E-BOOK 2026

BLACK FRIDAY



CDL Caxias do Sul

A intenção de consumo para a Black Friday 2026 em Caxias do Sul apresenta **expectativa de crescimento, com ticket médio projetado de R$ 1.493,** representando um aumento de 3,9% em relação ao ano anterior. O vestuário lidera as intenções de compra, seguido por eletroeletrônicos, brinquedos e jogos. A pesquisa também destaca o avanço da preferência pelo comércio virtual caxiense, que passou de 6,5%, em 2023, para 14,5% neste ano, tornando-se o segundo canal de compra mais mencionado pelos consumidores.

O levantamento revela que preço, promoções e condições de pagamento são os principais fatores considerados na escolha do estabelecimento, seguidos pela qualidade e diversidade dos produtos e pelo atendimento. Além disso, a experiência presencial continua valorizada, enquanto a maioria dos consumidores pretende pesquisar preços com antecedência. Nesse cenário, ofertas competitivas, condições atrativas de pagamento, variedade e estratégias que integrem os canais físicos e digitais podem contribuir para atrair consumidores, impulsionar as vendas e fortalecer os resultados do comércio local.

Amostra	599	Nível de Confiança	95%
Dias da Pesquisa	23/10/26 à 27/10/26	Margem de erro	5%

PERFIL DOS RESPONDENTES

GÊNERO

FEMININO	59,8%
MASCULINO	40,2%

IDADE

16 A 29	18,4%
30 A 39	17,9%
40 A 49	28,0%
50 A 59	21,3%
60 A 69	13,2%
70 ou mais	1,2%

ESCOLARIDADE

FUNDAMENTAL COMPLETO	3,3%
MÉDIO INCOMPLETO	16,2%
MÉDIO COMPLETO	42,3%
SUPERIOR INCOMPLETO	21,0%
SUPERIOR COMPLETO	13,3%
PÓS-GRADUADO INCOMPLETO	2,4%
PÓS-GRADUADO COMPLETO	1,5%

ESTADO CIVIL

CASADO(A) / UNIÃO ESTÁVEL	59,5%
SOLTEIRO(A) / SEPARADO(A) / VIÚVO(A)	40,5%

SITUAÇÃO PROFISSIONAL

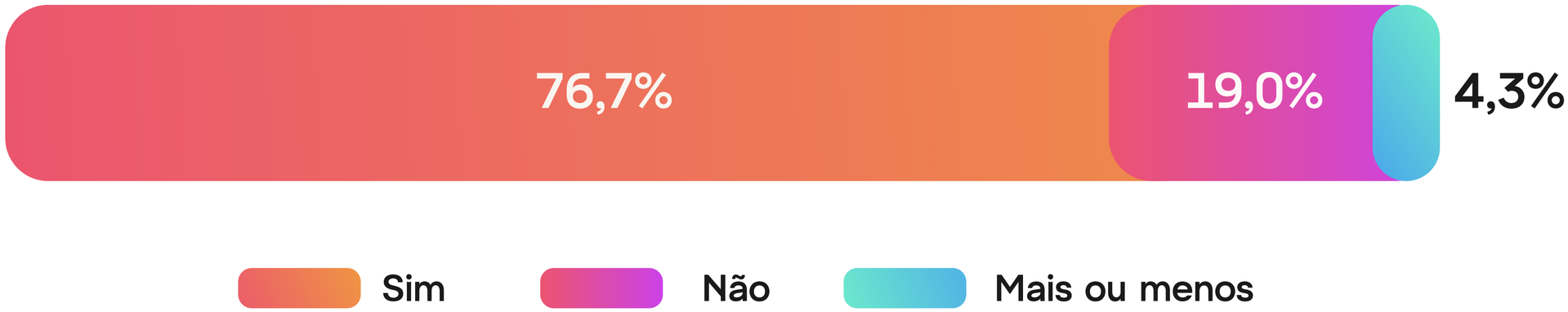
FUNCIONÁRIO EMPRESA PRIVADA	49,0%
PROFISSIONAL LIBERAL	18,7%
SÓCIO OU PROPRIETÁRIO DE EMPRESA	9,2%
APOSENTADO/PENSIONISTA	7,7%
DO LAR	6,2%
FUNCIONÁRIO PÚBLICO	4,4%
ESTUDANTE/ESTAGIÁRIO	2,6%
NO MOMENTO NÃO ESTÁ TRABALHANDO	2,3%

POSSUI FILHOS?

