Compre do Pequeno

Dia dos Namorados

SEBRAE

2026

Pequenos negócios

O Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou a relevância das vendas devido ao Dia dos Namorados em 2026 para os pequenos negócios, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs)[1]. A pesquisa foi efetuada 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 Dia dos Namorados em 2026.

Cerca de **352 mil pequenos negócios do Estado de São Paulo** tendem a ser **beneficiados pelas vendas para o Dia dos Namorados em 2026**.

Dessas empresas, cerca de **47 mil** são micro e pequenas empresas (**MPEs**) e aproximadamente **305 mil** são microempreendedores individuais (**MEIs**).

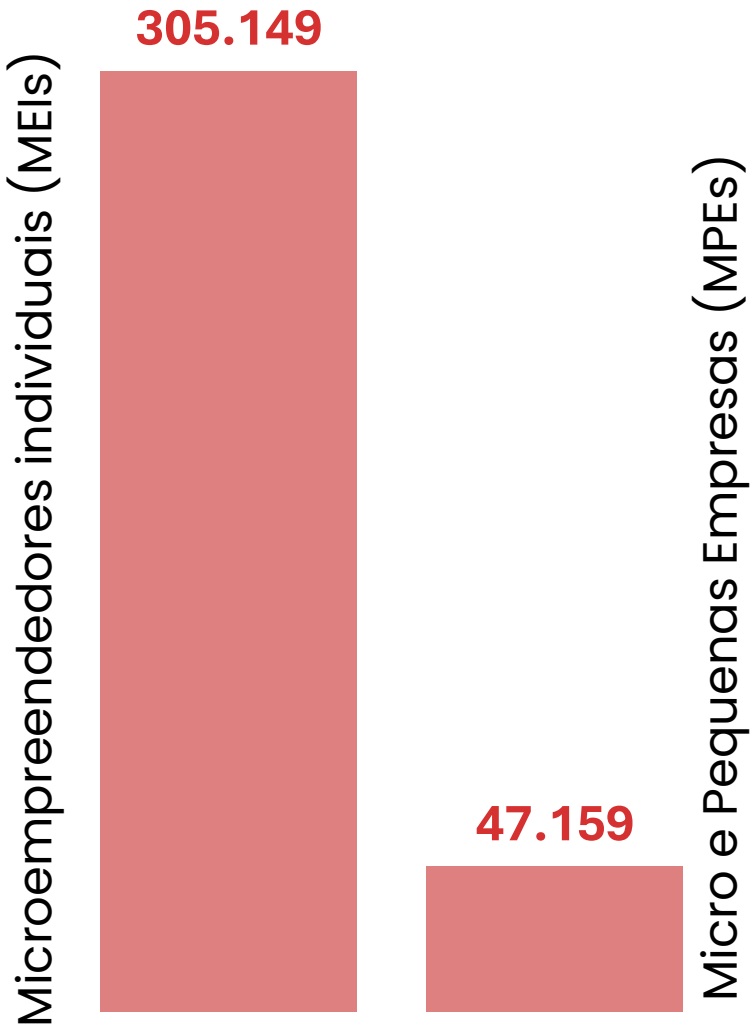
[1] Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP, abril de 2026

Classificação: RESTRITA

352 mil

pequenos negócios

irão se beneficiar, potencialmente, devido às vendas para o Dia dos Namorados em 2026[1]



[1] Estimativa do Sebrae-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, abril de 2026

ficha técnica

Objetivo: Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas em suas empresas no Dia dos Namorados em 2026.

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

Amostra: 1.005 MEIs e 585 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 (31/12/2024). Esse cadastro também foi utilizado para projeção do número de MPEs potencialmente beneficiadas pelas vendas para o Dia dos Namorados em 2026. 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 do Dia dos Namorados 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 2026

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, Matheus Lourenço Gagliano, Pedro João Gonçalves, Rhuan Pereira, Sabrina da Silva Domingos, Tamara Cristina Mármore, 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

pesquisa consumidores

Metodologia

Quantitativa, via painel de respondentes.

Objetivo

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos negócios e quem compra das grandes empresas no Dia dos Namorados.

Entrevistados

Entrevistamos consumidores que, por meio da declaração dos locais de compra no Dia dos Namorados, foram classificados em dois grupos: quem compra em pequenos estabelecimentos *versus* quem compra nas grandes empresas.

Amostra

670 entrevistados que pretendem comprar no Dia dos Namorados.

Período

Coleta de dados realizada entre os dias 06 e 16 de maio de 2026.

Resultados

Apresentados em três grandes blocos:

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

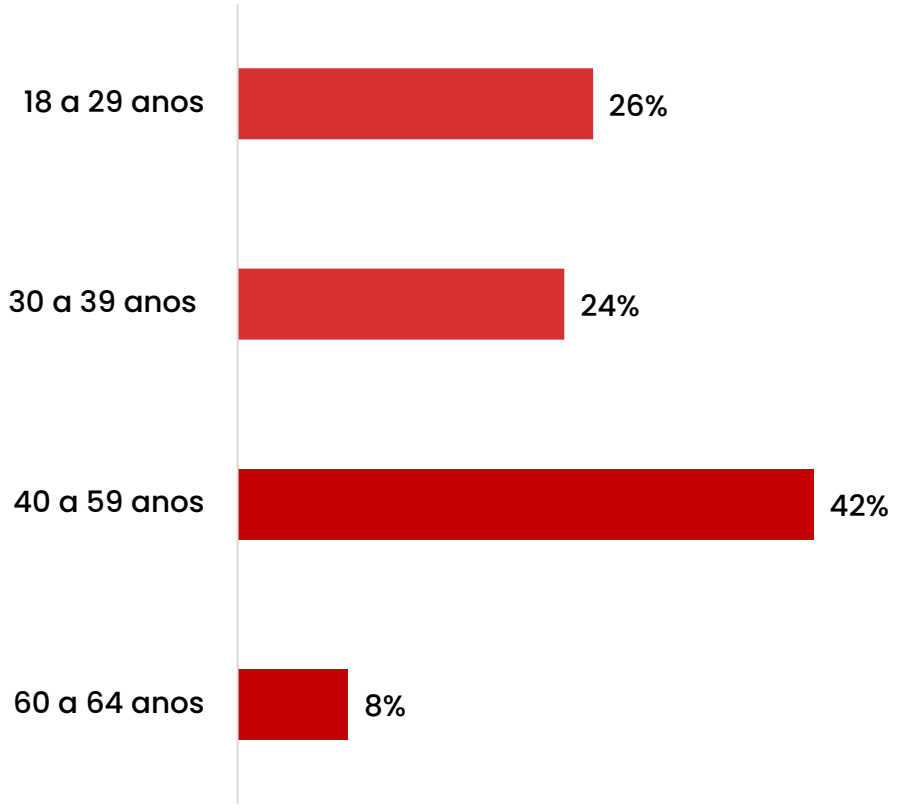
Nos gráficos de perguntas únicas, a soma dos percentuais pode oscilar em torno de 1% devido ao arredondamento decimal, resultando em valores entre 99% e 101%. Nas perguntas de respostas múltiplas, o total pode ultrapassar 100%, uma vez que os participantes têm a possibilidade de selecionar mais de uma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

