

IMPULSIONA SEBRAE

Sondagem de Intenção de Compras

BLACK FRIDAY

Regional Noroeste
Novembro/2026

SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD



SEBRAE Comércio

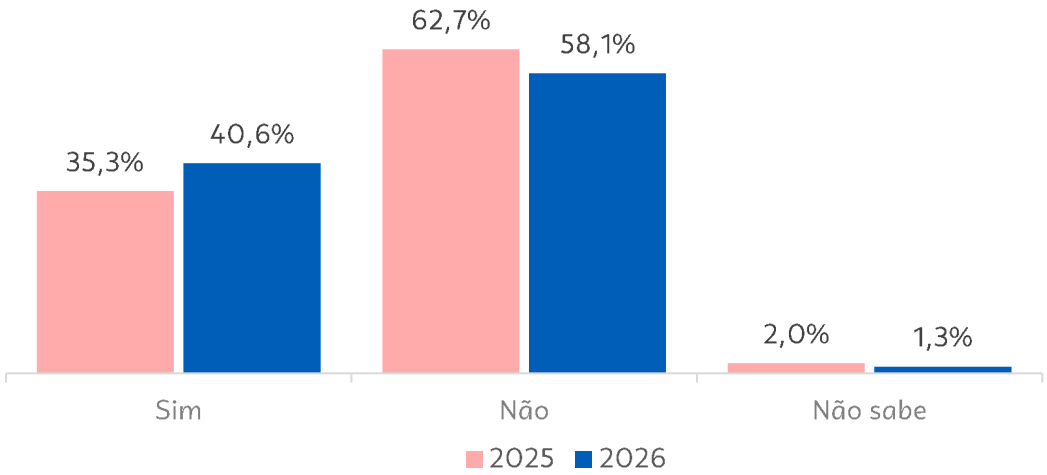
Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

VANTAGEM DA BLACK FRIDAY

VANTAGEM DA BLACK FRIDAY

Regional Noroeste

PERCEPÇÃO DE VANTAGEM DA DATA



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

P1. Com relação à Black Friday, você vê vantagens reais nessa data?

PERCEPÇÃO DE VANTAGEM POR GÊNERO

FEMININO

46,2%

Veem vantagem

Não	52,3%
Não sabe	1,5%

MASCULINO

36,7%

Veem vantagem

Não	62,2%
Não sabe	1,1%

Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

A percepção de vantagens nos descontos oferecidos na Black Friday na regional Noroeste apresenta avanço moderado em 2026. O percentual de consumidores que afirmam ver vantagens reais sobe de 35,3% em 2025 para 40,6% em 2026, alta de 5,3 pontos percentuais, mas permanece como o menor resultado entre as regiões do estado e abaixo da média estadual de 45,2%. Em contrapartida, a parcela dos que não reconhecem vantagens recua de 62,7% para 58,1%, ainda representando a maioria dos entrevistados. Já os que não souberam responder passam de 2% para 1,3%.

O recorte por gênero mostra percepção mais favorável entre as mulheres, com 46,2% reconhecendo vantagens na data, contra 36,7% entre os homens, uma diferença de 9,5 pontos percentuais. Entre os homens, predominam as respostas negativas, com 62,2%, ante 52,3% entre as mulheres, enquanto a parcela que não soube responder é baixa em ambos os grupos (1,5% no feminino e 1,1% no masculino).

De forma geral, os resultados indicam um consumidor mais cético em relação à Black Friday na região. Esse cenário reforça a importância de estratégias baseadas em transparência, como a divulgação do preço anterior e do promocional, a comunicação da economia efetiva em reais e informações claras sobre garantia e entrega, fatores que contribuem para conquistar a confiança do consumidor.



SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

PESQUISA DE PREÇO

PESQUISA DE PREÇO

Regional Noroeste

85,2% dos consumidores pesquisam preço.

14,8% não pesquisam.

Antecedência da Pesquisa:

Até uma semana
A maioria concentra a decisão na reta final. — 57,4%

Um mês antes
Consumidor já inicia o planejamento. — 19,7%

Mais de um mês antes
Antecedência mais longa. — 8,2%

Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

P2. Com qual antecedência costuma fazer pesquisa de preço do que pretende comprar na Black Friday?

A pesquisa de preços é um comportamento amplamente disseminado entre os consumidores da regional Noroeste, evidenciando elevada sensibilidade ao custo e busca por ofertas efetivamente vantajosas. Os dados mostram que 85,2% dos entrevistados afirmam pesquisar preços antes da Black Friday, enquanto apenas 14,8% declaram não adotar esse hábito. O percentual de pesquisa é superior à média estadual, de 79,4%.

Em relação à antecedência, a maior parcela concentra a pesquisa até uma semana antes da data, percentual que representa 57,4% do total, indicando forte concentração da comparação de preços na reta final. Já 19,7% iniciam a pesquisa um mês antes e 8,2% com mais de um mês de antecedência.

