SEBRAE

Informativo de Mercado
Dia das Crianças

Outubro - 2026

SERVIÇO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO PARÁ – SEBRAE/PA

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA
José Conrado Azevedo Santos - Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente
Maria Domingas Ribeiro Paulino - Diretora Técnica
Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora de Operações

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - UGE
Renato Araujo Coelho de Souza – Gerente
Franciane da Silva Cruz – Coordenadora
Adauto Lobo de Oliveira – Analista
Mara Cristiane Barroso Juarez Peres – Analista
Maryellen Lima Rodrigues Pinto – Analista
Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista
Lucas Ryu Morotomi Pereira – Estagiário
Lucas Yukio da Silva Sakai – Estagiário
Clayton Patrick Salimos Fonseca – Estagiário
Beatriz Cristina Silva Trindade – Terceirizada
Dion Henrique Ferreira da Cunha – Terceirizado

Responsável Técnico
Maryellen Lima Rodrigues Pinto – Analista

Infografia e Diagramação
Lucas Yukio da Silva Sakai – Estagiário

SUMÁRIO

1.Origem da data.....04
2.O mercado para os empreendedores.....05
3.Segmentos mais impactados pela data.....07
4.Tendências de consumo em 2025.....09
5.Regras para a publicidade infantil.....11
6.Dicas para empreender.....12
6.1.Dicas para se planejar.....12
6.2.Check list do anúncio estratégico.....17
7.Como se capacitar pelo Sebrae.....18
8.Referências.....20

1 Origem da data

O **Dia das Crianças** é celebrado em 12 de outubro no Brasil. A origem do Dia das Crianças no Brasil foi estabelecida em 1924, por meio de um decreto do governo de Artur Bernardes. Essa data, no entanto, só se popularizou graças a uma campanha publicitária realizada por duas empresas na década de 1950, a fábrica de brinquedos Estrela e a empresa *Johnson & Johnson*.

A campanha deu resultado, fazendo com que a celebração caísse no gosto popular. Atualmente, o dia 12 de outubro é uma data de grande expressão comercial, pois as vendas, sobretudo de brinquedos, aumentam de maneira significativa em todo o país. A celebração do Dia das Crianças ainda tem um componente especial aqui no Brasil, pois o dia é considerado feriado nacional, no entanto, não tem relação com a data, sendo feriado por causa de Nossa Senhora Aparecida, padroeira do Brasil.

O Dia das Crianças, portanto, é uma data de homenagem a elas, que também simboliza a necessidade e importância dos cuidados que toda criança em nossa sociedade merece. E no Pará, a data sempre é próxima a festividade de N. Sra. De Nazaré, celebrada no 2º domingo de outubro, que também movimenta a cidade com a comercialização dos famosos brinquedos de miriti.

Curiosidade

Em 1923, o Brasil sediou o III Congresso Sul-Americano da Criança e o evento trouxe um grande debate acerca da importância de defender os interesses e direitos das crianças. Esse debate motivou o projeto de lei, sendo sancionado por meio do Decreto nº 4.867, de 5 de novembro de 1924, no governo de Artur Bernardes.

Fonte: Brasil Escola | UOL (2026)[1]

2 O mercado para os empreendedores

Assim como outras datas comemorativas, o Dia das Crianças pode contribuir para promover a empresa, fidelizar os clientes, girar o estoque, realizar promoções e atrair novos públicos. Mesmo que o empreendimento não seja voltado especificamente para o público infantil, é possível aproveitar o momento e alavancar as vendas ou estabelecer novas parcerias de mercado, ou ainda, promover sua marca.

Mercado Nacional

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), o Dia das Crianças é a terceira data mais importante para o comércio, ficando apenas atrás do Natal (R$ 72,8 bilhões em 2024) e do Dia das Mães (R$ 14,5 bilhões em 2025).

De acordo com a CNC, a maior fatia das vendas foi para o setor de vestuário e calçados, representando 27% do montante. Veja abaixo a expectativa para cada segmento:

Fonte: Agência Brasil (2025)[2]

O Dia das Crianças em 2025, segundo a Veja, deveria movimentar praticamente 19 bilhões de reais no comércio e no setor de serviços - uma alta de 3,8% em relação à celebração de 2024. A estimativa é do instituto Datafolha e foi feita a pedido da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS). O gasto médio com presentes foi próximo de 220 reais, mas quase metade dos consumidores (48%) limitou o gasto a um teto de 100 reais. A maioria dos pais e responsáveis (61%) pretendia comprar brinquedos, mas uma parcela considerável (28%) procurou artigos de vestuário e acessórios. O instituto entrevistou 1.934 pessoas de todas as regiões do país e classes sociais.

