

E-BOOK 2026

DIA DOS PAIS



A intenção de consumo para o **Dia dos Pais** em Caxias do Sul apresenta crescimento moderado neste ano, sinalizando oportunidades para o comércio local, especialmente nos segmentos de **vestuário e moda, calçados, perfumes e cosméticos, alimentos e bebidas e eletroeletrônicos**. O levantamento também aponta um leve aumento no número de consumidores dispostos a presentear, reforçando a relevância da data para o varejo.

O ticket médio projetado é de **R\$ 298,71**, representando um crescimento de **3,1%** em relação ao ano anterior. A pesquisa ainda revela um consumidor mais planejado, que pesquisa preços antes da compra e prioriza fatores como promoções, qualidade, variedade de produtos e bom atendimento.

As lojas físicas seguem como a principal escolha dos consumidores, com destaque para o comércio de rua do Centro e os shopping centers, reforçando a importância da experiência de compra. Nesse cenário, ações promocionais, ambientação das lojas e estratégias voltadas ao relacionamento com o cliente podem contribuir para impulsionar as vendas e fortalecer os resultados da data.

Amostra 674

Nível de Confiança 95%

Dias da Pesquisa 10/07/26 à 13/07/26

Margem de erro 5%

PERFIL DOS ENTREVISTADOS

GÊNERO

FEMININO	65,6%
MASCULINO	34,4%

IDADE

16 A 29	30,0%
30 A 39	22,3%
40 A 49	23,3%
50 A 59	17,2%
60 A 69	6,2%
70 OU MAIS	1,0%

ESCOLARIDADE

FUNDAMENTAL INCOMPLETO	2,6%
FUNDAMENTAL COMPLETO	4,6%
MÉDIO INCOMPLETO	13,8%
MÉDIO COMPLETO	48,5%
SUPERIOR INCOMPLETO	17,4%
SUPERIOR COMPLETO	10,3%
PÓS-GRADUADO INCOMPLETO	0,8%
PÓS-GRADUADO COMPLETO	2,0%

ESTADO CIVIL

CASADO(A) / UNIÃO ESTÁVEL	64,9%
SOLTEIRO(A) / SEPARADO(A) / VIÚVO(A)	35,1%

SITUAÇÃO PROFISSIONAL

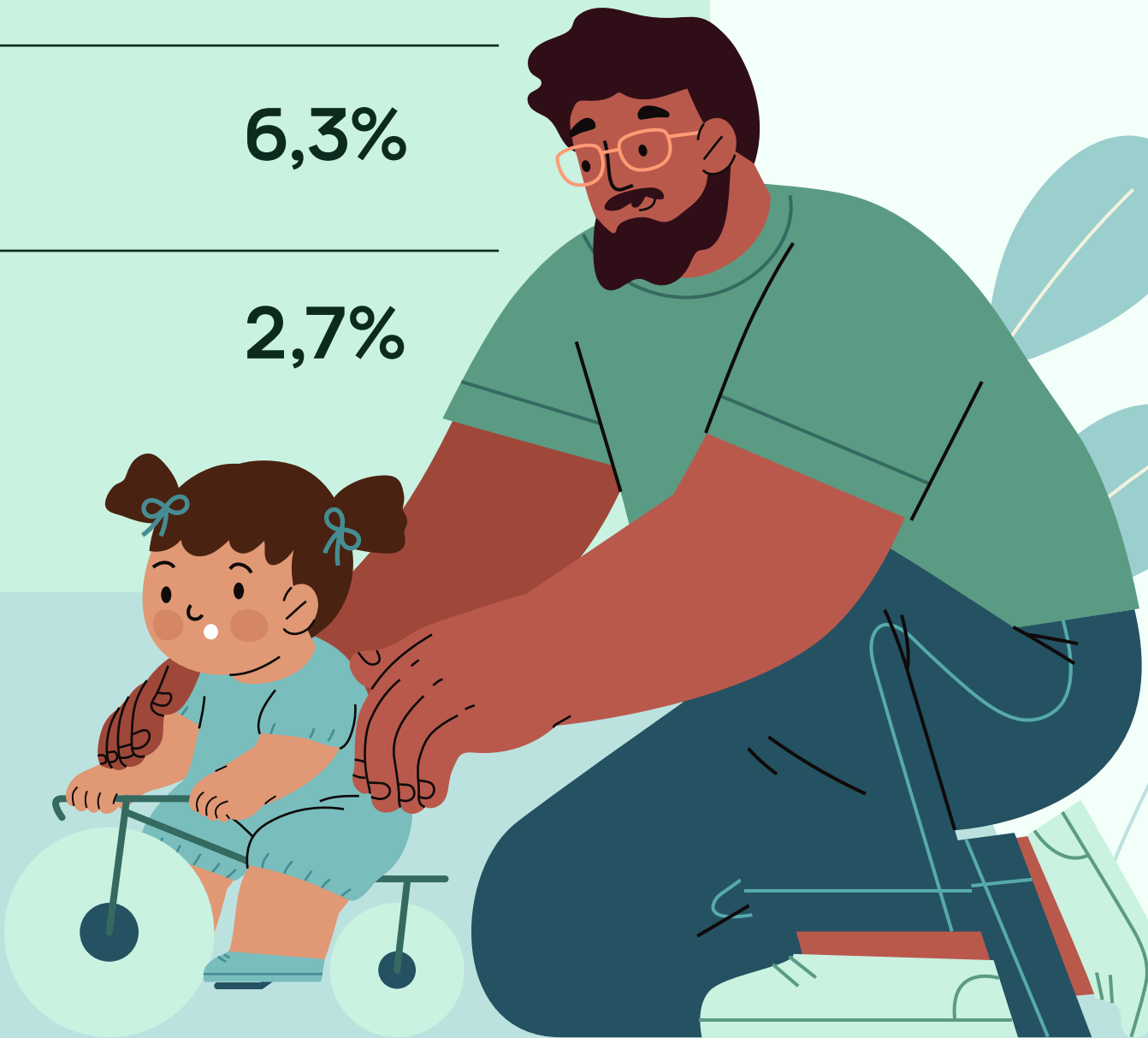
FUNCIONÁRIO EMPRESA PRIVADA	49,0%
PROFISSIONAL LIBERAL	16,9%
DO LAR	7,9%
NO MOMENTO NÃO ESTÁ TRABALHANDO	6,9%
SÓCIO OU PROPRIETÁRIO DE EMPRESA	6,0%
FUNCIONÁRIO PÚBLICO	5,1%
APOSENTADO/PENSIONISTA	4,1%
ESTUDANTE/ESTAGIÁRIO	4,1%

POSSUI FILHOS?