NÃO	42,1%
UM	30,7%
DOIS	21,0%
TRÊS	5,9%
QUATRO OU MAIS	0,3%

Você sabe o que é a Black Friday e quando ocorre?

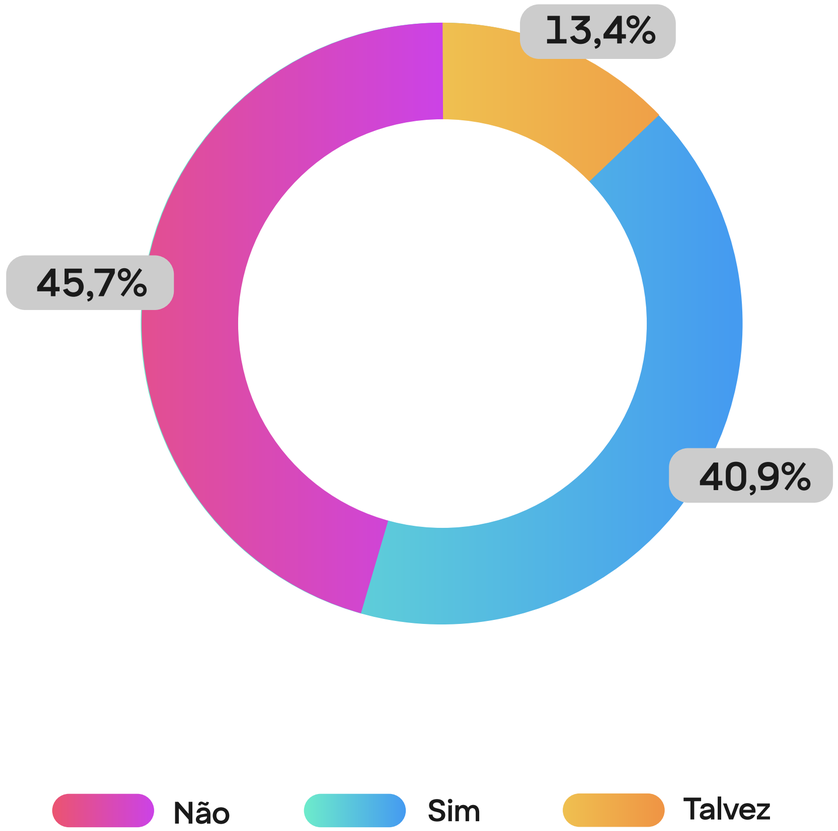




O que te ajuda a lembrar que a Black Friday está chegando?

Época do ano	**46,7%**
Promoções específicas	**16,3%**
Pessoas comentando	**14,5%**
Anúncios online	**13,5%**
Lojas decoradas	**6,9%**
Anúncios em jornais, revistas, outdoors, TV e rádio	**2,1%**