Mercado no Pará

O comércio e o setor de serviços em Belém se preparam para duas datas movimentados do ano: o Dia das Crianças e o Círio de Nossa Senhora de Nazaré.

De acordo com a Pesquisa de Intenção de Compras, divulgada pela Fecomércio Pará em 2025, a maioria dos consumidores pretendia gastar nas duas datas, ainda que com cautela diante da percepção de preços mais altos em relação ao ano de 2024.

A sondagem mostrou que 71,2% dos entrevistados afirmaram que pretendiam presentear no Dia das Crianças, enquanto 75% disseram que iriam gastar com o Círio. Segundo a Fecomércio, esses resultados confirmam a importância das duas datas para o desempenho do comércio local e reforçam o papel estratégico do monitoramento de mercado para orientar estoques, promoções e campanhas de venda.

Entre os entrevistados, as mulheres representam 69% e os homens, 31%. As faixas etárias mais expressivas estão entre 40 e 59 anos, e a maior concentração de renda foi observada entre aqueles que ganham de três a cinco salários-mínimos (31%).

No caso do Dia das Crianças, os principais presenteados são filhos (47,3%), sobrinhos (42,9%) e netos (19,8%). A maioria dos consumidores pretende gastar até R$ 100 (40,2%) ou entre R$ 101 e R$ 200 (27,2%), indicando que o tíquete médio deve permanecer dentro de valores moderados. Os brinquedos lideraram a lista de presentes (48,9%), seguidos por roupas (35,1%) e jogos educativos (31,9%).

A preferencia nas compras destacou-se: shopping centers (49,5%) e lojas de bairro (36,6%), enquanto 21,5% pretendem recorrer ao comércio eletrônico. O cartão de crédito parcelado é a forma de pagamento mais utilizada (39,8%), seguido do PIX (25,8%) e do cartão de débito (22,6%).

Fonte: O Liberal (2025)[3] e Veja (2025)[4]

3 Segmentos mais impactados pela data

Tabela 1 - Número de negócios ativos por segmento no **estado do Pará**, em 2026.

Segmentos	Pequenos Negócios			
	MEI	ME + EPP	Total	%
Artigos esportivos	726	662	1.388	1,61%
Beleza e cosméticos	20.026	11.948	31.974	37,12%
Bicicletas e triciclos; peças e acessórios	649	566	1.215	1,41%
Brinquedos e artigos recreativos	266	240	506	0,59%
Jogos digitais, eletrônicos e telefonia	3.046	3.551	6.597	7,66%
Chocolates e guloseimas	135	368	503	0,58%
Lazer e diversão	509	521	1.030	1,20%
Livraria e produtos de papelaria	3.061	3.830	6.891	8,00%
Moda e acessórios	19.492	12.937	32.429	37,65%
Pets e acessórios	1.364	2.229	3.593	4,17%
Soma	**49.274**	**36.852**	**86.126**	**100%**
% dos negócios por porte	**57,21%**	**42,79%**	**100%**	

Nota técnica: Foram considerados apenas dados do setor terciário (comércio e serviços), que atuam diretamente com o consumidor final. Não foram considerados dados do setor secundário (indústria).

Fonte: Receita Federal (setembro de 2026) | DataSebrae (setembro de 2026).

Tabela 2 - Número de negócios ativos por segmento na **Região Metropolitana de Belém (RMB)**, em 2026.

Segmentos	Pequenos Negócios			
	MEI	ME + EPP	Total	%
Artigos esportivos	252	245	497	1,49%
Beleza e cosméticos	9.270	4.809	14.079	42,10%
Bicicletas e triciclos; peças e acessórios	291	246	537	1,61%
Brinquedos e artigos recreativos	110	75	185	0,55%
Jogos digitais, eletrônicos e telefonia	1.175	1.167	2.342	7,00%
Chocolates e guloseimas	56	155	211	0,63%
Lazer e diversão	217	224	441	1,32%
Livraria e produtos de papelaria	1.150	1.236	2.386	7,13%
Moda e acessórios	6.857	4.376	11.233	33,59%
Pets e acessórios	703	831	1.534	4,59%
Soma	**20.081**	**13.364**	**33.445**	**100%**
% dos negócios por porte	**60,04%**	**39,96%**	**100%**	

Nota técnica: Foram considerados apenas dados do setor terciário (comércio e serviços), que atuam diretamente com o consumidor final. Não foram considerados dados do setor secundário (indústria).