perfil respondentes

52%
feminino

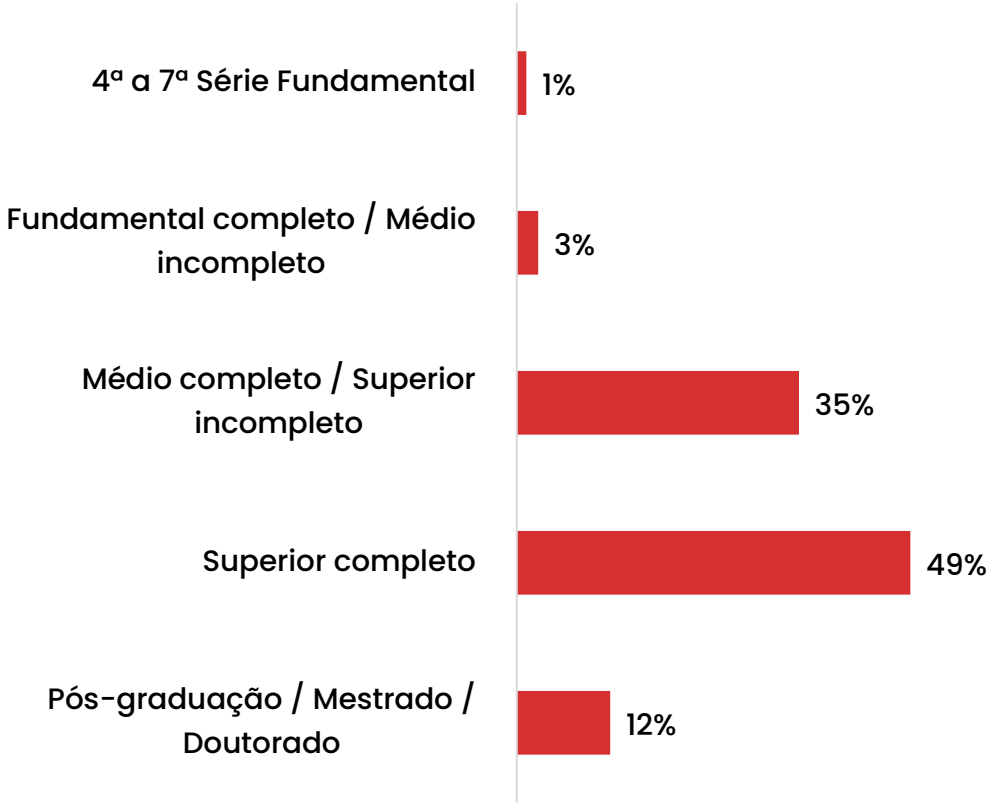
48%
masculino

faixa etária

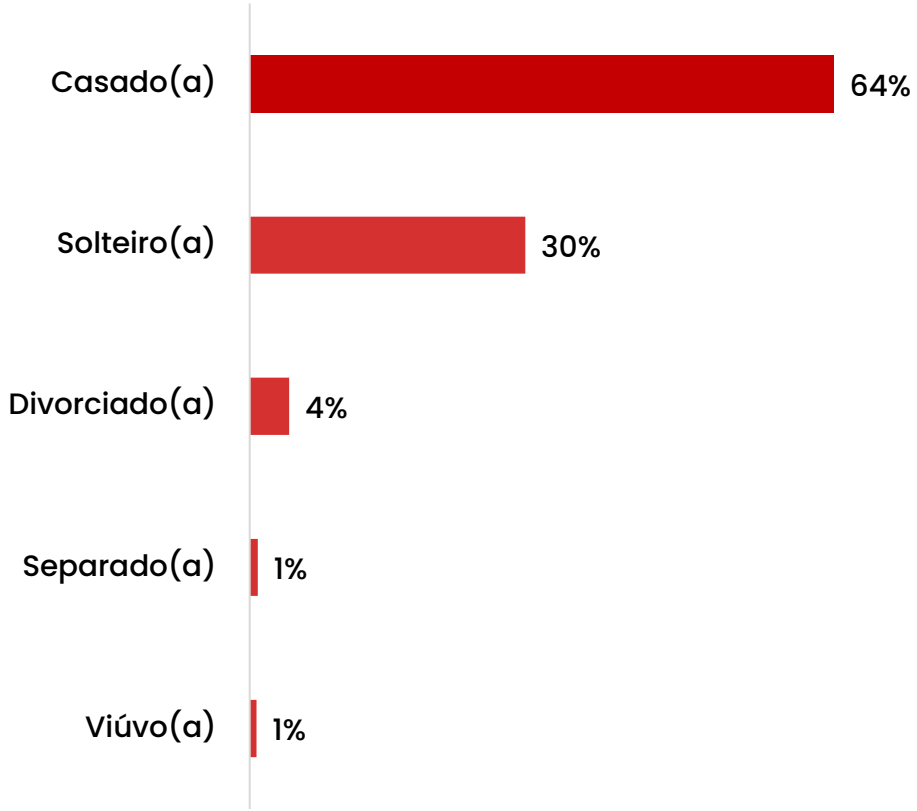


Base
670

escolaridade



estado civil



Base
670

Classe[1]

