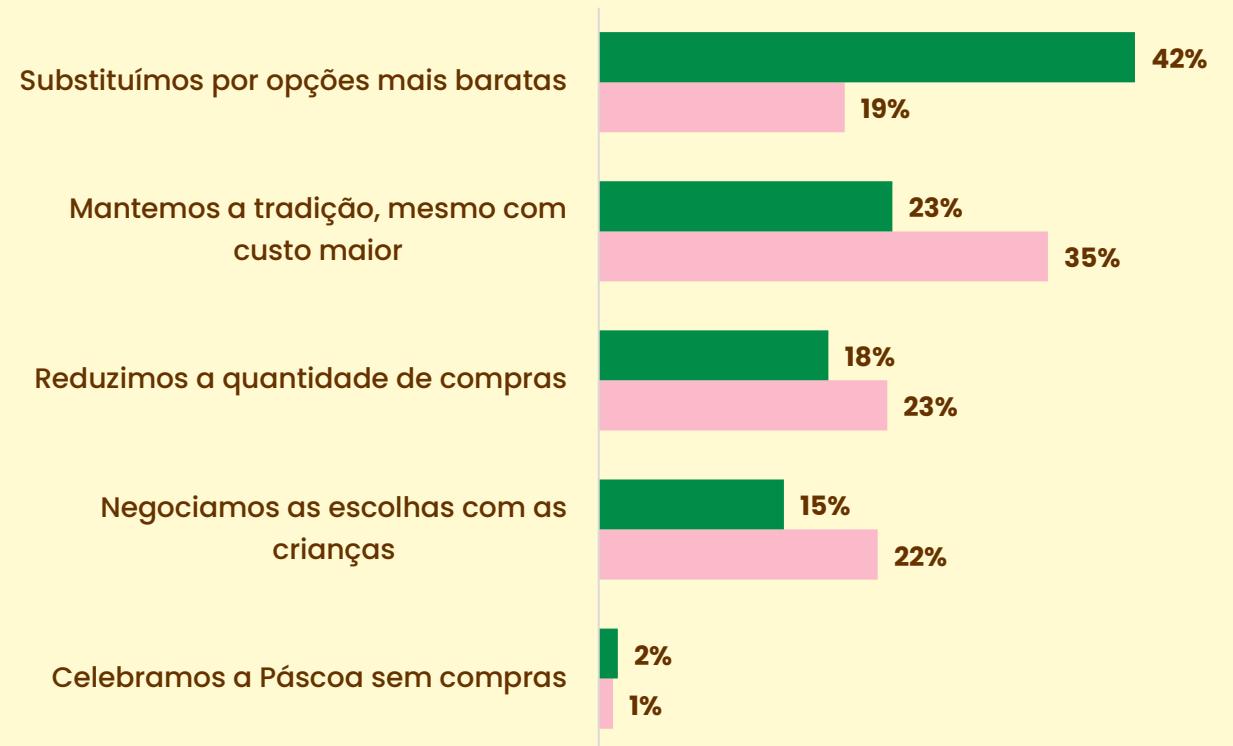
R\$ 471,00



Quando os preços estão altos, o que costuma acontecer na sua casa

42%

Substituem por opções mais baratas

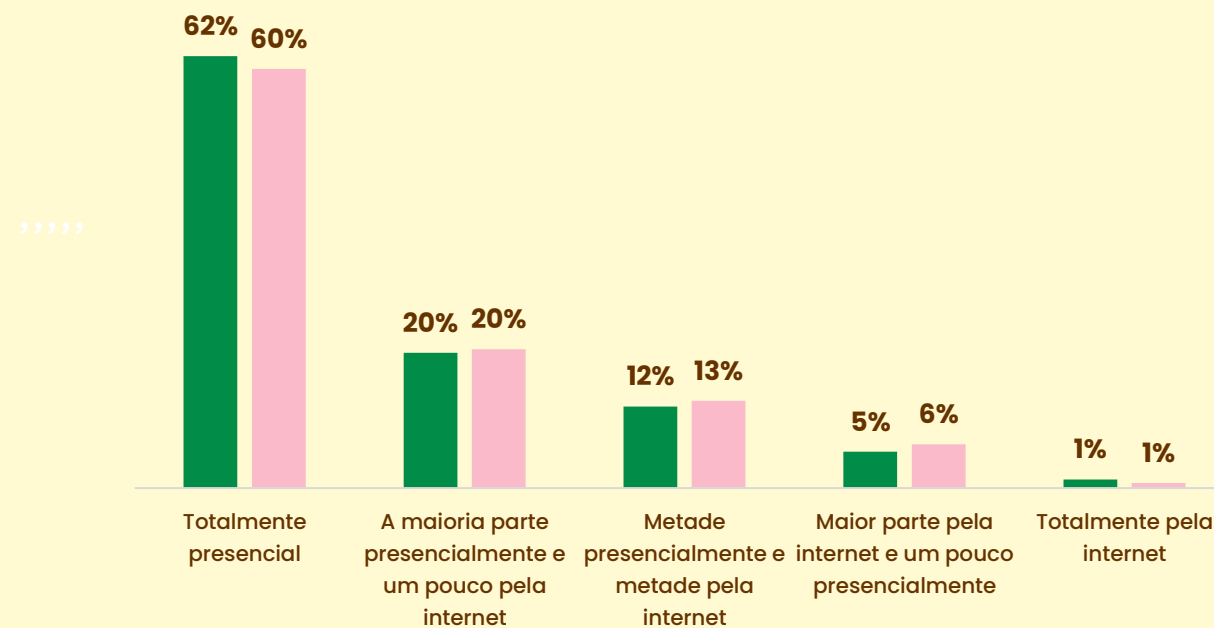


62%