Os dados indicam um consumidor racional e atento às condições comerciais, que compara preços para verificar se os descontos anunciados são reais, comportamento coerente com a menor percepção de vantagem observada na região. Para o varejo, o cenário reforça a importância de concentrar esforços de comunicação nos dias que antecedem a Black Friday, mantendo coerência de preços ao longo do período. A disponibilização de informações completas sobre os produtos, como características, condições de pagamento, prazos de entrega e custo total da compra, facilita a comparação e pode influenciar diretamente a decisão do consumidor.



SEBRAE Comércio

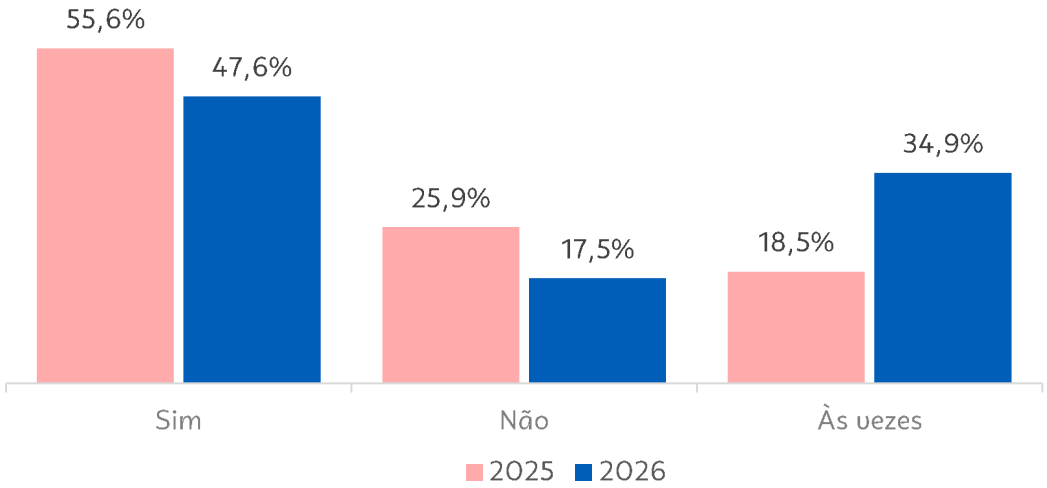
Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

AGUARDAM A DATA

AGUARDAM A DATA

Regional Noroeste

AGUARDAM A DATA



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

P3. Costuma aguardar a data da Black Friday para comprar e aproveitar os descontos?

AGUARDAM A DATA POR GÊNERO

FEMININO

46,7%

Aguardam para comprar

Não	10,0%
Às vezes	43,3%

MASCULINO

48,5%

Aguardam para comprar

Não	24,2%
Às vezes	27,3%

Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

O hábito de aguardar a Black Friday para realizar compras permanece relevante na regional Noroeste em 2026. O percentual de consumidores que costumam esperar a data recua de 55,6% em 2025 para 47,6% em 2026, redução de 8 pontos percentuais, enquanto os que aguardam às vezes avançam de 18,5% para 34,9%, alta de 16,4 pontos percentuais. A parcela dos que não aguardam a data recua de 25,9% para 17,5%. Somadas, as respostas "sim" e "às vezes" passam de 74,1% para 82,5%, abaixo da média estadual de 87,3%.

O recorte por gênero mostra comportamento próximo entre os públicos em relação à espera habitual, com 48,5% entre os homens e 46,7% entre as mulheres. As diferenças aparecem nas demais respostas: as mulheres apresentam maior proporção de espera ocasional (43,3%, contra 27,3% entre os homens), enquanto os homens concentram maior parcela de respostas negativas (24,2%, contra 10% entre as mulheres).

Os dados sugerem que a Black Friday mantém espaço no calendário de compras da região, mas com decisão cada vez mais condicionada à atratividade de cada oferta. Para o empresário do comércio, o cenário reforça a importância de selecionar produtos de maior interesse, apresentar com clareza o benefício de cada oferta e garantir disponibilidade de estoque, priorizando promoções sustentáveis em vez de descontos generalizados que comprometam a margem do negócio.