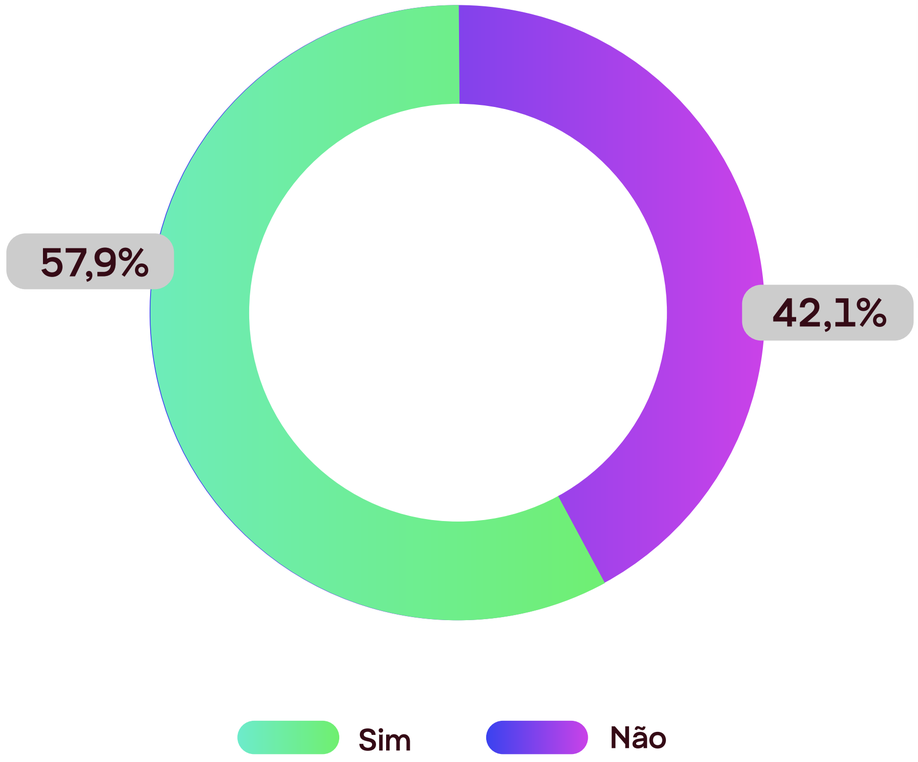
Você pretende fazer compras na Black Friday?



No caso de não pretender comprar, qual o motivo?

Outras prioridades	**29,7%**
Não acredito nas promoções/descontos	**28,2%**
Não estou precisando de nada	**22,0%**
Está sem dinheiro, crédito ou endividado	**15,8%**
Outros	**4,3%**

Você lembra de alguma empresa que já iniciou as ofertas de produtos para Black Friday?



Se sim, qual?

Rede nacional	33,5%
Rede regional	29,2%
Rede mundial	23,5%
Loja local	13,1%
Não lembra	0,7%

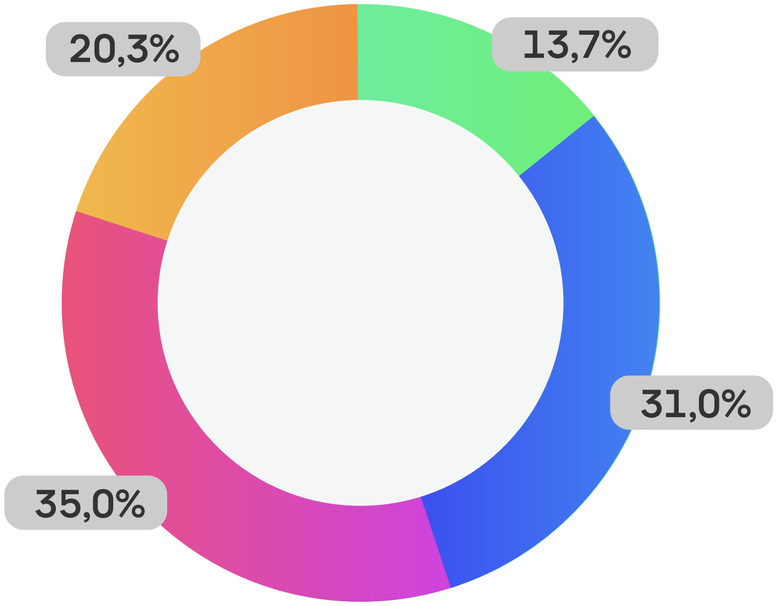


Quanto espera encontrar de descontos nesta Black Friday?

Menos de 10%	**0,3%**
Entre 10% e 29%	**25,0%**
Entre 30% e 49%	**48,2%**
Mais de 50%	**20,3%**
Não sabe	**6,2%**



Com quanta antecedência você pretende começar a pesquisar os preços antes de comprar?