compram totalmente presencial

De que forma pretende comprar para a Páscoa?

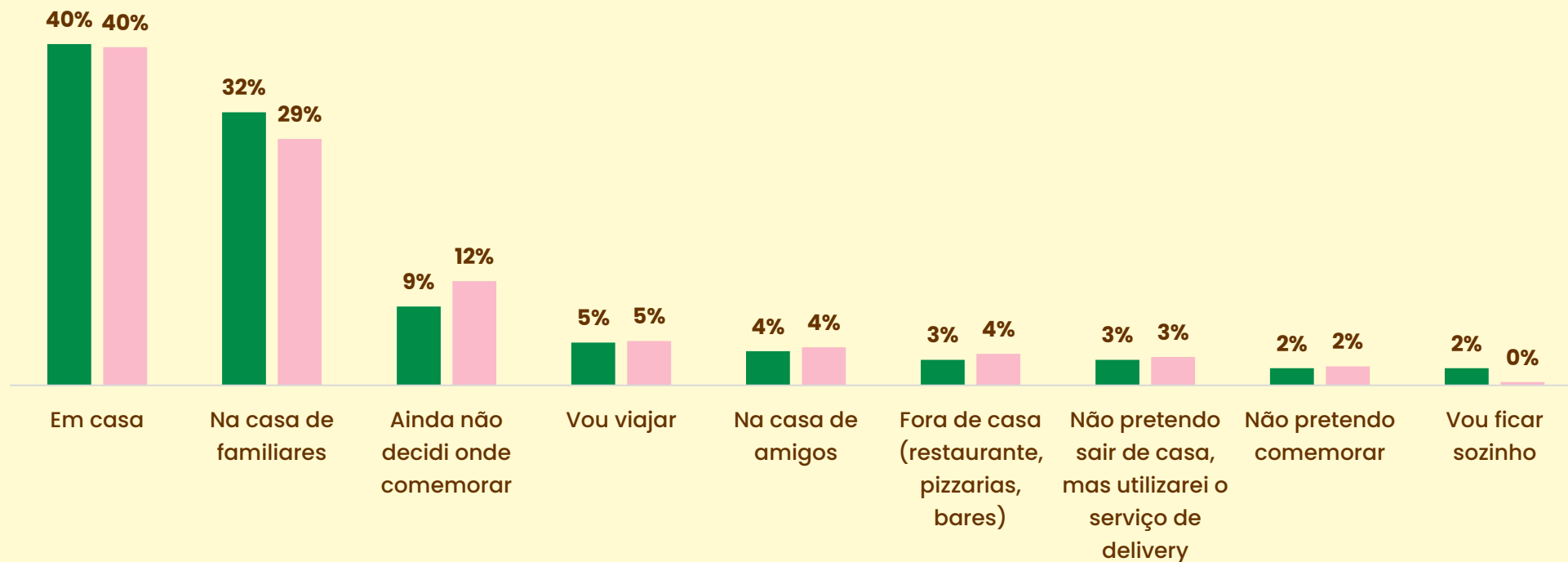
pesquisa consumidores



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

Onde você vai comemorar a Páscoa?