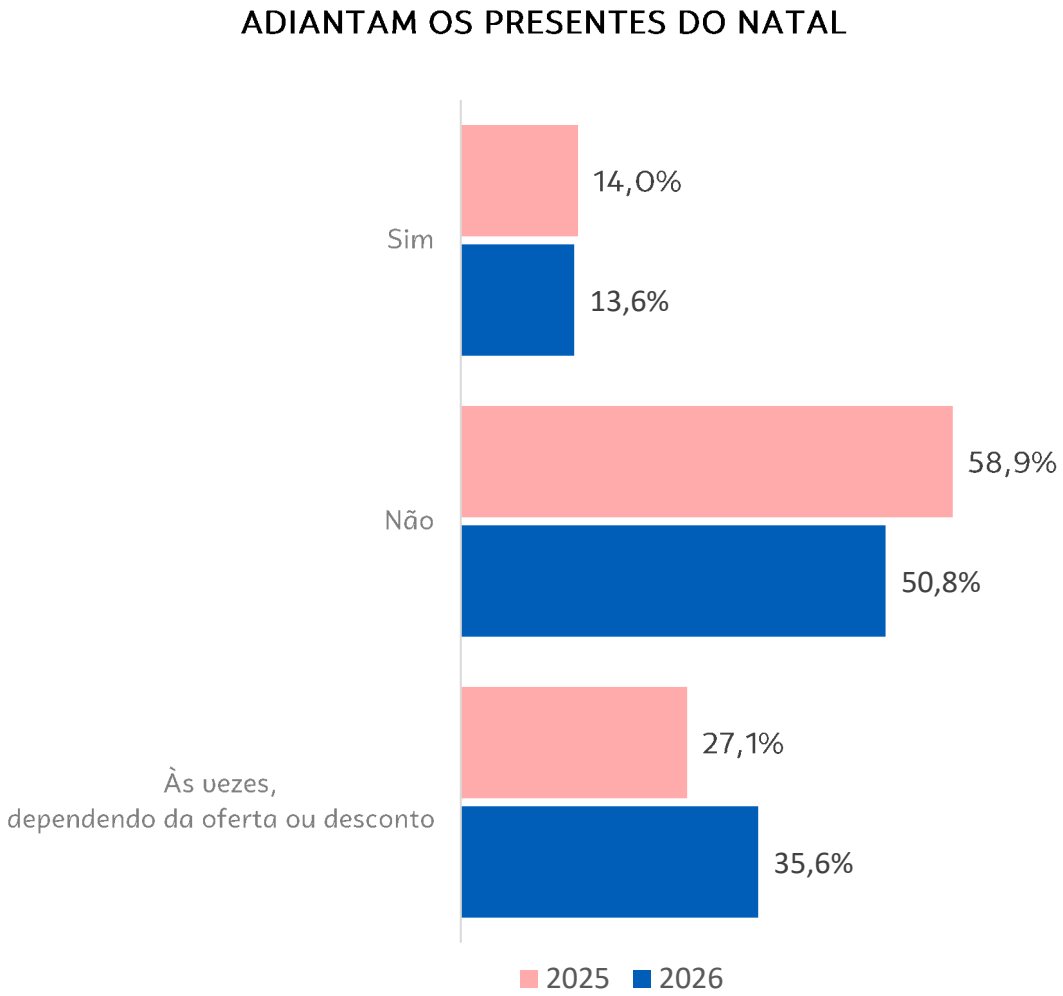
SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

ADIANTAM OS PRESENTES DO NATAL

ADIANTAM OS PRESENTES DO NATAL

Regional Noroeste



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

P7. Você adianta as compras do Natal na Black Friday?

A antecipação habitual das compras de Natal durante a Black Friday permanece estável na regional Noroeste em 2026. O percentual de consumidores que afirmam adiantar os presentes natalinos passa de 14% em 2025 para 13,6% em 2026, abaixo da média estadual de 18,5%. Em contrapartida, os que antecipam as compras dependendo da oferta ou do desconto avançam de 27,1% para 35,6%, alta de 8,5 pontos percentuais.

A parcela dos que não adiantam as compras de Natal recua de 58,9% para 50,8%, redução de 8,1 pontos percentuais, mas ainda representa a maioria dos entrevistados. Somadas, as respostas positivas e condicionadas à oferta alcançam 49,2% em 2026, ante 41,1% em 2025.

Os dados indicam que a antecipação das compras natalinas na região ganha espaço principalmente entre os consumidores que decidem conforme a oferta. Para o varejo, o cenário reforça a importância de campanhas que associem as ofertas da data ao período de festas, com sugestões de presentes por faixa de preço, kits, embalagens especiais e informações claras sobre trocas e prazos de entrega. Também ganha relevância o planejamento integrado de estoques entre novembro e dezembro, evitando rupturas no período natalino e o comprometimento excessivo da margem durante a campanha.