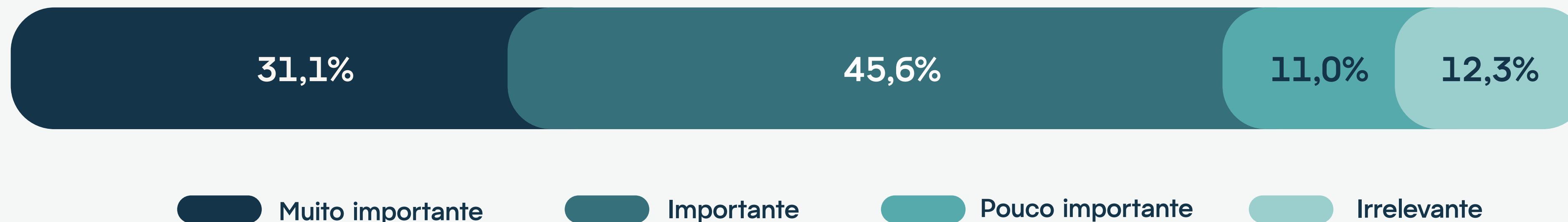
NÃO	42,6%
UM	35,1%
DOIS	16,2%
TRÊS	5,1%
QUATRO OU MAIS	1,0%

O que te ajuda a lembrar que é Dia dos Pais e que é hora de comprar presentes?

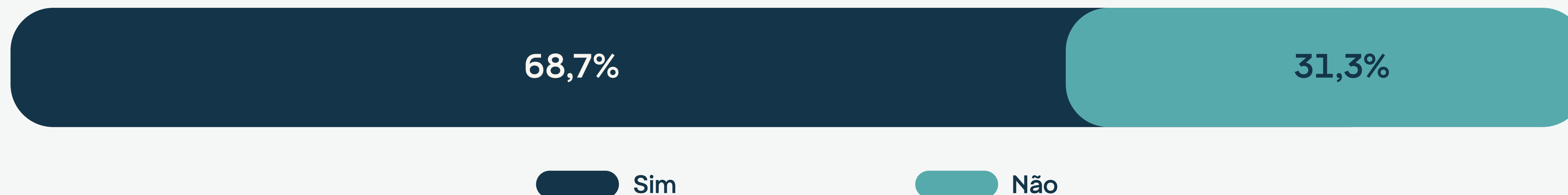
Época do ano	54,7%
Anúncios online	17,4%
Promoções específicas	11,1%
Pessoas comentando sobre a data	7,8%
Lojas decoradas	6,3%
Anúncios em jornais, revistas, outdoors e rádio	2,7%



Você considera a ambientação importante?

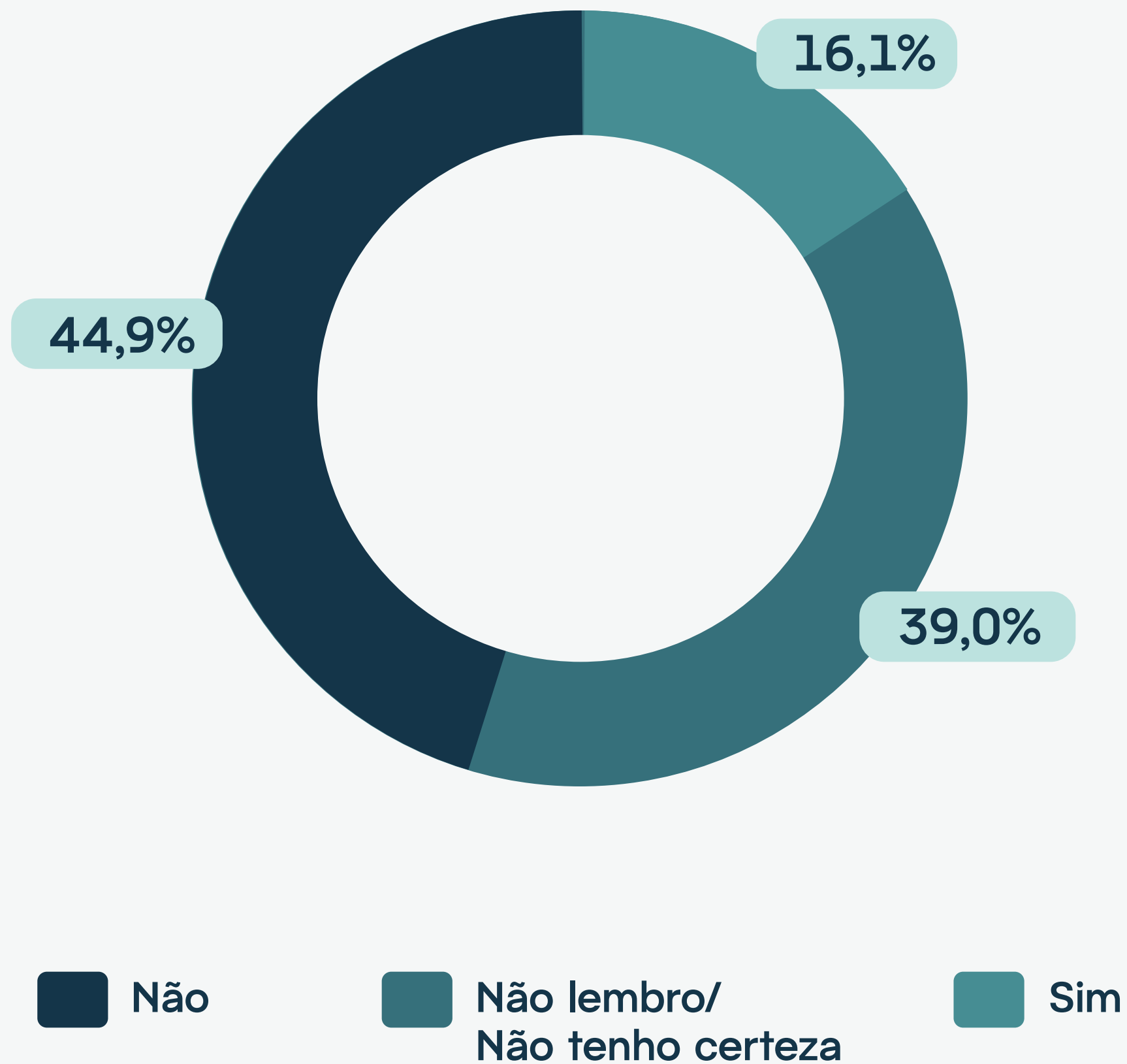


A ambientação da loja colabora para você entrar e conferir os produtos?