Fonte: Receita Federal (setembro de 2026) | DataSebrae (setembro de 2026)

4 Tendências de consumo em 2025

Produtos sustentáveis

73% dos brasileiros preferem produtos com menor impacto ambiental.

Tecnologias voltadas para o aprendizado

Brinquedos interativos e apps educativos estão em alta.

Interatividade e acessibilidade

Criatividade e economia atraem pais, como produtos "faça você mesmo"

Saúde e bem-estar

Foco em presentes que estimulam hábitos saudáveis e desconexão digital.

Cultura brasileira

Valorização de tradições e personagens nacionais.

Fonte: SEBRAE/PA (2022), Boletim do Dia das Crianças[5]

O impacto da geração Beta

Primeira geração nativa da IA (2020-2040)

Tendências

Consciência ambiental, cautela digital, busca pelo real, interesse em esportes e novas profissões.

Exigência de conteúdo autêntico e menos superficial

O impacto da geração Alfa

Primeira geração totalmente nascida no século 21 (2010-2025)

Tendências

Hiper conexão desde a infância, influência forte de vídeos e experiências gamificadas, consumo online guiado por interatividade. Crescem em lares de pais Millenials, que priorizam educação personalizada, bem-estar e sustentabilidade.

Exigem marcas que ofereçam personalização, ética e propósito, além de experiências digitais imersivas (realidade aumentada/virtual) que unam diversão, aprendizado e tecnologia.

Fonte: Sebrae/RJ (2025)[6]

5 Regras para a publicidade infantil

A publicidade direcionada a crianças é regulamentada devido à necessidade de proteger esse público vulnerável de práticas enganosas e prejudiciais. A seguir, algumas regras importantes que empreendedores devem seguir ao criar campanhas voltadas para o Dia das Crianças:

1. Nunca utilize termos no imperativo, como “compre” ou “peça para seus pais”;
2. Não inclua conteúdos que desvalorizem a família, escola, vida saudável, proteção ambiental;
3. Não apresente publicidade em formato jornalístico, o que pode confundir o público;
4. Não difunda o medo nas crianças, expondo-as a situações perigosas ou que simulem constrangimento por não poderem consumir determinado produto ou serviço anunciado;
5. Não desmereça o papel dos pais e educadores como orientadores para se ter hábitos alimentares saudáveis ao apresentar, por exemplo, produtos que substituem as refeições;
6. Não encoraje o consumo excessivo de alimentos e bebidas, menosprezando a alimentação saudável;
7. Não associe crianças e adolescentes a situações ilegais, perigosas ou socialmente condenáveis;
8. E não realize merchandising em programas dirigidos a crianças ou utilizando personagens do universo infantil para atrair a atenção desse público;
9. Conheça as regras definidas pelo Estatuto da Criança e do Adolescente - ECA e pelo Conselho Nacional Autorregulamentação Publicitária - CONAR.

É essencial estar atualizado com as práticas recomendadas e códigos de ética relevantes em seu mercado. O descumprimento pode gerar multas e sanções.

Fonte: Sebrae/PA (2023), Boletim do Dia das Crianças[7]

6 Estratégias para empreender

6.1 Dicas para se planejar

Vitrines atraentes

Invista em vitrines coloridas e destaque os produtos mais vendidos. Decorações como balões, animais de pelúcia e adesivos são bem-vindas. Ofereça também degustações e entretenimento, como pintura de rosto e presença de personagens.

Bom atendimento

Prepare sua equipe de atendimento, pois uma equipe bem treinada é essencial para uma experiência de compra positiva.

Atualização de mercado

Atualize seus produtos de acordo com as tendências e os desejos atuais das crianças. Os gostos infantis mudam rapidamente.

Estratégia de loja

Organize sua loja com produtos divididos por idade, sexo e tipo. Considere ter atrações especiais dentro ou fora da loja para atrair clientes.

Aumento de estoque

Certifique-se de ter estoque suficiente para atender à demanda nos dias que antecedem o Dia das Crianças. Considere acordos de troca com fornecedores para lidar com estoque não vendido.