A	B
4%	27%
C	**D-E**
50%	19%

Base
670

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

região

São Paulo

Interior	Capital	Região Metropolitana[1]
53%	26%	21%

[1] Exceto o município de São Paulo

Base
670

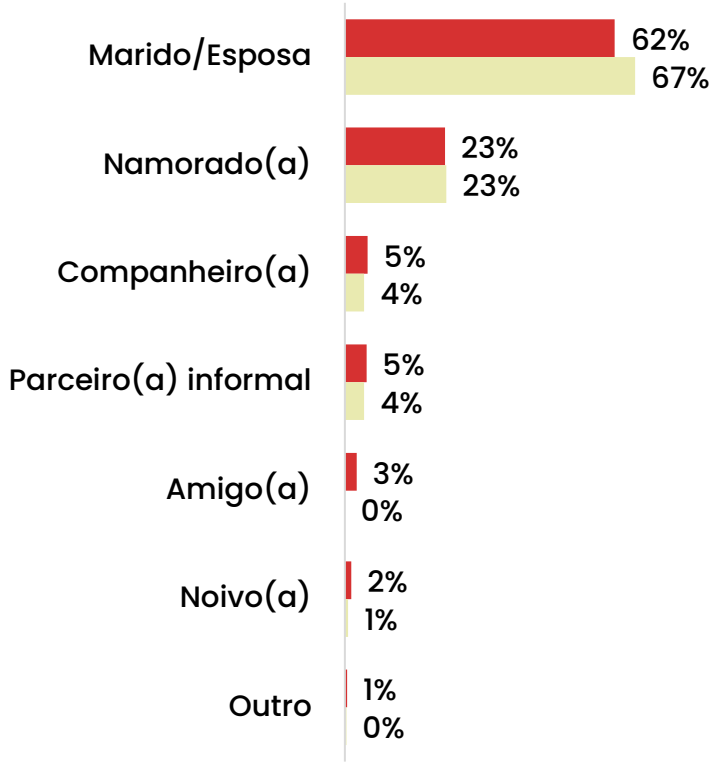
antes da compra

- 62% dos que compram dos pequenos negócios pretendem presentear marido/esposa;
- 64% planejam a compra com antecedência;
- 68% compram o presente entre 7 e 30 dias antes do Dia dos Namorados;
- 61% buscam informações em lojas, shoppings centers e rede de lojas e 59% no Instagram.

Compre do Pequeno

62%
pretendem presentear marido/esposa

Em relação às suas compras de produtos/serviços para o Dia dos Namorados, você diria que compra para presentear:

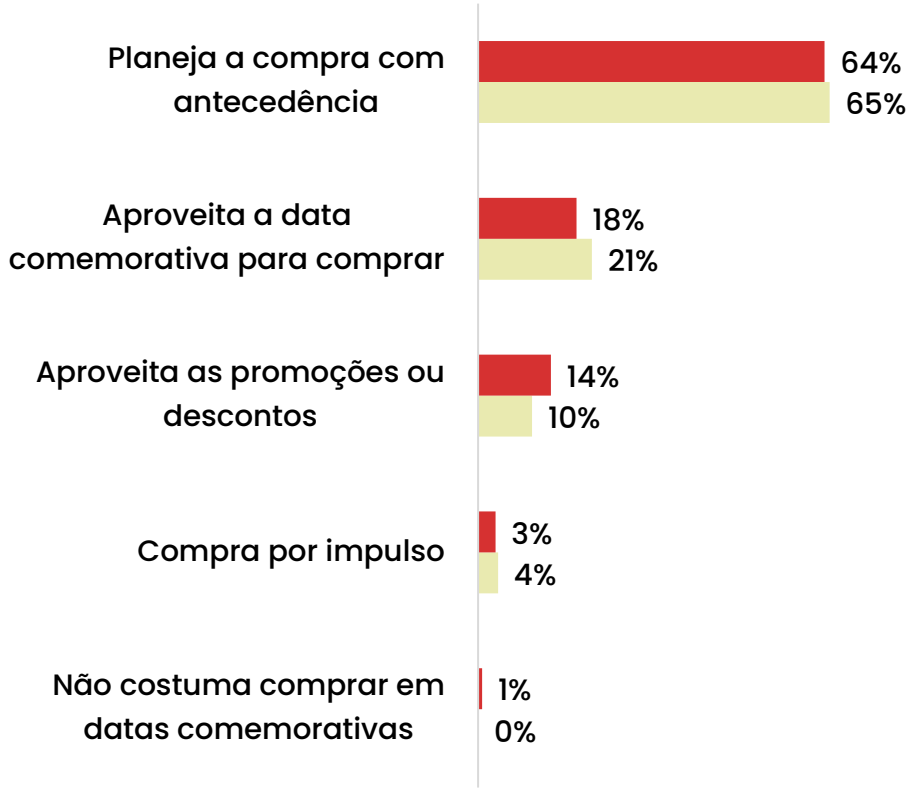


Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

Classificação: RESTRITA

64%
planejam a compra com antecedência

E você diria que...