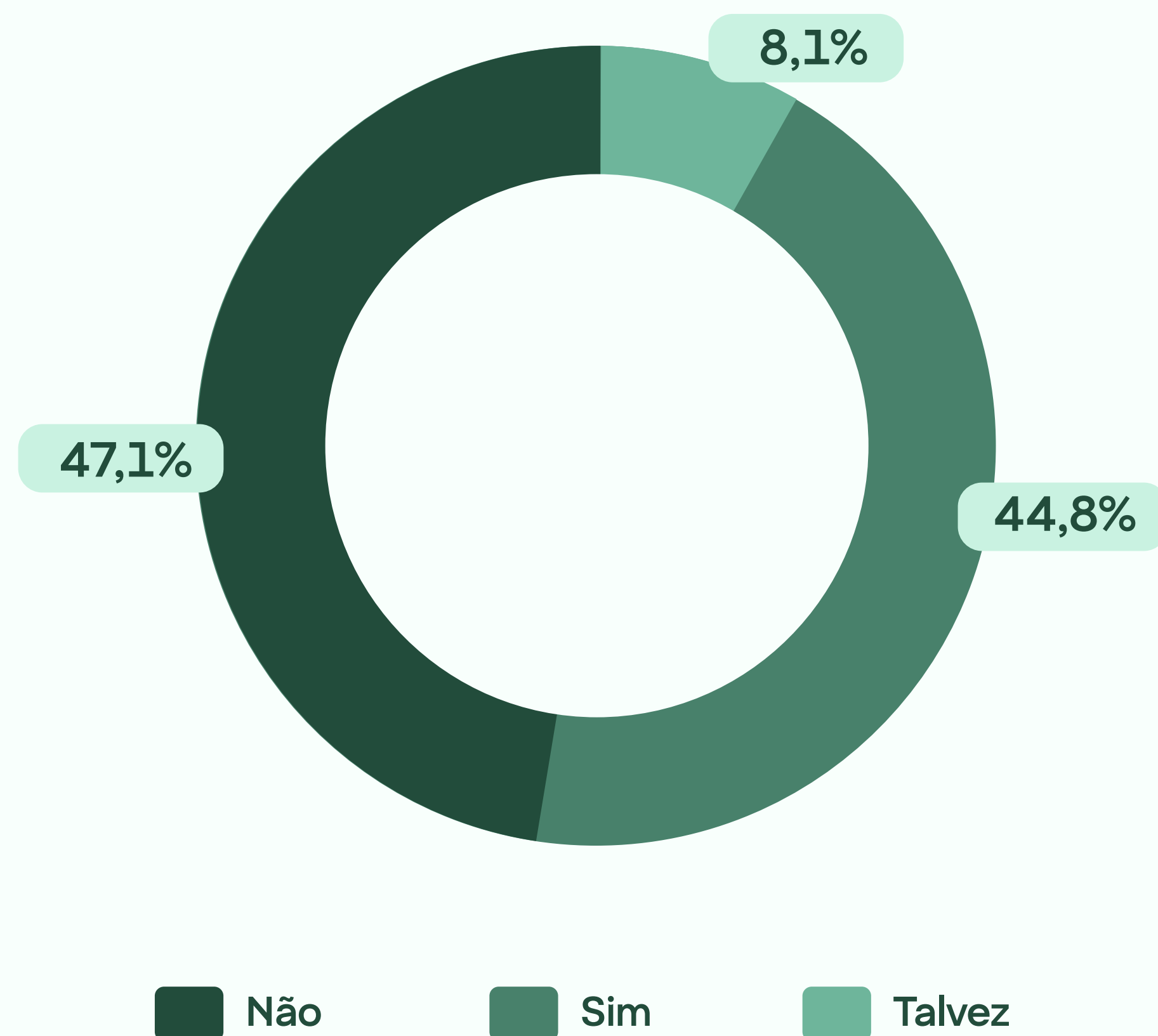




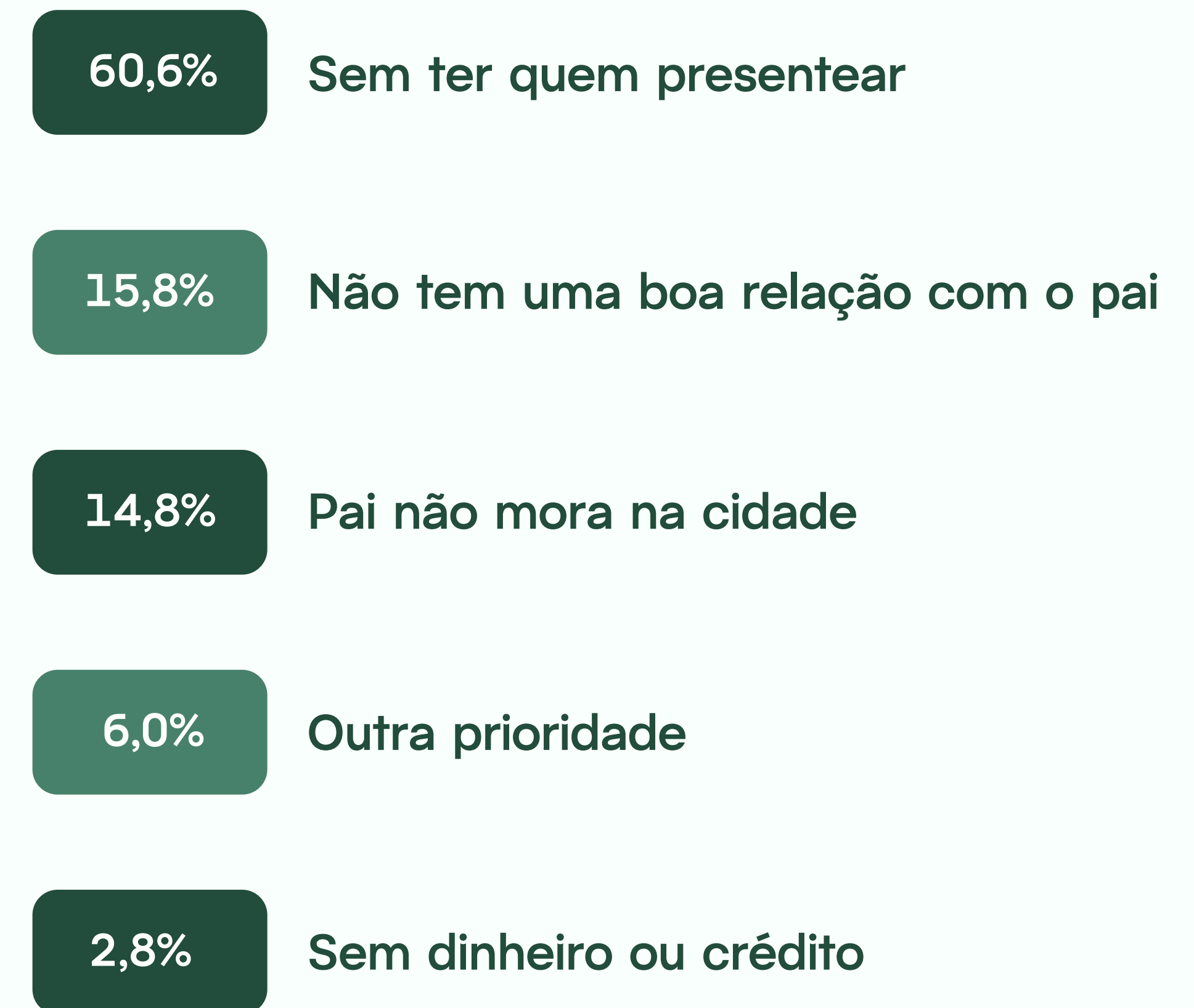
Você tem notado lojas decoradas ou campanhas locais para o Dia dos Pais?