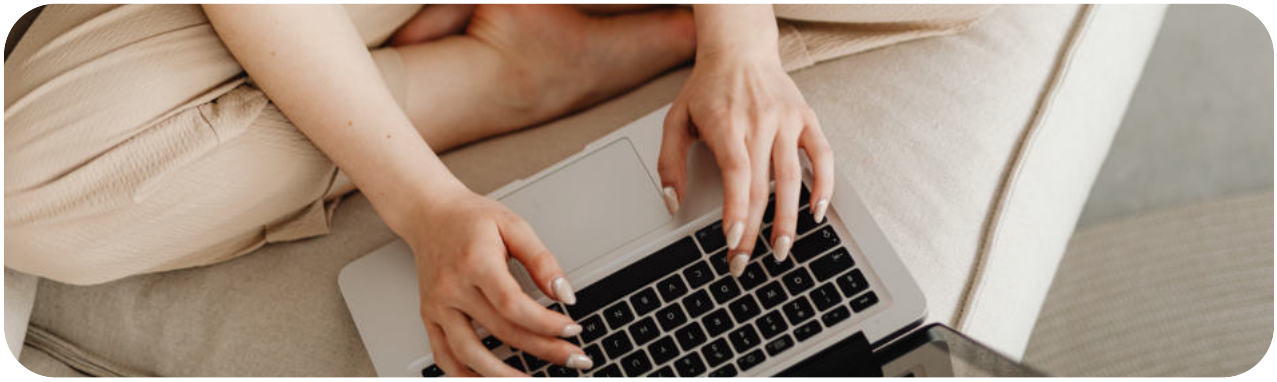
Facilitamento de pagamento

Ofereça opções de pagamento flexíveis, como parcelamento, boleto bancário e prazos estendidos, para aliviar o orçamento dos clientes.

Preço como estratégia de marketing

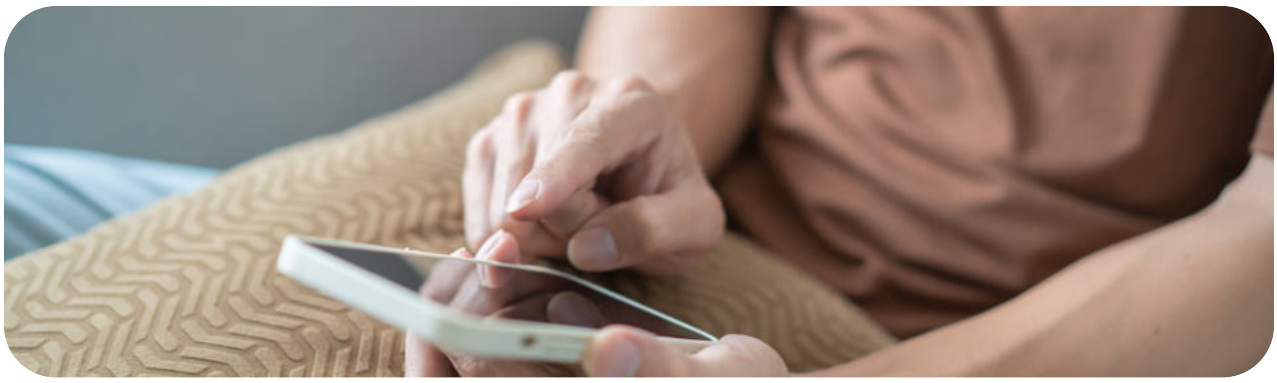
Defina preços adequados e perceba que o preço é uma estratégia de marketing importante. Aprecie o valor de seus produtos ou serviços.

Presença online



Esteja presente na internet e invista em uma página com temática infantil para venda online. Ofereça brindes, promoções e mantenha um bom controle de estoque.

Divulgação



Use a internet e as redes sociais para divulgar suas ações e promoções. Crie uma presença online, como uma *fanpage* no *Facebook* e um perfil no *Instagram*, e utilize o e-mail marketing para engajar clientes e atrair novos.

Ofereça uma experiência omnichannel

Os consumidores preferem comprar tanto em lojas físicas quanto em lojas on-line. Além disso, é cada vez mais comum o hábito de escolher o presente em um canal e finalizar a compra em outro, refletindo um comportamento omnichannel, que é uma estratégia que consiste na integração de todos os canais de vendas, comunicação e divulgação de uma marca, de forma a unir o físico ao online e oferecer uma melhor experiência para o cliente. Dessa forma, possuir um site próprio, realizar as vendas nas redes sociais ou oferecer seus produtos em um marketplace podem ser estratégias certeiras para fechar uma compra.

Faça parcerias

É sempre importante mapear parceiros que podem atrair e complementar serviços e/ou produtos ao seu negócio. Ou ainda, unir-se a uma instituição e promover uma campanha de doações de brinquedos em bom estado na própria loja. Você pode inclusive dar algum desconto em produtos a cada brinquedo doado. Além de fazer uma boa ação, você consegue engajar o público e atrair novos clientes.