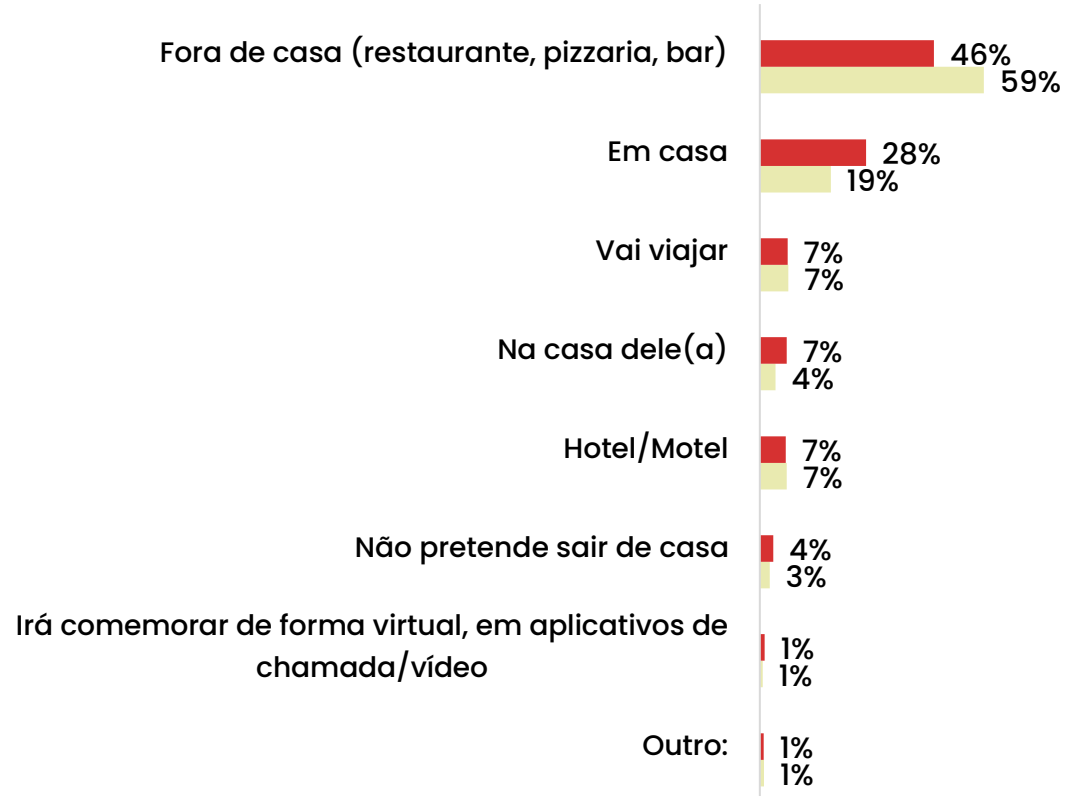


Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

46%

planejam comemorar o Dia dos Namorados em Restaurantes, Pizzaria, Bar

Onde você vai comemorar o Dia dos Namorados?



Base

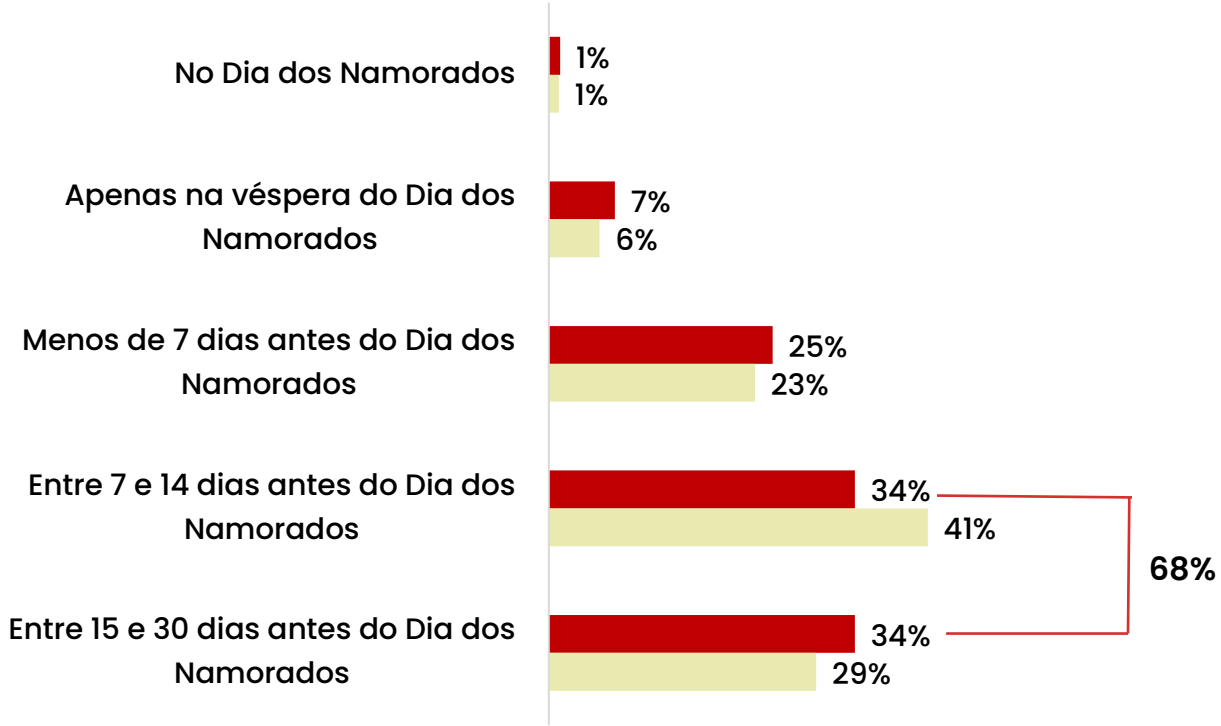
Compra dos pequenos negócios: 400

Compra dos grandes negócios: 270

Classificação: RESTRITA

68%
compram entre 7 e 30 dias antes do Dia dos Namorados

Com que antecedência você compra seus presentes para o Dia dos Namorados?



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

busca de informações

Lojas, shopping center e rede de lojas

61%
74%

Instagram

59%
57%

Recomendação das pessoas

38%
32%

TikTok

43%
36%

Facebook

25%
22%

Youtuber, influenciadores digitais e celebridades

26%
21%

Pinterest

16%
20%

Outro

5%
5%

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

durante a da compra

- Quem compra do pequeno e do grande, pretende comprar, em média 2,4 presentes;
- Quem compra dos pequenos pretende gastar, em média, R$ 241 por presente, ante R$ 303 de quem compra dos grandes;
- 49% pretendem gastar mais do que no ano anterior;
- 46% pretendem comemorar o Dia dos Namorados fora de casa (restaurante, pizzaria, bar, etc.);
- Vestuário e produtos de cuidados especiais serão os presentes mais comprados para quem compra dos pequenos (44%). Na sequência aparecem produtos de cuidados especiais (cosméticos, perfumes e cremes), com 37% e chocolate/doces, com 34% das intenções de compra;
- Os itens que mais influenciam a sua decisão de comprar produtos/serviços em pequenos negócios são qualidade dos produtos (39%), preço (38%) e ofertas e promoções (30%);
- Com relação às promoções, 73% de quem compra dos pequenos preferem frete grátis, seguido por cupom de desconto (57%).