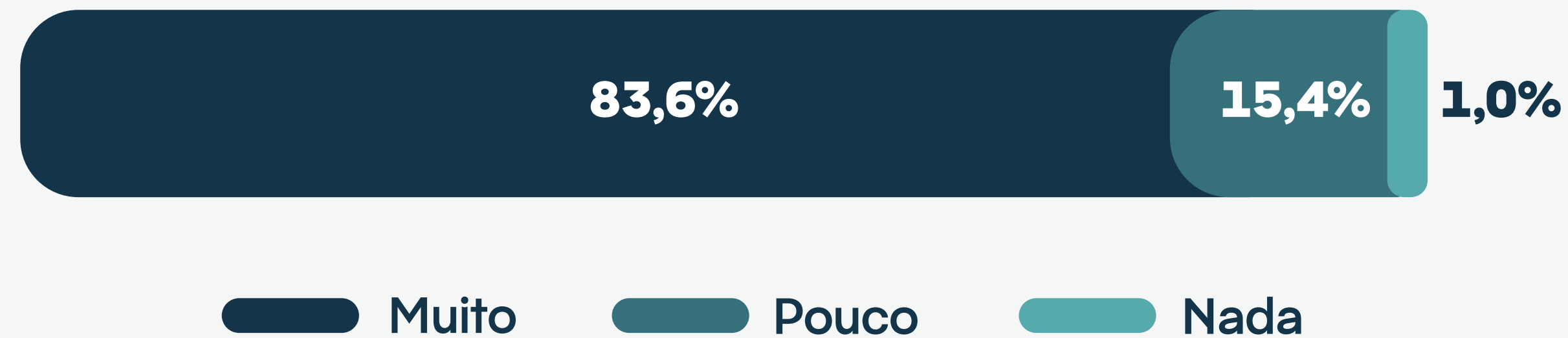
Você pretende fazer compras para o Dia dos Pais?



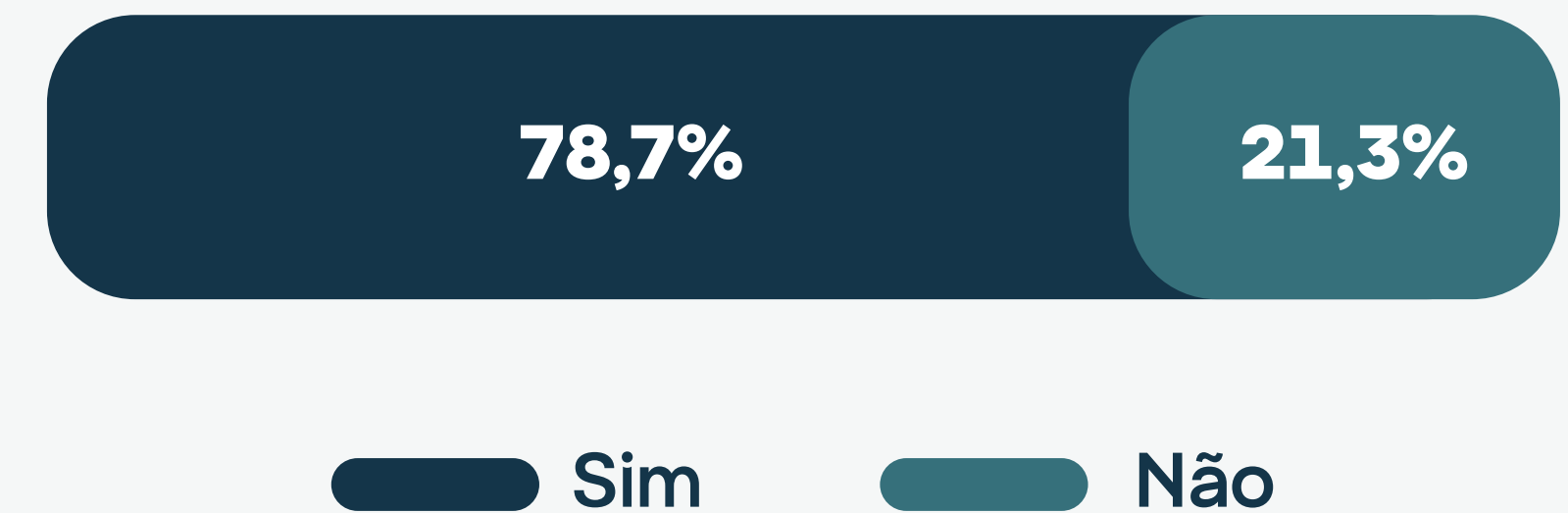
Por que você não irá fazer compras para o Dia dos Pais?



Sentimentos de amor e gratidão
influenciam na hora da compra?