Embalagem

Para crianças, embalagem é quase tão importante quanto o conteúdo, abrir o presente faz parte da magia, não é verdade? Ter um cuidado especial com as embalagens para presente no Dia da Criança pode fazer toda a diferença. Se você vende produtos infantis, capriche no embrulho com tema apropriado para este público.

Mensure os resultados

No decorrer da semana após o dia 12 de outubro, mensure se as suas ações para turbinar as vendas deram certo. Avalie o que poderia ter sido melhor e peça comentários e opiniões (feedback) dos colaboradores. Com base nos números apurados. E não deixe também de ouvir os clientes, sugestões, críticas, elogios são sempre importantes para saber se seu negócio está no caminho certo.

Fonte: Sebrae/PA (2022), Boletim do Dia das Crianças[5]; Sebrae/PA (2023), Boletim do Dia das Crianças[7]; Sebrae/SC (2022)[8]

6.2 Check list do anúncio estratégico

1. Título Estratégico

- Inclua as palavras-chaves mais buscadas;
- Seja claro na descriação do produto, objetivo e direto;

2. Descrição Completa

- Informe idade recomendada, material, tamanho e benefícios;
- Use frases curtas e objetivas;

3. Fotos de Qualidade

- Mostre o produto em uso com vídeos ilustrativos;
- Varie os ângulos e use fundo claro;
- Inclua uma imagem com medidas;

4. Palavras-chave Extras

- Adicione termos relacionados na descrição para ampliar o alcance;

5. Preços e Frete Atrativos

- Destaque promoções, combos e fretes grátis quando possível ;

6. SEO* no Marketplace

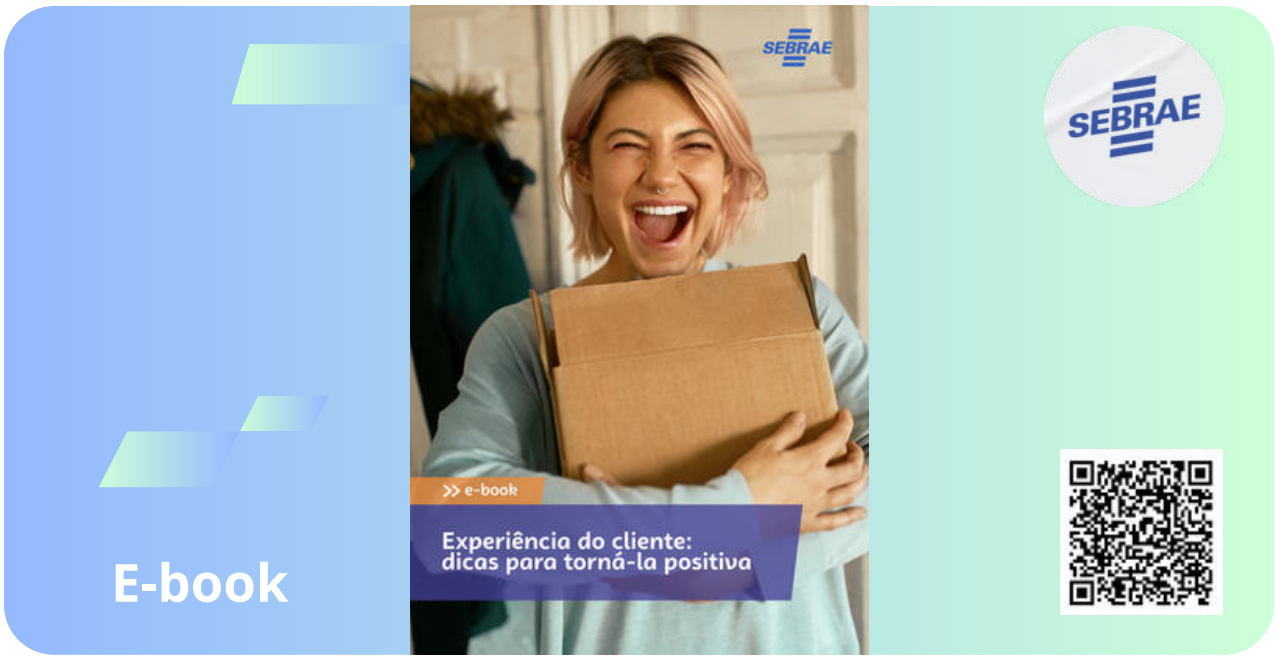
- Atualize constantemente seus anúncios conforme as tendências de busca;
- Monitore a concorrência e ajuste palavras-chaves.