SEBRAE

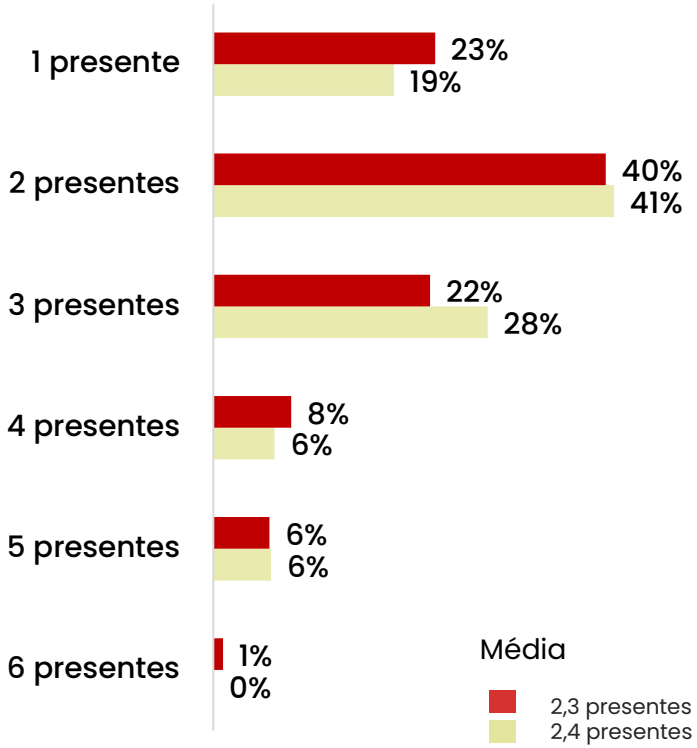
Classificação: RESTRITA

Compre do Pequeno

2 presentes

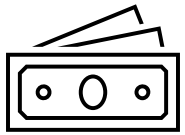
média de presentes para quem compra dos pequenos

Quantos presentes você pretende comprar no total?



Gasto por presente

Aproximadamente, quanto vai gastar no total?



Média por presente

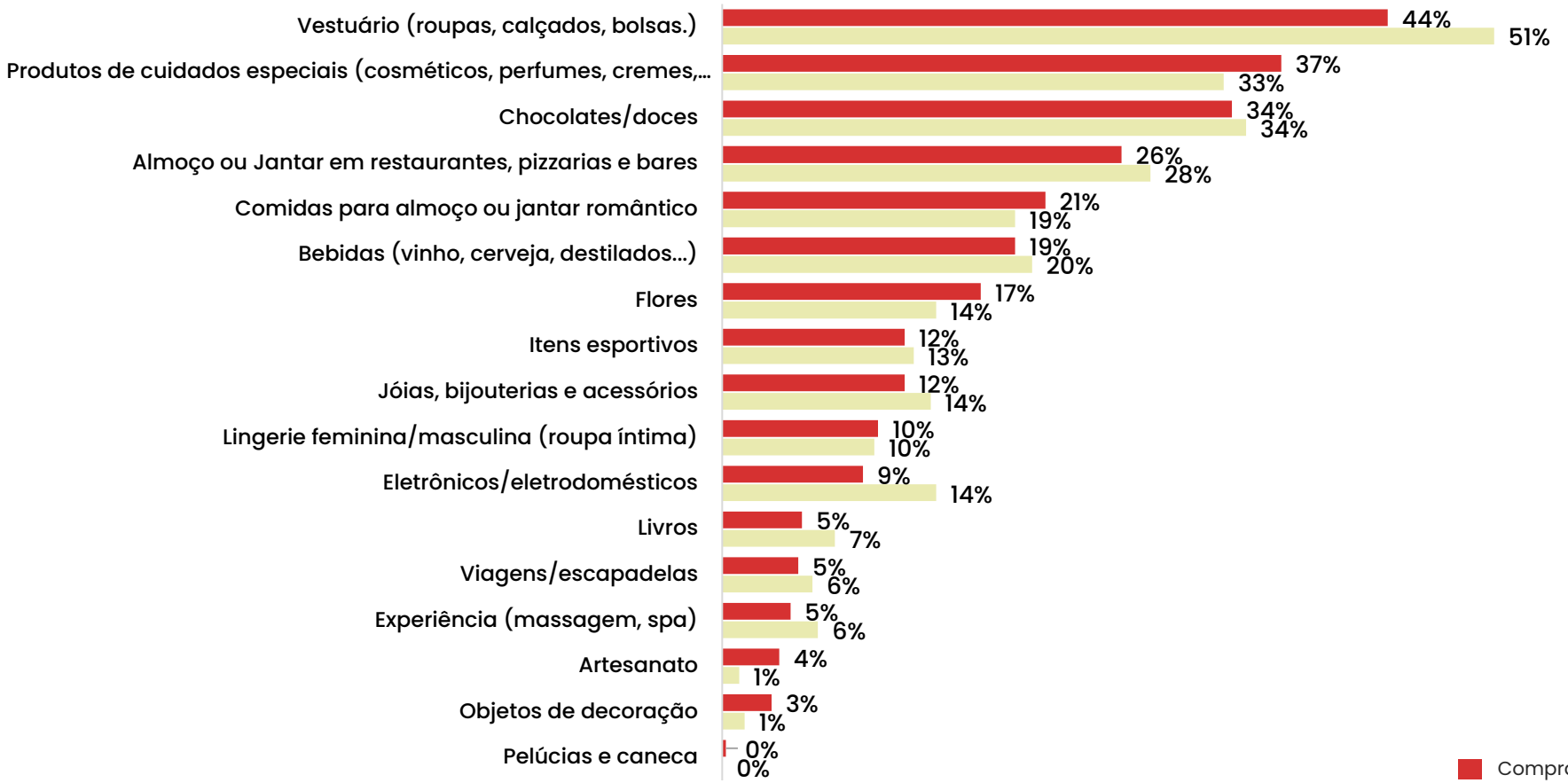
- **241,05**
- **302,88**

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

Quais presentes você pretende comprar para o Dia dos Namorados?