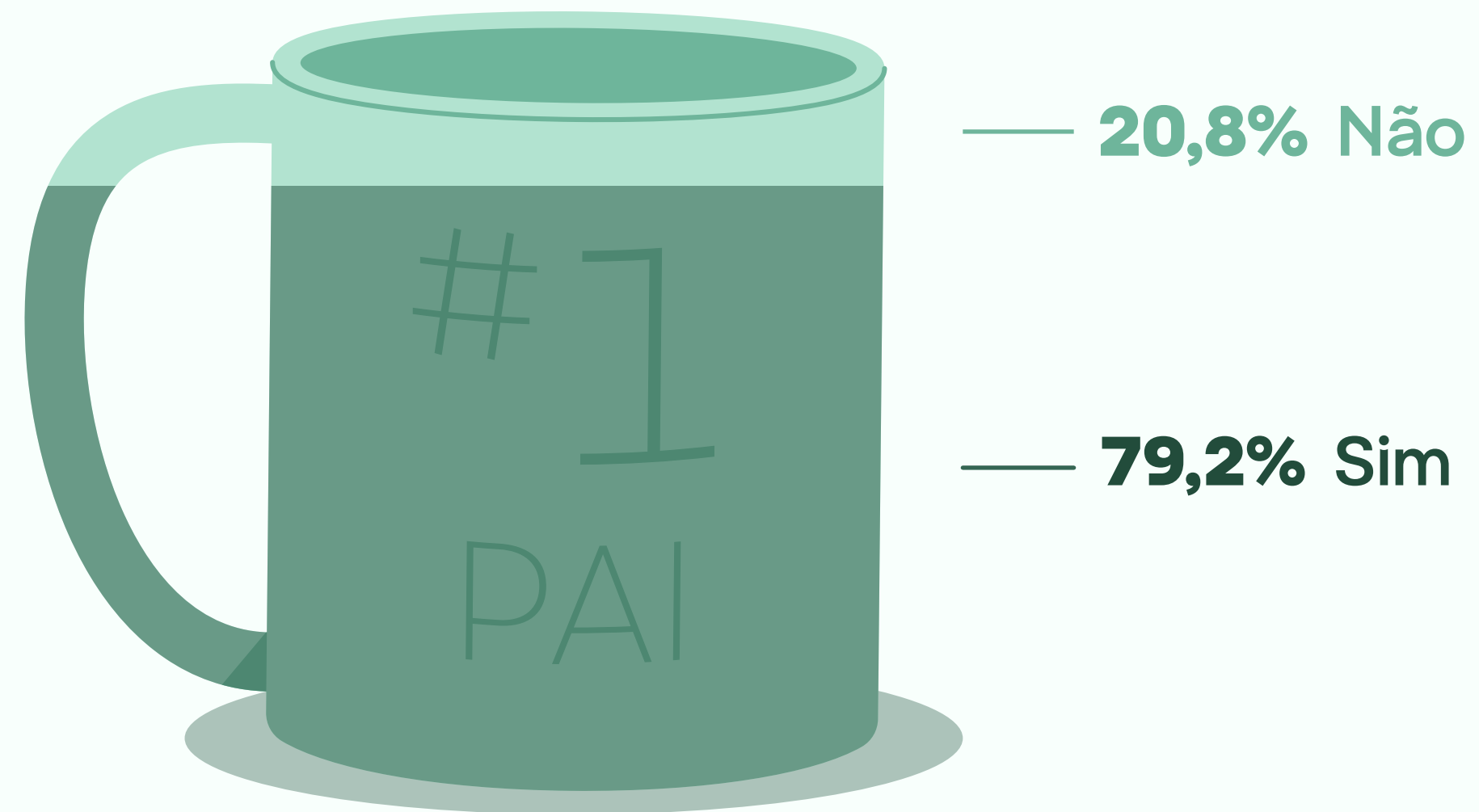
Esses sentimentos
influenciam na sua compra?



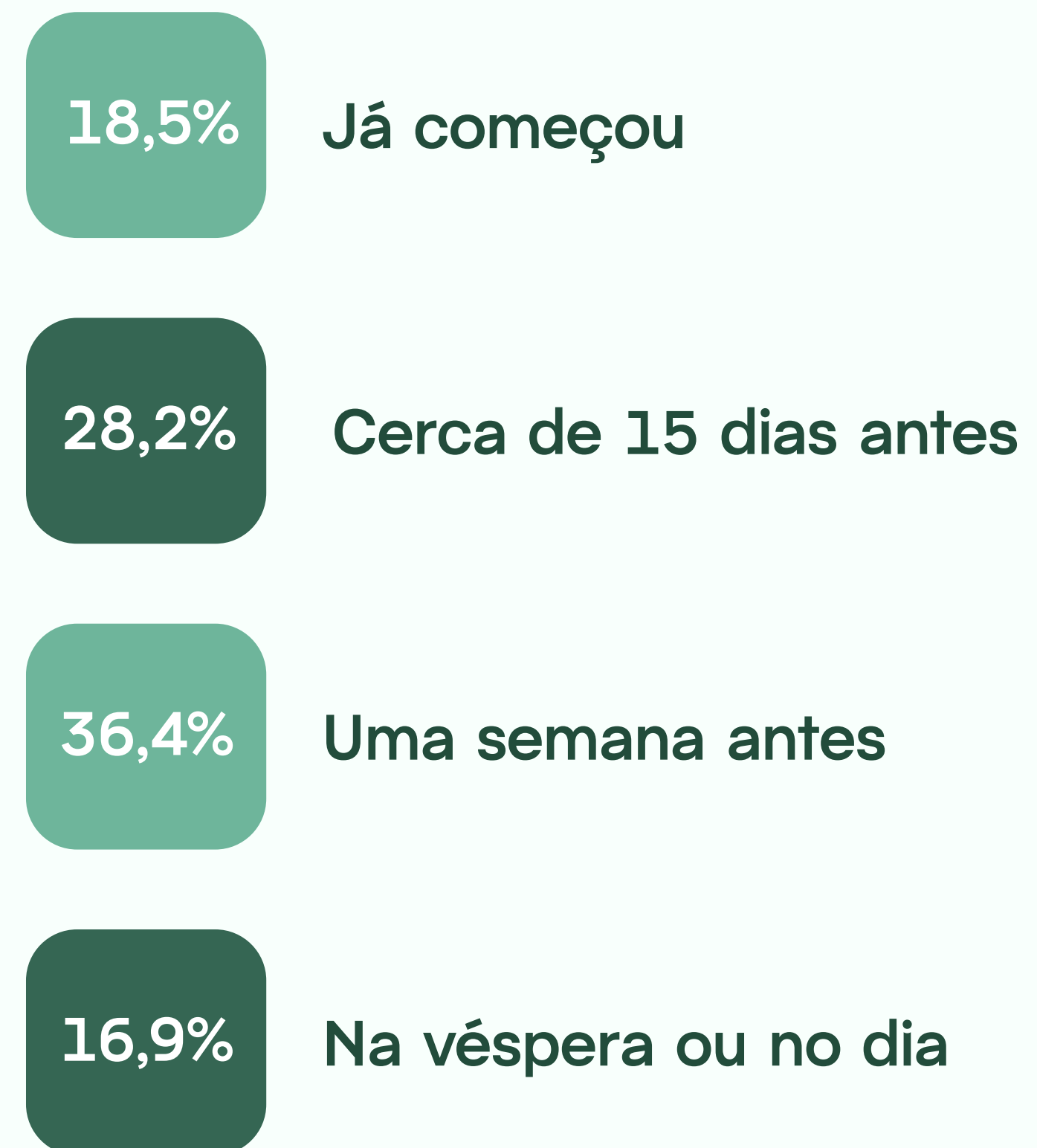
No caso desse sentimento influenciar sua compra, você diria que isso:



Você pesquisa preços e produtos antes da compra?



Com que antecedência começa a pesquisar produtos e preços?

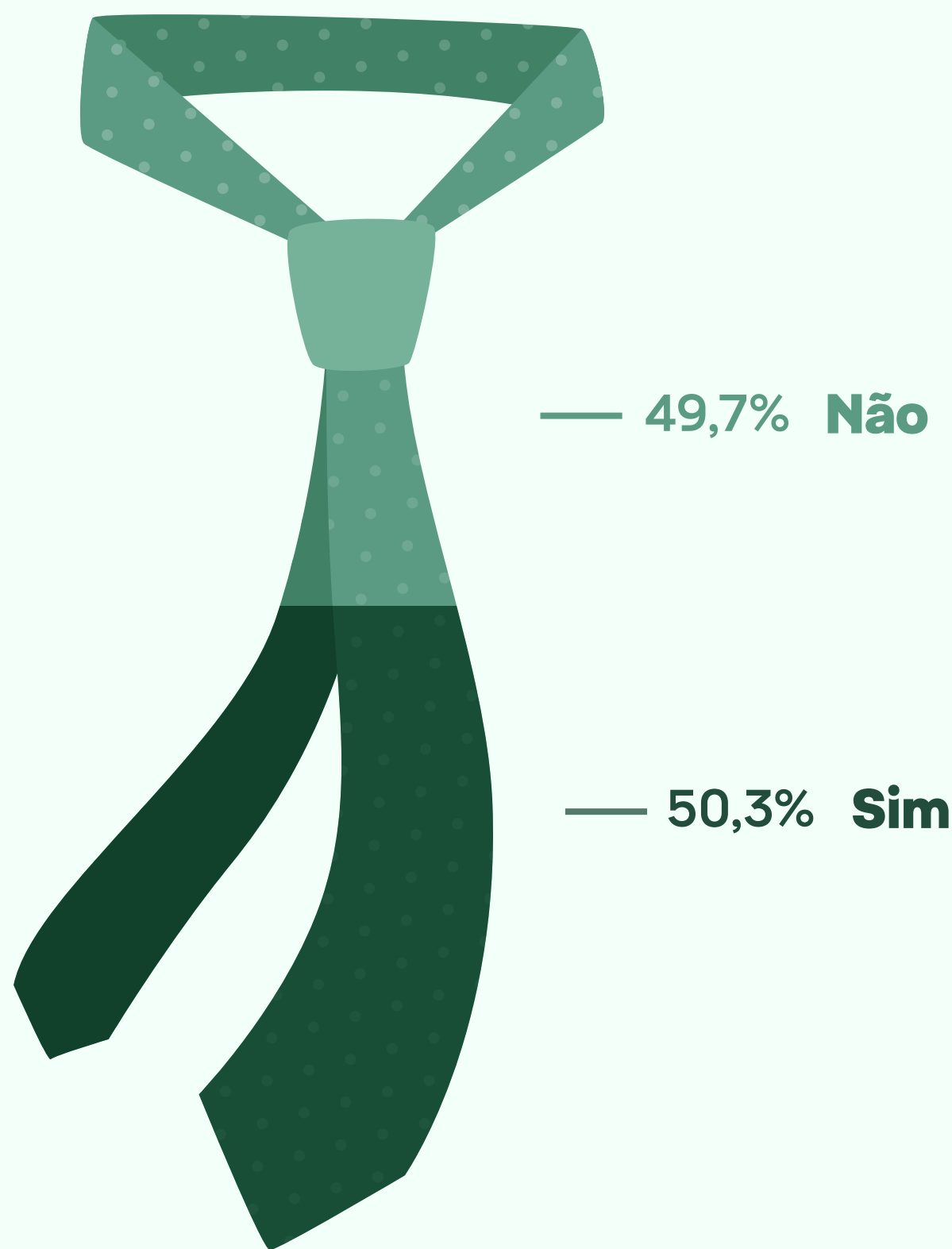


Que canais utiliza para receber ou pesquisar informações?

Direto nas lojas	32,7%
Sites de pesquisa	28,2%
Sites das lojas	22,2%
Instagram	8,1%
Whatsapp	3,2%
Facebook	3,1%
Cartazes e folhetos	1,5%
TV, rádio e jornal	1,0%

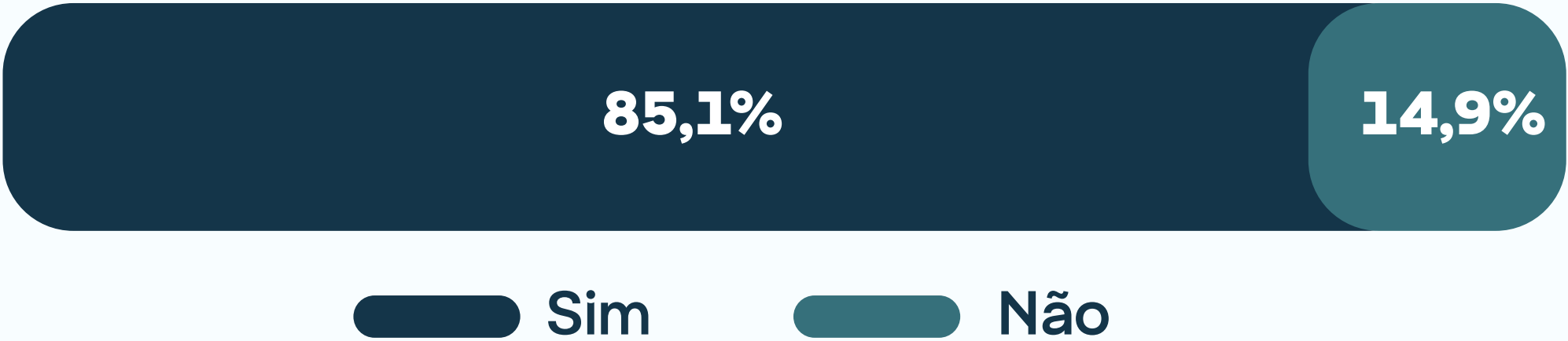


Já sabe o que vai comprar de presente?