*SEO significa Search Engine Optimization ou otimização para mecanismos de busca.

7 Como se capacitar pelo Sebrae

O Sebrae Pará possui inúmeras ferramentas para apoiar o empreendedor a alavancar suas vendas em datas comerciais. Para o Dia das Crianças, sugerimos o e-book '**Aumente suas vendas em datas comemorativas**', disponível na loja Sebrae.

No E-book '**Experiência do cliente: dicas para torná-la positiva**', o Sebrae apresenta dicas práticas para ajudar você a planejar suas ações, criar ofertas atrativas, divulgar seus produtos e serviços e melhorar a experiência dos clientes em períodos de maior movimento.



A definição de um valor adequado de venda de um produto/serviço depende do equilíbrio entre o preço de mercado e o valor calculado em função dos custos e despesas da empresa. Assim, a precificação equilibra competitividade, atratividade e lucratividade, dependendo de dois fatores: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno). Confira no E-book '**5 dicas para definir preços**' dicas que podem te ajudar na hora de tomar uma decisão.

Tirar fotos de produtos com boa iluminação e cenários chamativos podem fazer seu negócio vender mais na internet. O E-book '**Clicou, vendeu! Como fazer fotos sedutoras para os seus produtos**' orienta o uso do próprio celular.

Acesse e aprenda como fazer fotos sedutoras para os seus produtos!

8 Referências

[1]BRASIL ESCOLA. Origem do Dia das Crianças: como ocorreu, objetivos. Brasil Escola, [s. d.]. Disponível em: https://brasilescola.uol.com.br/dia-das-criancas/a-origem-dia-das-criancas.htm. Acesso em: 14 set. 2026.

[2]AGÊNCIA BRASIL. Vendas do Dia das Crianças devem crescer 1,1% e movimentar R$ 9,96 bi. Agência Brasil, 2025. Disponível em: https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2025-10/vendas-do-dia-das-criancas-devem-crescer-11-e-movimentar-r-996-bi. Acesso em: 14 set. 2026.

[3]O LIBERAL. Comércio paraense projeta aumento de vendas no Dia das Crianças e no Círio 2025, aponta Fecomércio. O Liberal, 2025. Disponível em: https://www.oliberal.com/economia/comercio-paraense-projeta-aumento-de-vendas-no-dia-das-criancas-e-no-cirio-2025-aponta-fecomercio-1.1030737#. Acesso em: 14 set. 2026.

[4]VEJA. Dia das Crianças deve movimentar R$ 19 bilhões, aponta Datafolha. Veja, 2025. Disponível em: https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/dia-das-criancas-deve-movimentar-r-19-bilhoes-aponta-datafolha/. Acesso em: 14 set. 2026.

[5]SEBRAE PA. Boletim - Dia das Crianças - 2022. Belém: SEBRAE-PA, 2022. (Série Boletins de Mercado 2022 - Datas Comerciais). Disponível em: https://datasebrae.com.br/pa/#estudos-pesquisas. Acesso em: 15 set. 2026.

[6]SEBRAE RJ. Dia das Crianças 2025: oportunidades e estratégias para vender mais na data. Sebrae Inteligência de Mercado, [2025]. Disponível em: https://inteligenciademercado.rj.sebrae.com.br/produtos.aspx?id=Dia-das-Criancas-2025-oportunidades-e-estrategias-para-vender-mais. Acesso em: 15 set. 2026.

[7]SEBRAE PA. Boletim - Dia das Crianças - 2023. Belém: SEBRAE-PA, 2023. (Série Boletins de Mercado 2023 - Datas Comerciais). Disponível em: https://datasebrae.com.br/pa/#estudos-pesquisas. Acesso em: 15 set. 2026.

[8]SEBRAE SC. Como preparar seu negócio para o Dia das Crianças. Sebrae SC, 2022. Disponível em: sebrae-sc.com.br. Acesso em: 15 set. 2026.

[9]SEBRAE. Painel Atividades Empresariais (DataSebrae). Sebrae, 2026. Disponível em: https://analisededados.sebrae.com.br/sense/app/10cf7e0b-8499-4ff5-9a44-954555b8aca4/sheet/jBnDwt/state/analysis?qlikTicket=l1SKqmtF.UvsEfEF. Acesso em: 17 set. 2026.

SEBRAE

0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2026