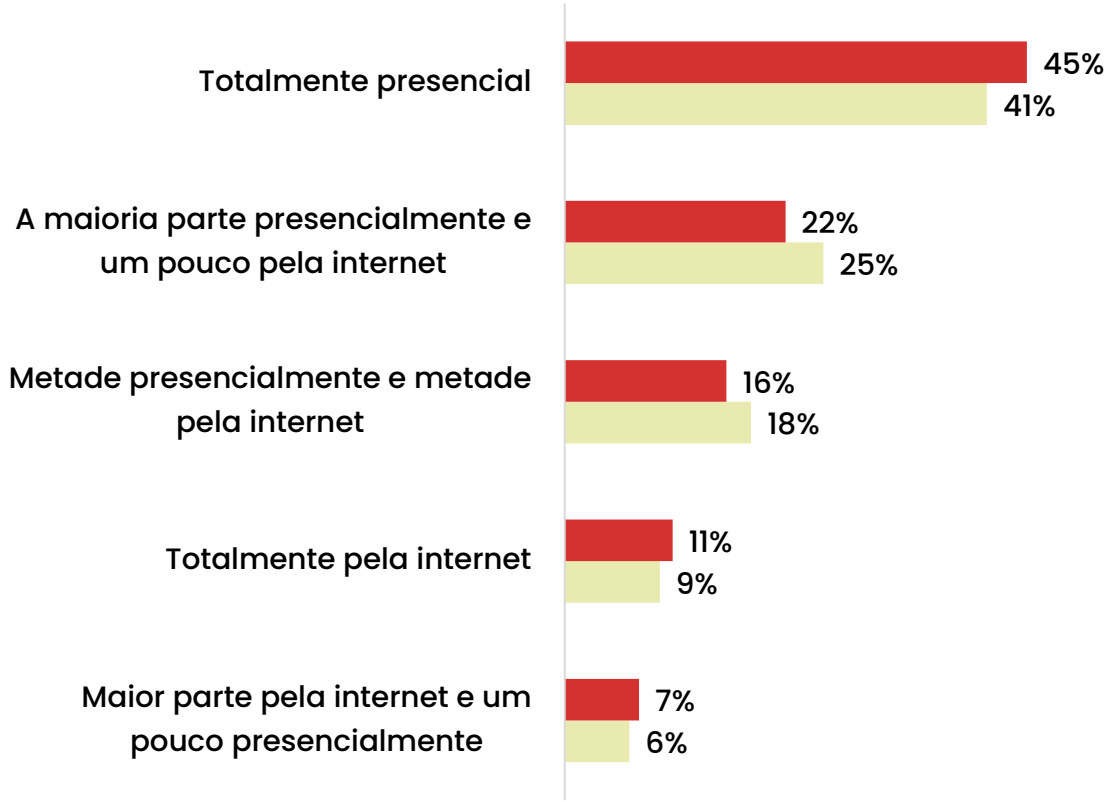
Pretendem comprar:

vestuário **produtos de cuidados pessoais** **chocolates ou doces**



45%
compram totalmente presencial

De que forma pretende comprar para o Dia dos Namorados?

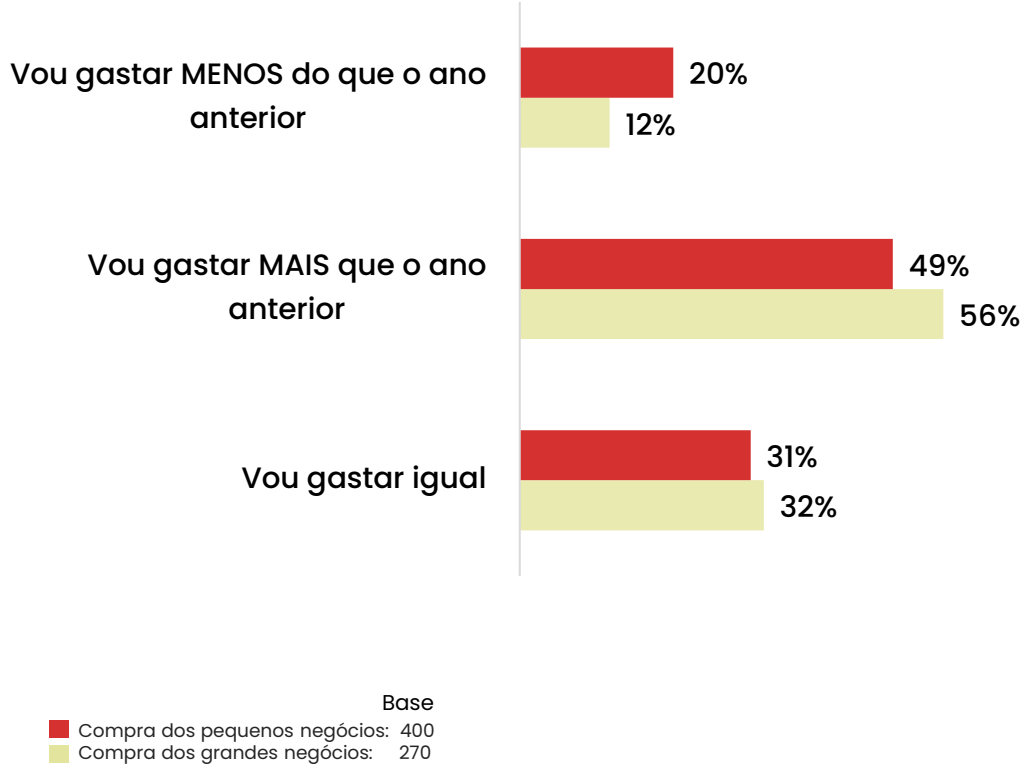


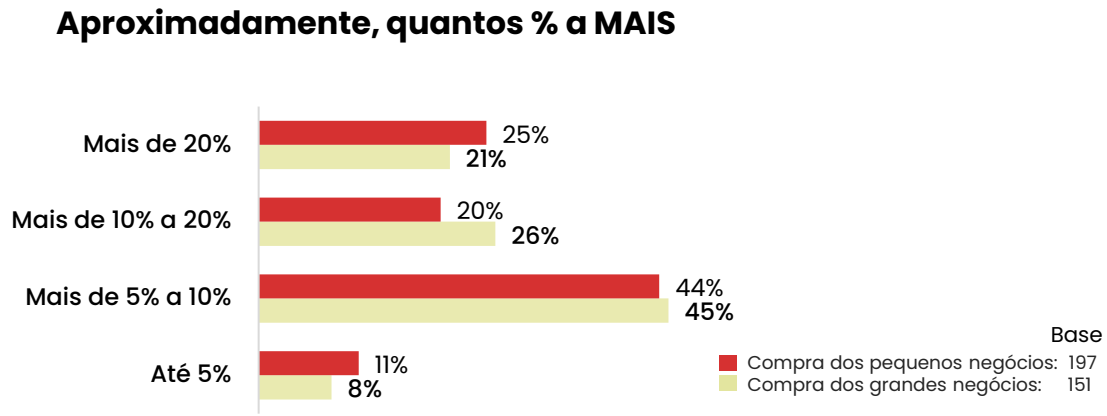
Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