SEBRAE Comércio

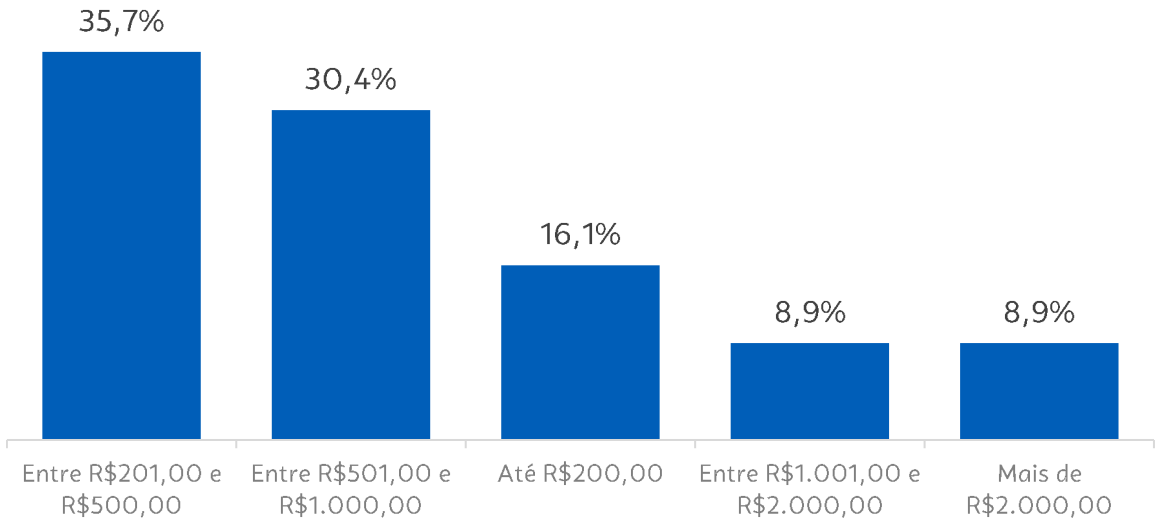
Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

VALOR DAS COMPRAS

VALOR DAS COMPRAS

Regional Noroeste

FAIXA DE VALOR DAS COMPRAS



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026

P5. Quanto pretende gastar com compras na Black Friday?

O padrão de gasto na Black Friday na regional Noroeste concentra-se em faixas de valor baixo e intermediário em 2026. A maior parcela dos consumidores pretende gastar entre R$ 201,00 e R$ 500,00 (35,7%), seguida pelos que pretendem desembolsar entre R$ 501,00 e R$ 1.000,00 (30,4%) e até R$ 200,00 (16,1%). As faixas de R$ 1.001,00 a R$ 2.000,00 e acima de R$ 2.000,00 concentram 8,9% cada.

O ticket médio geral estimado é de R$ 733,93, inferior aos R$ 1.062,50 registrados em 2025, retração de aproximadamente 30,9%, e abaixo da média estadual de R$ 828,50. O comportamento por gênero é distinto: entre os homens, o ticket cai de R$ 1.367,39 para R$ 748,21 (redução de 45,3%), enquanto entre as mulheres a queda é discreta, de R$ 728,57 para R$ 719,64 (recuo de 1,2%).

O cenário reforça a importância de ofertas organizadas em diferentes faixas de preços, concentradas em alternativas intermediárias, com foco em custo-benefício e atenção à margem de cada promoção.

TICKET MÉDIO GERAL

R$ 733,93

2025: R$ 1.062,50

TICKET MÉDIO MASCULINO

R$ 748,21

2025: R$ 1.367,39

TICKET MÉDIO FEMININO

R$ 719,64

2025: R$ 728,57

Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR - 2026



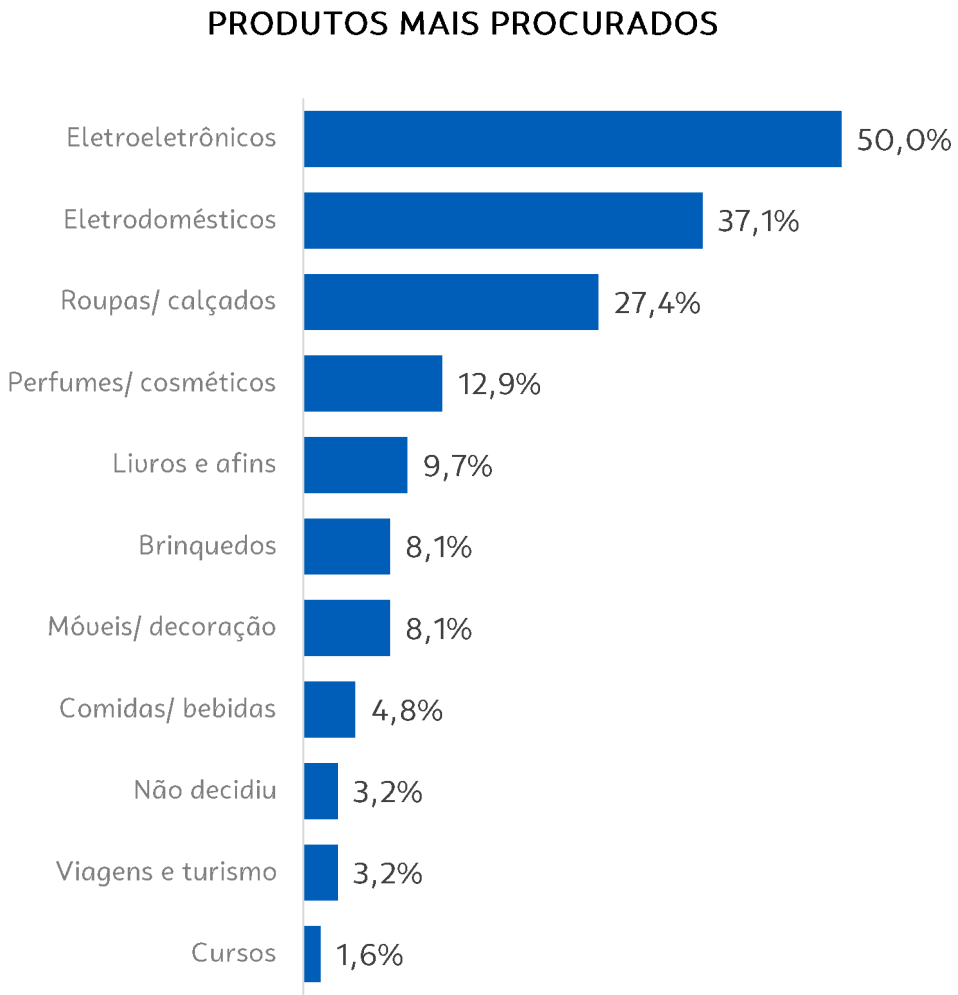
SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