	Vestuário e moda	40,9%
	Calçados	16,1%
	Perfumes e cosméticos	13,8%
	Bebidas e alimentos	7,1%
	Eletroeletrônicos	6,3%
	Ferramentas manuais e elétricas	5,9%
	Jóias, óculos e relógios	4,0%
	Artigos de uso doméstico	3,5%
	Outros	2,4%

Além do presente, pretende
fazer algo diferente?

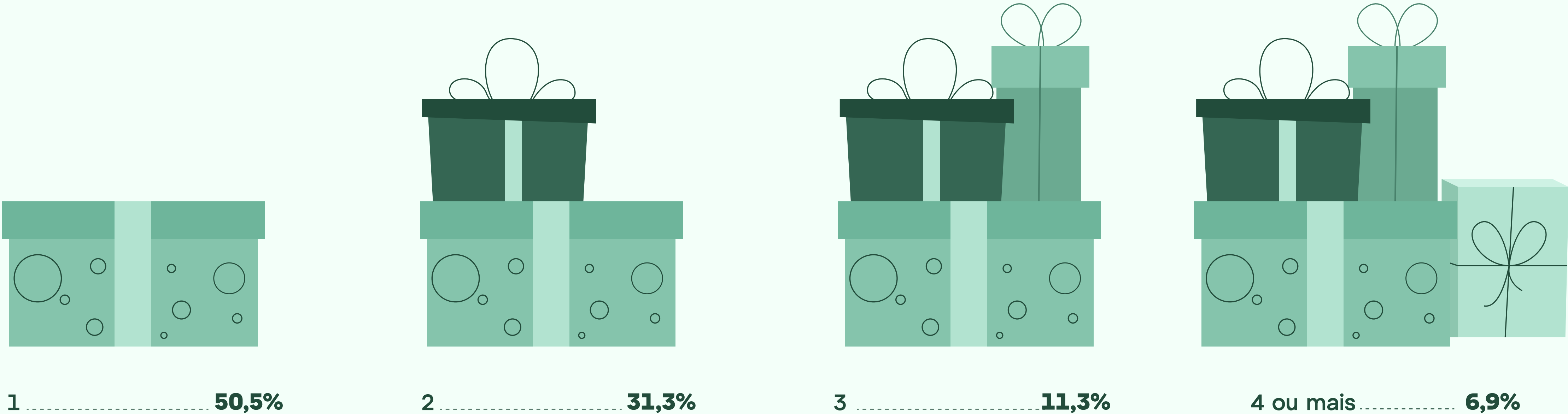


O que?

Almoço em casa	70,2%
Almoço em restaurante	21,2%
Viagem/Passeio	8,3%
Outros	0,3%



Quantos produtos pretende comprar?



Ticket médio



298,71

Comparado com o último ano, as pessoas vão gastar:

Mais	34,6%
Igual	46,2%
Menos	19,2%

Para os que informaram que pretendem **gastar mais**:

Quais os motivos que o levam a gastar mais?

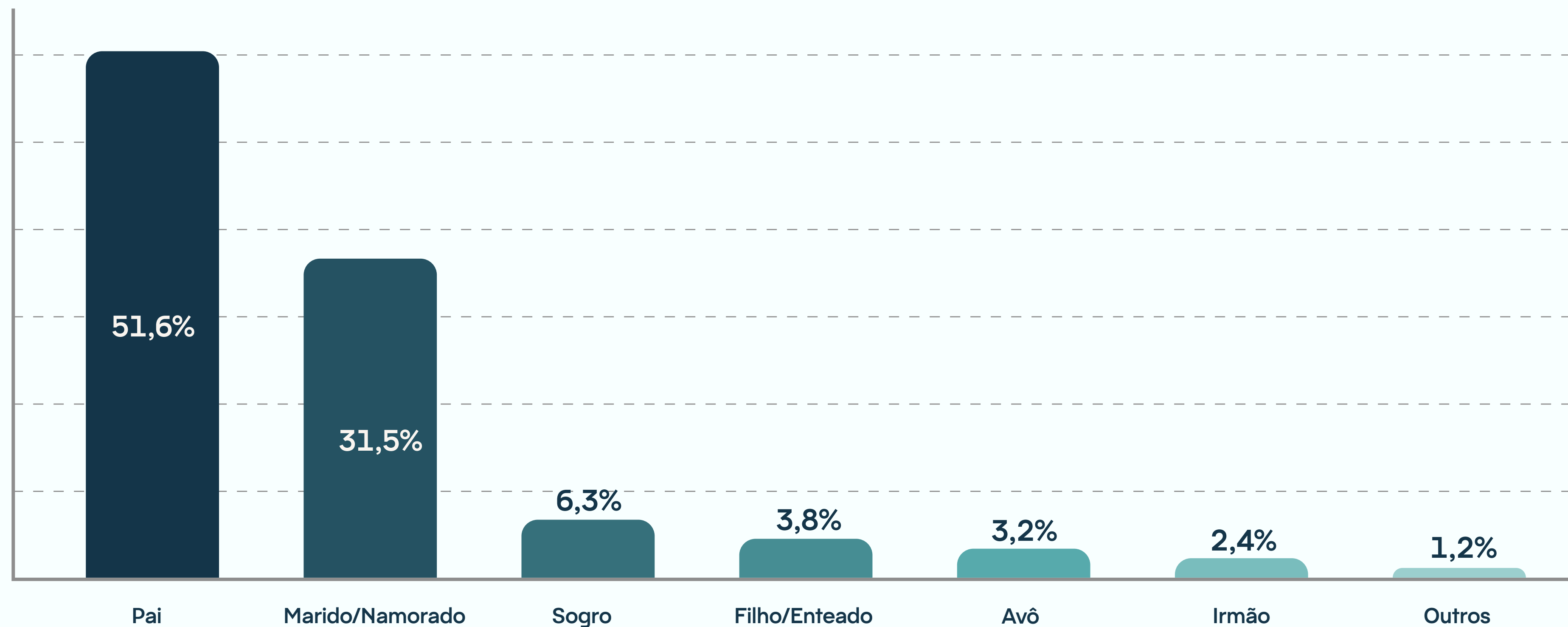
Comprar um presente melhor	59,5%
O(s) produto(s) estão mais caros	22,2%
Comprar mais quantidade de presentes	15,7%
Melhoria de renda/salário	2,6%

Para os que informaram que pretendem **gastar menos**:

Quais os motivos que o levam a gastar menos?