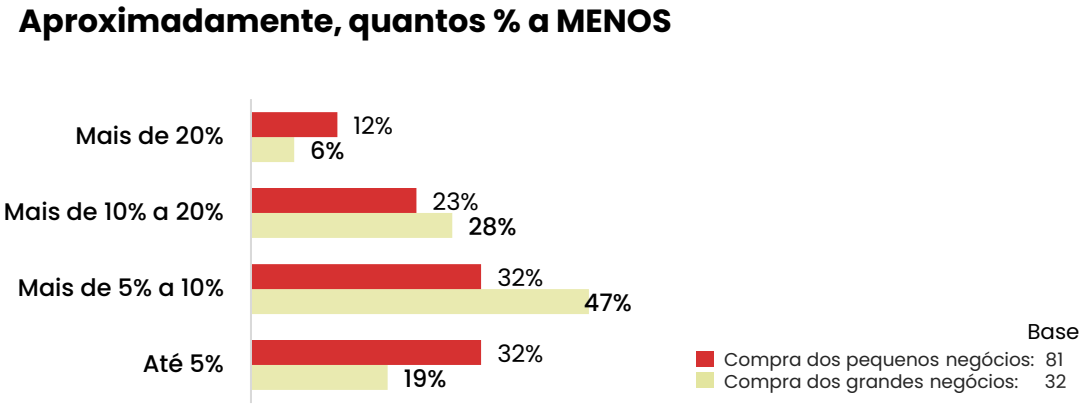
Classificação: RESTRITA

gastos

49% irão gastar mais que o ano anterior





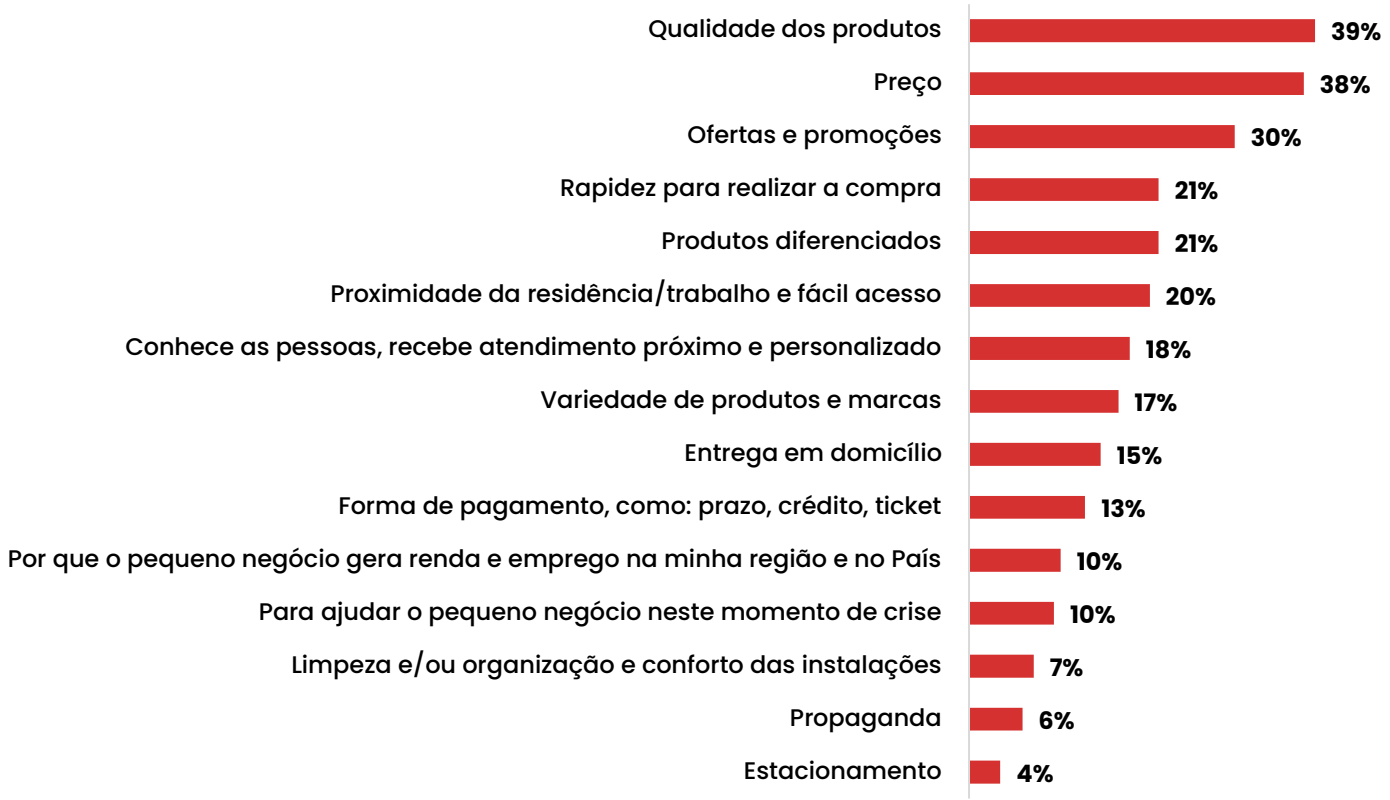


Fatores que mais influenciam comprar do pequeno:

qualidade dos produtos

preço

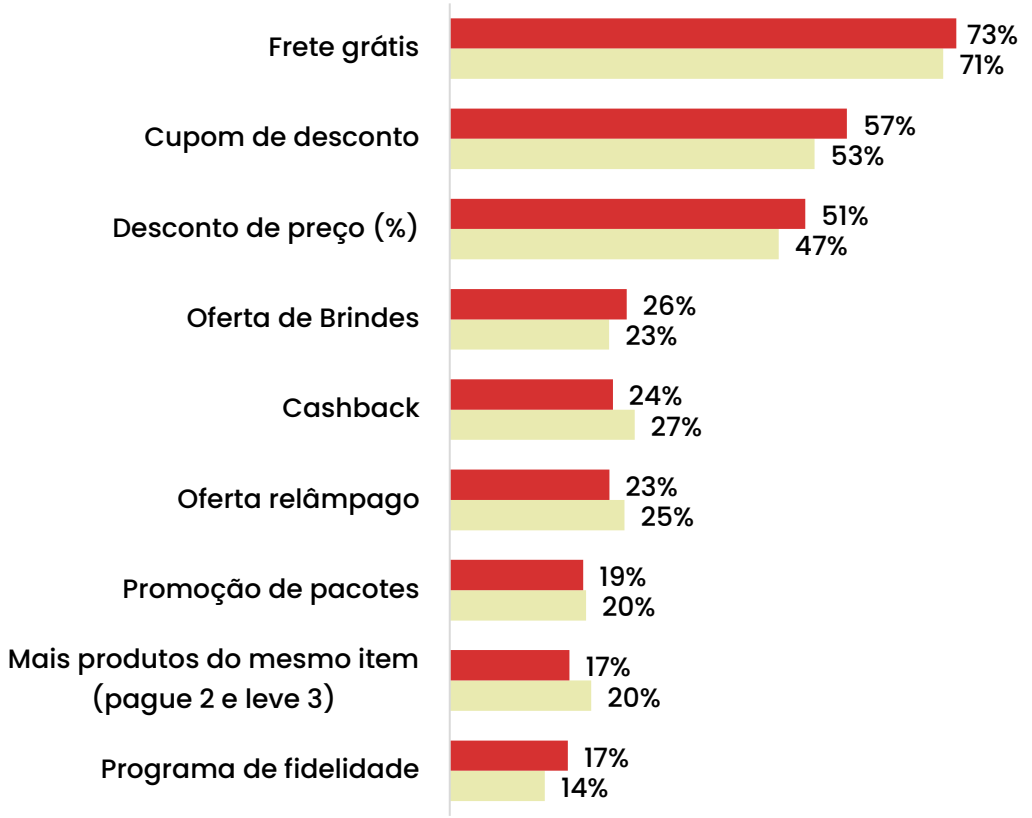
ofertas e promoções



Base
Compra dos pequenos negócios: 400

73%
preferem frete grátis

Quais tipos de promoções prefere?



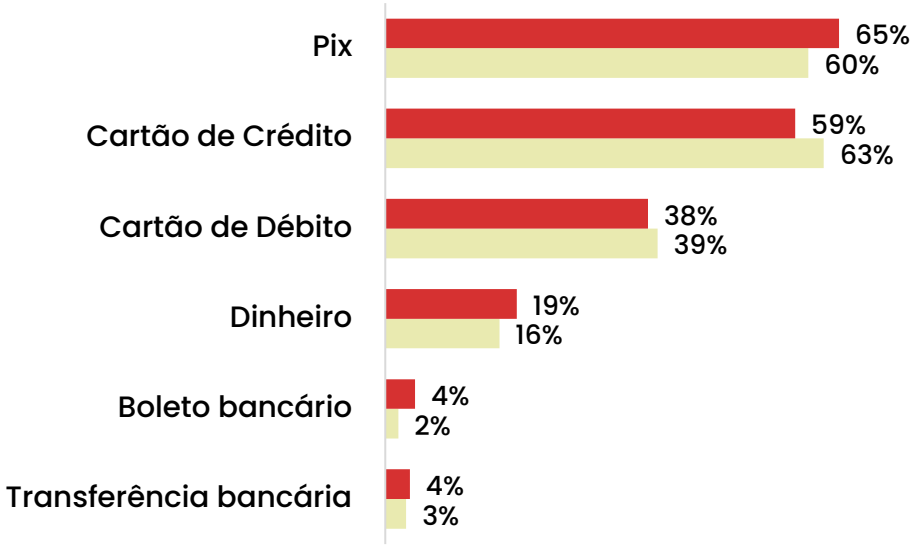
Base
Compra dos pequenos negócios: 400
Compra dos grandes negócios: 270

pagamentos

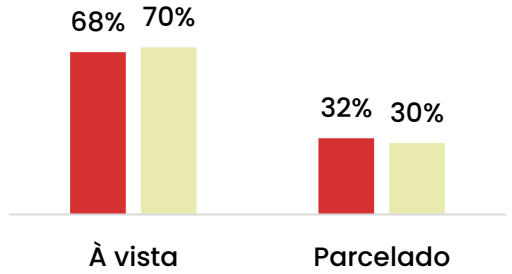
- Tanto quem compra dos pequenos (65%), como quem compra dos grandes (60%) utiliza o PIX como principal meio de pagamento;
- Quanto ao prazo, o pagamento será realizado principalmente à vista, sendo 68% para quem compra dos pequenos e 70% para quem compra dos grandes.

65%
utilizarão PIX

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



68%
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 o Dia dos Namorados, compreendendo os principais motivos de suas escolhas e os padrões de compra. Esses *insights* visam capacitar os pequenos negócios para melhorar sua competitividade.

Universo: Pessoas físicas do estado de São Paulo, de 18 anos até 64 anos.

Amostra: 670 pessoas físicas

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, sexo e população por classe de consumo, conforme o IPC Maps 2025 (IPC Marketing Editora). Essas estatísticas foram elaboradas a partir de estatísticas do IBGE (Censo Demográfico 2022, PNAD 2011 a 2024, Projeções da população para 2025 e Pesquisa de Orçamentos Familiares 2018), estudos sobre classe de consumo da Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (Abep) e Levantamento Socioeconômico Ibope Mídia.

Período de coleta dos dados: 6 a 16 maio de 2026

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, Matheus Lourenço Gagliano, 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 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