PRODUTOS MAIS PROCURADOS

PRODUTOS MAIS PROCURADOS

Regional Noroeste



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR – 2026
Nota: Resposta múltipla. Soma total pode exceder 100%.

P4. O que pretende comprar na Black Friday?

O comportamento de consumo na Black Friday na regional Noroeste apresenta forte concentração em bens duráveis. Eletroeletrônicos lideram as intenções de compra, com 50% das menções, seguidos por eletrodomésticos, com 37,1%, e por roupas e calçados, com 27,4%, percentual superior à média estadual (23,8%).

Outras opções apresentam participação mais distribuída, como perfumes e cosméticos (12,9%), livros e afins (9,7%), brinquedos (8,1%) e móveis e decoração (8,1%). Esses resultados demonstram espaço para ofertas direcionadas a diferentes perfis de consumidores.

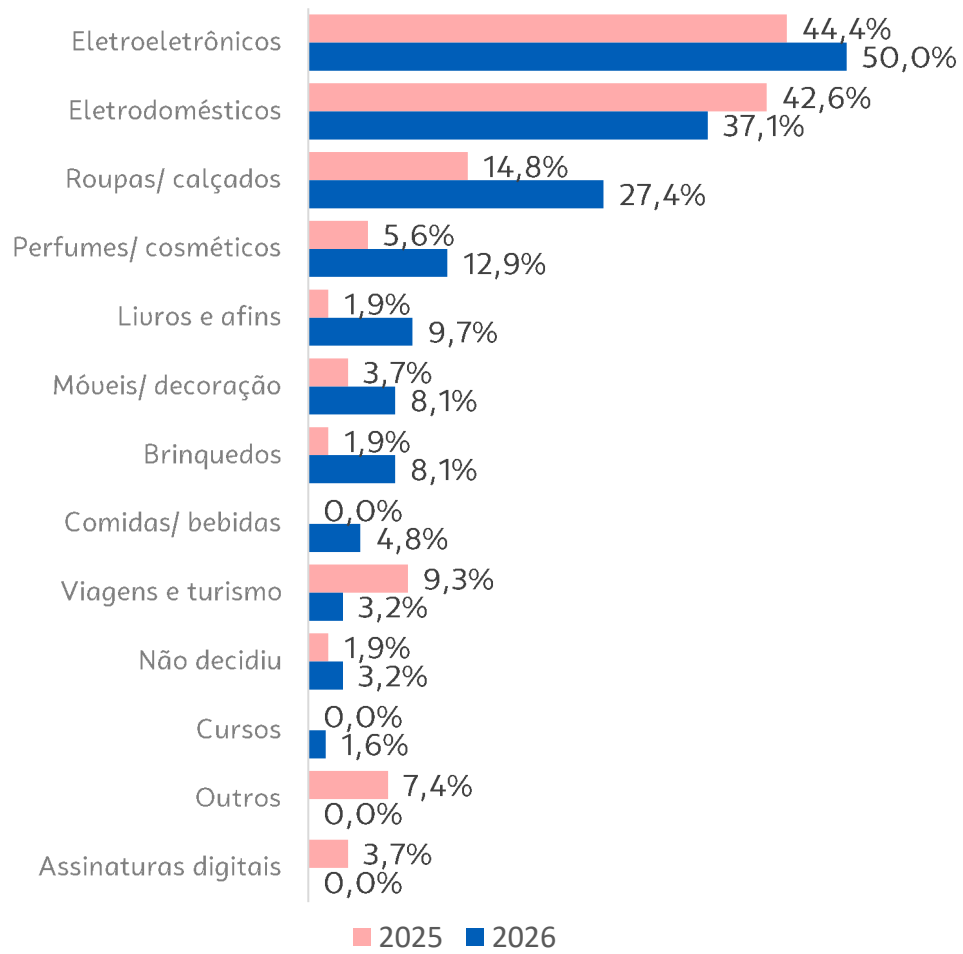
Categorias como comidas e bebidas (4,8%), viagens e turismo (3,2%) e cursos (1,6%) possuem menor participação relativa, mas podem atender públicos específicos. Já 3,2% dos entrevistados ainda não decidiram o que comprar.