- Já começou
- Cerca de 15 dias antes
- Uma semana antes
- Na semana ou no dia

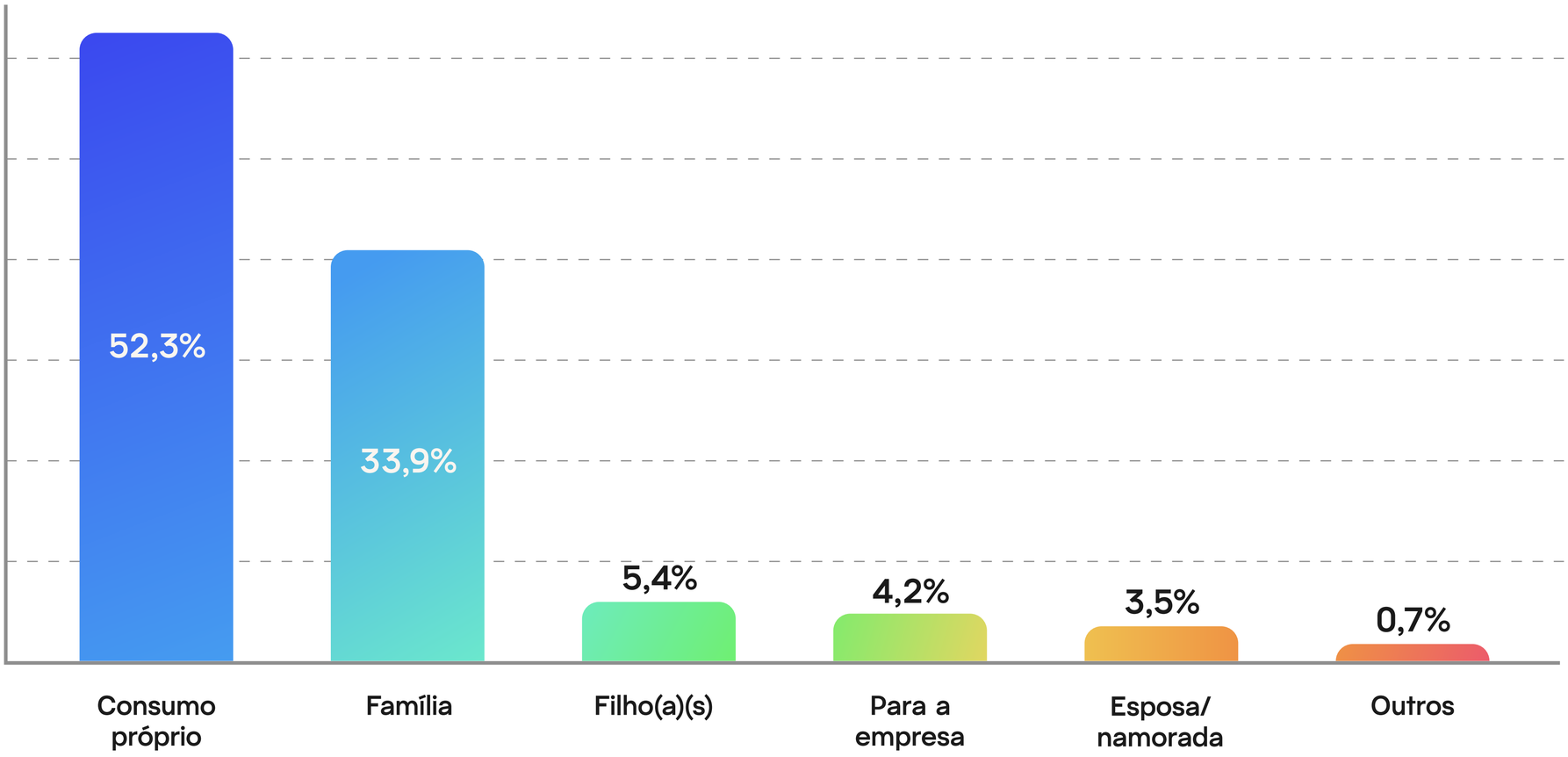
Quais canais você utiliza para pesquisar ou receber informações?

Direto nas lojas	**37,5%**
Sites das lojas	**24,4%**
Sites de buscas	**20,3%**
Instagram	**9,4%**
WhatsApp	**3,3%**
Cartazes e folhetos	**2,2%**
TV	**1,3%**
Facebook	**0,8%**
Rádio	**0,7%**
Outros	**0,1%**

Quais os principais motivos para comprar na Black Friday?