40% planejam celebrar a Páscoa em casa

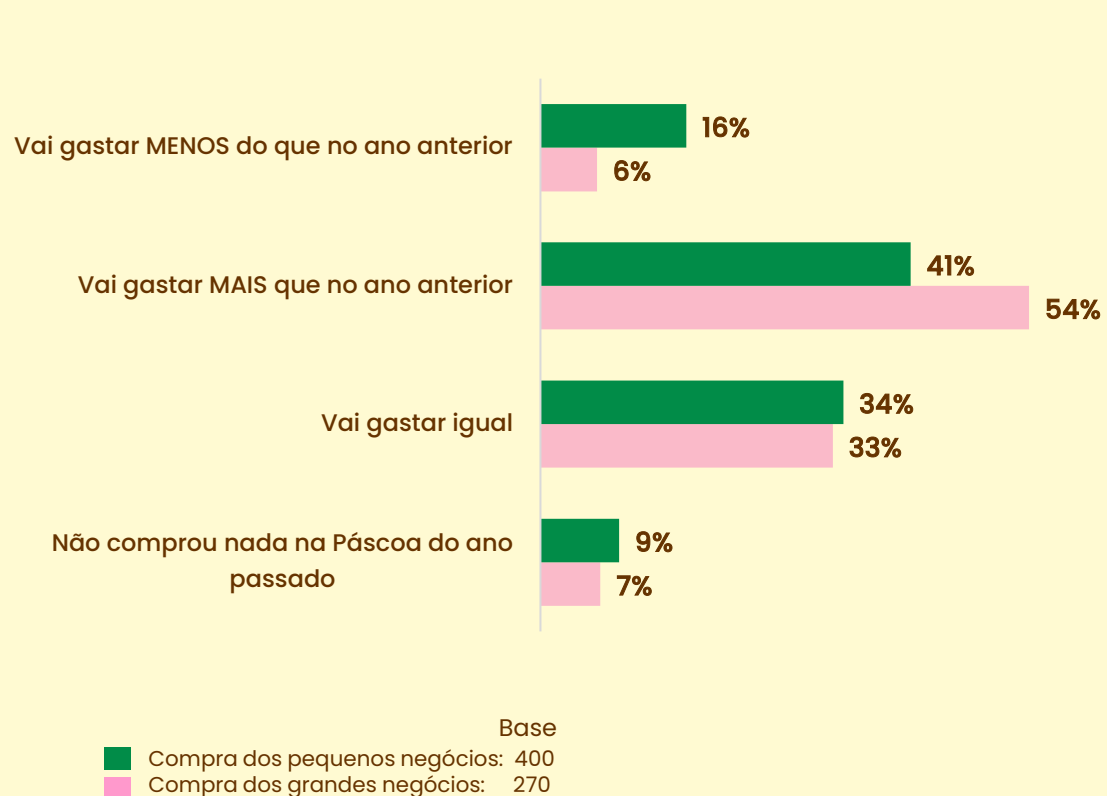


Base

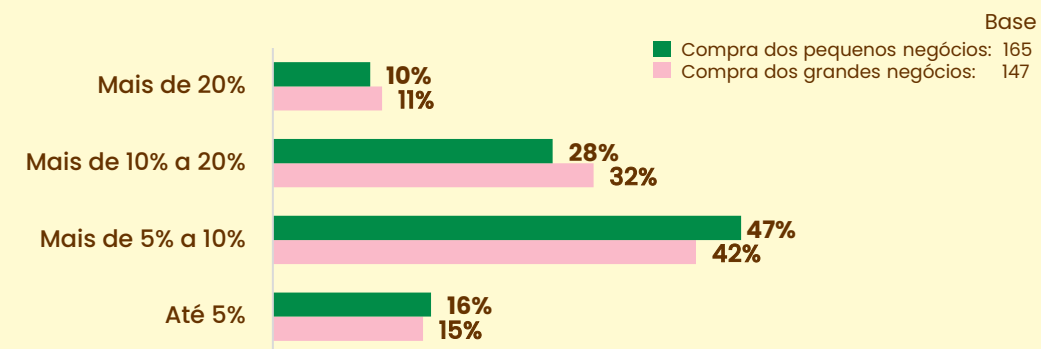
■ Compra dos pequenos negócios: 400
■ Compra dos grandes negócios: 270

Gastos

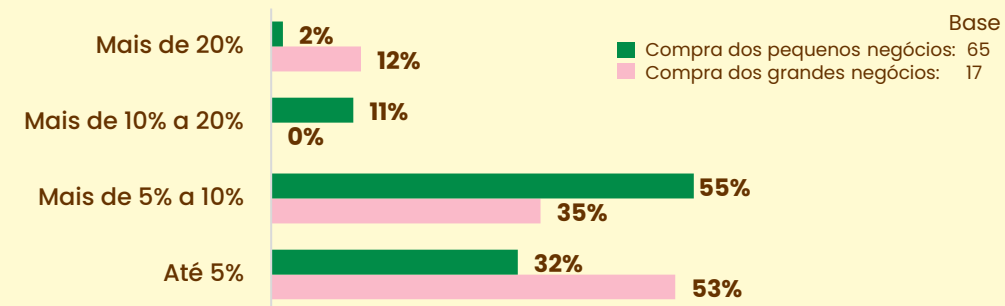
41% irão gastar **MAIS** do que ano anterior