De forma geral, os dados indicam um perfil de consumo concentrado em eletroeletrônicos, eletrodomésticos e vestuário. Para o varejo, o cenário reforça a importância de garantir disponibilidade de estoque nas categorias mais procuradas e de apresentar comparações entre modelos e informações sobre garantia e entrega. Considerando o elevado hábito de pesquisa de preços na região, a competitividade e a clareza das condições comerciais tendem a ser determinantes para a conversão das vendas.

PRODUTOS MAIS PROCURADOS

Regional Noroeste

PRODUTOS MAIS PROCURADOS POR ANO



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR – 2026
Nota: Resposta múltipla. Soma total pode exceder 100%.

P4. O que pretende comprar na Black Friday?

A composição das intenções de compra na regional Noroeste em 2026 indica reacomodação entre as principais categorias. Eletroeletrônicos ampliam sua liderança, passando de 44,4% em 2025 para 50% em 2026, alta de 5,6 pontos percentuais. Em sentido oposto, eletrodomésticos recuam de 42,6% para 37,1%, redução de 5,5 pontos percentuais, mantendo-se, ainda assim, na segunda posição.

Roupas e calçados registram o maior avanço entre as categorias, passando de 14,8% para 27,4%, alta de 12,6 pontos percentuais. Também crescem livros e afins (de 1,9% para 9,7%), perfumes e cosméticos (de 5,6% para 12,9%), brinquedos (de 1,9% para 8,1%) e móveis e decoração (de 3,7% para 8,1%). Comidas e bebidas (4,8%) e cursos (1,6%), sem citações em 2025, passam a figurar entre as intenções de compra. Já viagens e turismo recuam de 9,3% para 3,2%, e assinaturas digitais não registram citações em 2026.

Esses movimentos sugerem diversificação das intenções de compra, com maior espaço para itens de uso pessoal e presentes. Para o empresário do comércio, os dados reforçam a importância de manter os eletroeletrônicos como eixo central das campanhas, sem deixar de investir em categorias em crescimento, como vestuário, cosméticos e livros. A comparação dessas tendências com o histórico de vendas da loja pode orientar a revisão do mix de produtos e a reposição de estoques.