Pela oportunidade do preço menor	**31,5%**
Para antecipar as compras para o Natal	**22,6%**
Desejo de adquirir um produto novo ou melhor	**15,8%**
Por necessidade, para repor algum produto	**10,2%**
Satisfação de fazer uma compra de oportunidade	**6,9%**
Estocar produtos de uso recorrente	**4,5%**
Fico economizando para comprar na Black Friday	**4,3%**
Por incentivos como cashback e/ou cupons de desconto	**4,2%**

Para quem você vai fazer compras nesta Black Friday?

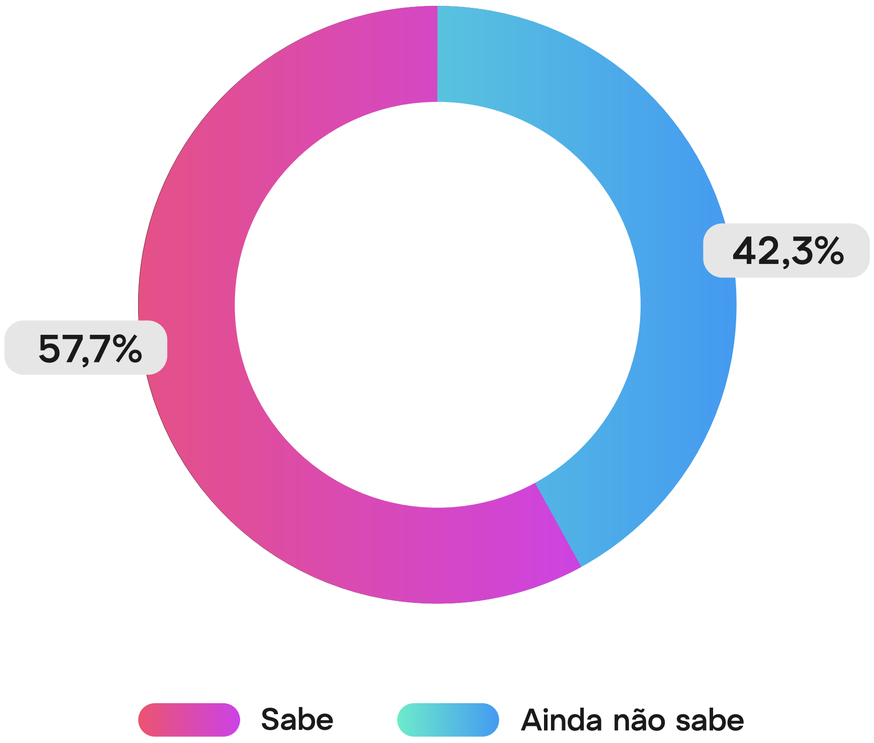




No ano passado, você fez compras na Black Friday ou as ofertas não foram atrativas?

Comprei exatamente o que queria	**46,4%**
Comprei menos do que queria, pois nem todas as ofertas estavam atrativas	**26,2%**
Não comprei nada, pois as ofertas não foram atrativas	**14,6%**
Não quis fazer compras na Black Friday do ano passado	**12,8%**

No caso de ir às compras, já sabe o que vai comprar?



Quais produtos você pretende comprar?

Vestuário e moda	**17,1%**
Eletroeletrônicos	**15,2%**
Brinquedos e Jogos	**11,6%**
Alimentos e bebidas	**11,4%**
Calçados	**10,2%**
Beleza e cuidados pessoais	**8,1%**
Móveis e eletrodomésticos	**6,4%**
Outros	**20,0%**

Quantos produtos pretende comprar?



1 ..... **20,8%**



2 ..... **29,5%**



3 ..... **18,7%**



4 ..... **12,1%**



5 ..... **7,7%**



6 ou mais **11,2%**

Média **3**

Ticket médio

R$ 1.493,00

Menos de R$400	**12,1%**
Entre R$ 401 e R$500	**14,1%**
Entre R$ 501 e R$900	**18,7%**
Entre R$ 901 e R$1.000	**9,5%**
Entre R$ 1.001 e R$1.500	**10,8%**
Entre R$ 1.501 e R$2.500	**16,9%**
Mais de R$2.501	**17,9%**

Na comparação com o ano passado, o valor gasto esse ano é:

Maior	**47,7%**
Igual	**30,3%**
Menor	**22,0%**

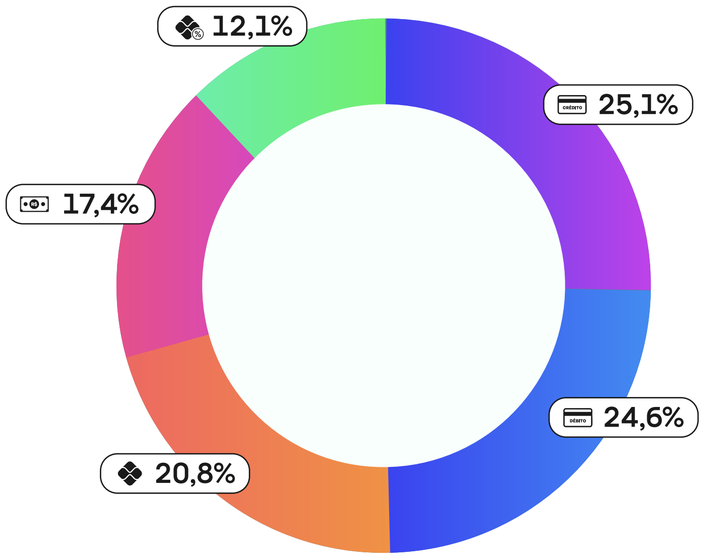
Quais os motivos que o levam a **gastar mais?**

O(s) produto(s) estão mais caros	**25,9%**
Os produtos estão com descontos que valem a pena	**24,6%**
Tenho mais produtos para comprar	**18,9%**
Pagamento facilitado, com parcelamento	**15,7%**
Economizei ao longo do ano	**6,1%**
Ano passado não comprou	**3,9%**
Melhoria de renda/salário	**3,1%**
Recebimento do 13º salário	**1,8%**

Quais os motivos que o levam a **gastar menos?**

Necessidade de cortar gastos	**48,9%**
O(s) produto(s) estão mais caros e não quer gastar um valor maior	**18,1%**
Não quer fazer dívidas	**13,8%**
Não está precisando de muita coisa	**8,5%**
Desemprego ou redução de renda	**7,5%**
Já está endividado	**3,2%**

Como pretende fazer o pagamento?



- Cartão de crédito
- Cartão de débito
- Pix
- Dinheiro
- PIX parcelado

Qual o número de parcelas?

1,5% UMA parcela	30,3% QUATRO parcelas
4,1% DUAS parcelas	21,4% CINCO parcelas
11,0% TRÊS parcelas	31,7% SEIS OU MAIS parcelas

Pergunta feita a quem respondeu “Cartão de crédito” ou “Pix parcelado” na anterior

Preferência pelo local de compra

Comércio local - Lojas de rua do centro	**41,8%**
Comércio virtual - Local	**14,5%**
Comércio virtual - De outras cidades	**12,3%**
Comércio local - Lojas de shopping centers	**11,6%**
Comércio local - Lojas de ruas nos bairros	**9,2%**
Supermercados	**8,0%**
Comércio local - feiras ou depósitos	**1,4%**
Comércio em outras cidades	**1,2 %**



Você entende que o comércio virtual irá substituir a experiência de compra em uma loja física?

Não, a experiência de compra em lojas físicas tem seus atrativos	**39,7%**
Não tem uma posição definida quanto a este assunto	**30,8%**
Sim, muito possivelmente	**18,5%**
Não, somente para alguns produtos ou situações como a Black Friday	**11,0%**



Preferência de dias da semana para compras

Segunda a sexta	**57,1%**
Sábado	**38,0%**
Domingo	**4,9%**





Horário preferido para compras

De manhã	**42,4%**
À tarde	**43,7%**
À noite	**13,9%**

Que fatores são decisivos na escolha do local de compra?

Pagamento (preço, promoções e condições de pagamento)	**26,0%**
Produtos (qualidade, diversidade e produtos diferenciados)	**23,4%**
Atendimento (atenção, ajuda para escolher os presentes, explicação sobre os produtos)	**18,9%**
Local (fácil acesso, estacionamento e segurança)	**11,8%**
Online (atendimento digital, e-commerce, entrega em domicílio)	**10,5%**
Identificação clara dos preços	**6,8%**
Propaganda e divulgação	**1,4%**
Ambientação e decoração da loja	**1,2%**

CDL
Caxias do Sul