Aproximadamente, quantos % a MAIS



Aproximadamente, quantos % a MENOS



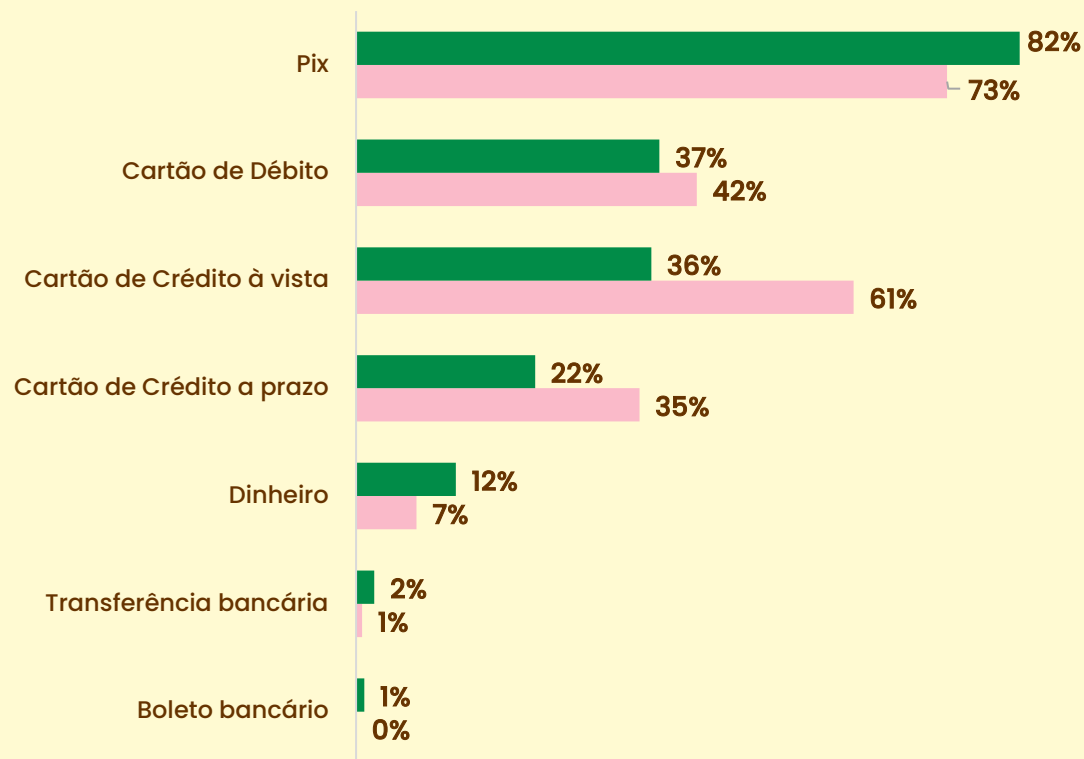


Pagamentos

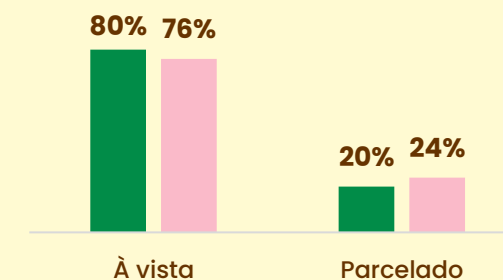
- Pix é a forma de pagamento mais citada para quem compra dos pequenos e dos grandes (82% e 73%).
- A forma de pagamento mais usada entre quem compra dos pequenos é à vista (80%).

82% utilizam o pix como principal forma de pagamento

Quais são as formas de pagamento que você usa em suas compras?



80% pretendem pagar à vista



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

Ficha Técnica

Objetivo: Esta pesquisa busca entender 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 físicas que pretendem comprar na Páscoa

Metodologia: quantitativa, via painel, 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, 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: de 15 a 24 de fevereiro 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, Vanessa Rinaldi Fernandes e Whellder Barros de Jesus Silva

Fornecedor: Instituto Consulting do Brasil – Inteligência em Pesquisa

SEBRAE – SP

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