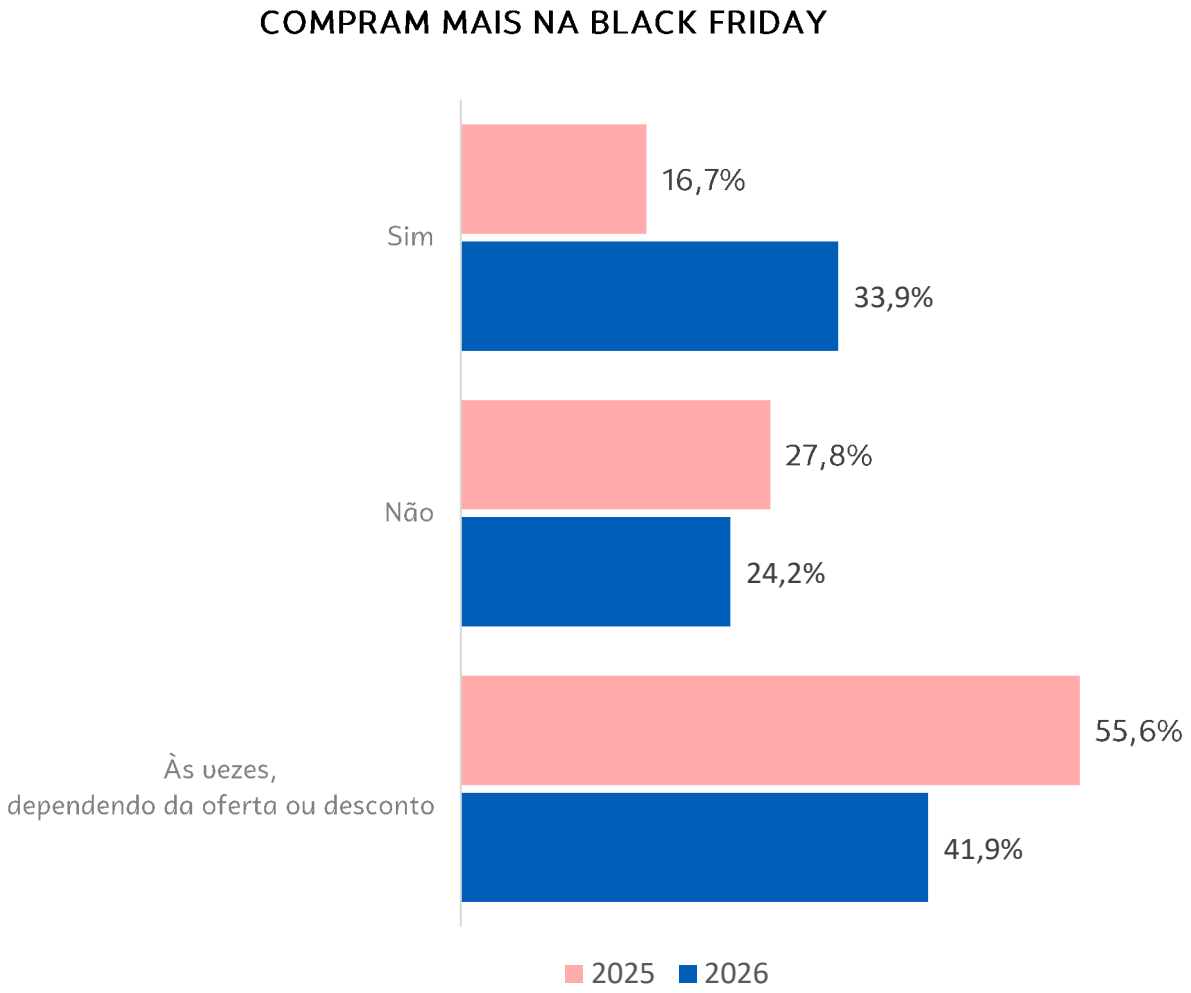
SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

COMPRAM MAIS NA BLACK FRIDAY

COMPRAM MAIS NA BLACK FRIDAY

Regional Noroeste



Fonte: Sebrae/PR e Fecomércio PR – 2026

P6. Aproveitam para comprar mais na Black Friday?

A intenção de ampliar as compras durante a Black Friday apresenta avanço expressivo na regional Noroeste em 2026. O percentual de consumidores que afirmam aproveitar a data para comprar mais dobra, passando de 16,7% em 2025 para 33,9% em 2026, alta de 17,2 pontos percentuais, resultado superior à média estadual de 29,6%. A parcela dos que não ampliam as compras recua de 27,8% para 24,2%.

Em contrapartida, os que afirmam comprar mais às vezes, dependendo da oferta ou do desconto, recuam de 55,6% para 41,9%, mas continuam representando a resposta mais frequente. Somadas, as respostas positivas e condicionadas alcançam 75,8% em 2026, ante 72,3% no ano anterior.

Os dados indicam que parte dos consumidores que antes condicionava a compra adicional à oferta passa a declarar a intenção de comprar mais na data. Para o varejo, o cenário reforça a importância de estratégias que estimulem o aumento do valor por compra, como kits, combinações de produtos com economia verificável, ofertas de itens complementares e descontos progressivos. O atendimento qualificado também ganha relevância, ao identificar as necessidades e o orçamento do cliente antes de sugerir produtos adicionais, contribuindo para a conversão das vendas e para a rentabilidade da campanha.