Necessidade de cortar gastos	50,0%
Desemprego ou redução na renda	17,9%
Aumento de gastos com a família	17,8%
O(s) produto(s) estão mais caros e não quer gastar um valor maior	14,3%

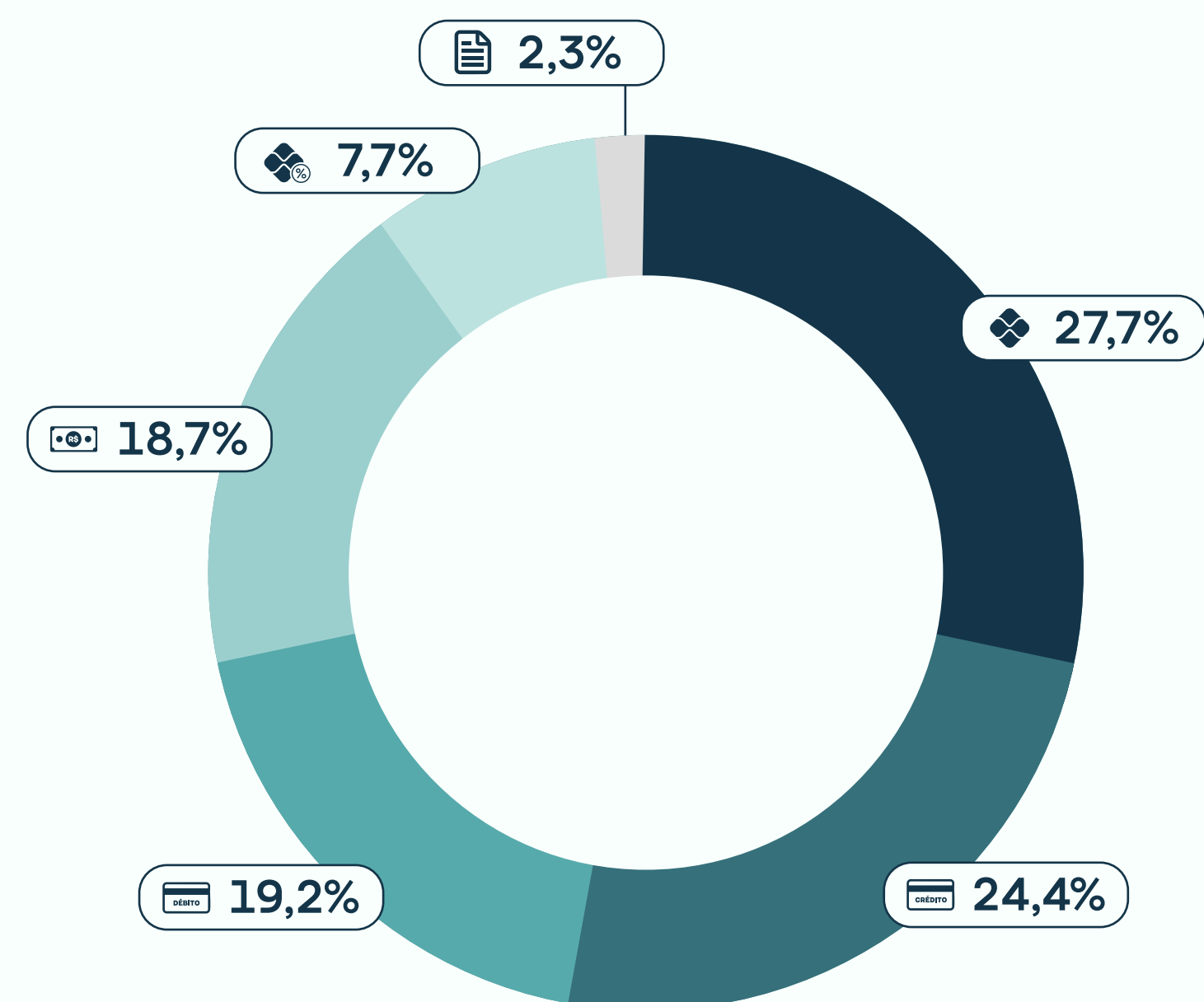
Quem vai receber o presente?



Você compra o que o presenteado pede? Ou você escolhe?



Meio de pagamento preferido



■ Pix

■ Cartão de crédito

■ Cartão de débito

■ Dinheiro

■ PIX parcelado

■ Crediário da loja

Qual o número de parcelas?



Pergunta feita a quem respondeu "cartão de crédito",
"Pix parcelado" ou "crediário" na anterior

Preferência pelo local de compra

Comércio local - Lojas de rua do centro	39,5%
Comércio local - Lojas de shopping centers	20,0%
Comércio virtual - Local	12,1%
Comércio local - Lojas de ruas nos bairros	7,6%
Comércio local - Consultora de vendas	6,6%
Comércio virtual - De outras cidades	6,3%
Comércio local - Supermercados	3,5%
Outros	4,4%



Preferência de dias da semana para compras

Segunda a sexta	45,7%
Sábado	45,0%
Domingo	9,3%

Horário preferido para compras

De manhã	36,1%
À tarde	53,0%
À noite	10,9%





Que fatores são decisivos na escolha do local de compra?

Pagamento (preço, promoções e condições de pagamento)	26,4%
Produtos (qualidade, diversidade e produtos diferenciados)	24,7%
Atendimento (atenção, ajuda para escolher os presentes, explicação sobre os produtos)	21,7%
Local (fácil acesso, estacionamento e segurança)	10,9%
Online (atendimento digital, e-commerce, entrega em domicílio)	9,3%
Identificação clara dos preços	3,8%
Ambientação e decoração da loja	2,6%
Propaganda e divulgação	0,6%