PERFIL DOS PARTICIPANTES DO ESTUDO

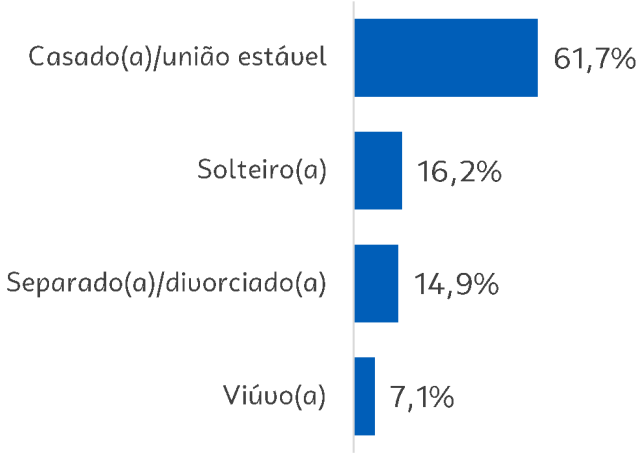
PERFIL

Regional Noroeste

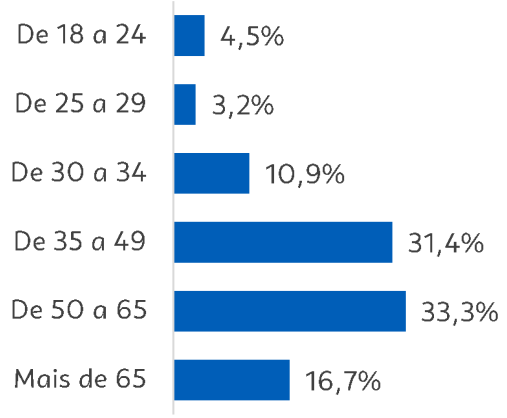
Masculino
57,7%

Feminino
42,3%

ESTADO CIVIL



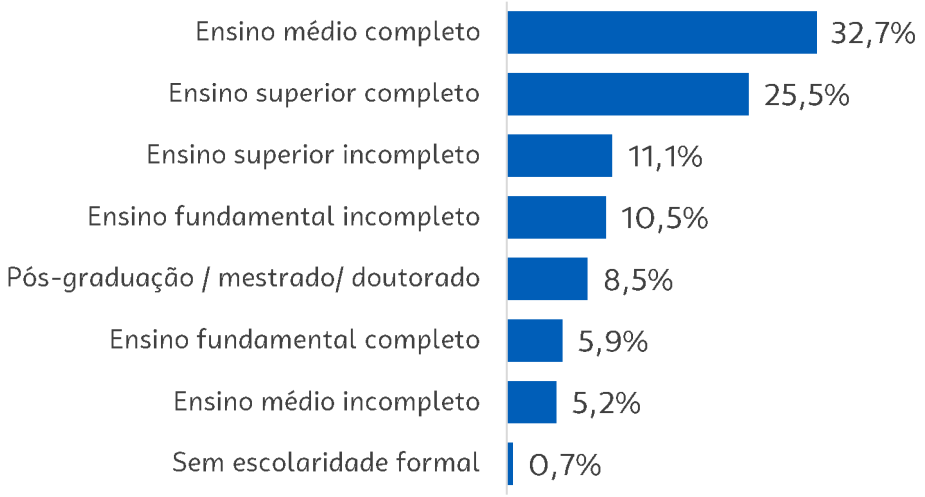
FAIXA ETÁRIA



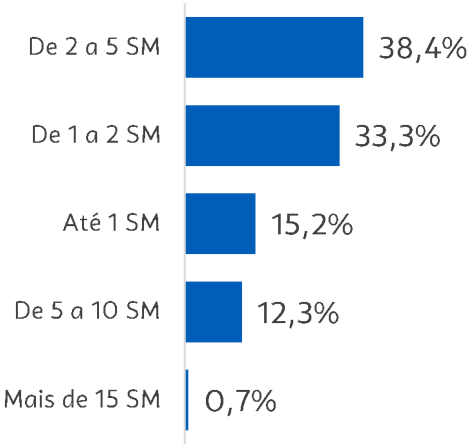
OCUPAÇÃO PRINCIPAL



ESCOLARIDADE



RENDA MENSAL FAMILIAR





SEBRAE Comércio

Fecomércio PR
Sesc Senac IFPD

DESTAQUES

DESTAQUES

Regional Noroeste

- A percepção de vantagens na Black Friday na regional Noroeste chega a 40,6% em 2026, avanço de 5,3 pontos percentuais em relação a 2025 (35,3%), mas permanece como a menor do estado (média estadual de 45,2%).
- As mulheres percebem mais vantagens na data (46,2%) do que os homens (36,7%), entre os quais predominam as respostas negativas (62,2%).
- A pesquisa de preços é prática consolidada, adotada por 85,2% dos consumidores, acima da média estadual (79,4%), com forte concentração até uma semana antes da data (57,4%).
- O hábito de aguardar a data permanece relevante: 47,6% costumam esperar a Black Friday para comprar e 34,9% o fazem às vezes, somando 82,5% (74,1% em 2025).
- A antecipação habitual das compras de Natal permanece estável (13,6%, ante 14% em 2025), enquanto a antecipação condicionada à oferta avança de 27,1% para 35,6%.
- A parcela dos que aproveitam para comprar mais na data dobra, passando de 16,7% para 33,9%, acima da média estadual (29,6%).
- O ticket médio recua 30,9%, passando de R$ 1.062,50 em 2025 para R$ 733,93 em 2026, abaixo da média estadual de R$ 828,50.
- O comportamento por gênero é distinto: entre os homens, o ticket médio cai de R$ 1.367,39 para R$ 748,21, enquanto entre as mulheres a queda é discreta, de R$ 728,57 para R$ 719,64.
- Os gastos concentram-se em faixas de valor baixo e intermediário, com 35,7% dos consumidores dispostos a gastar entre R$ 201,00 e R$ 500,00 e 30,4% entre R$ 501,00 e R$ 1.000,00.
- Eletroeletrônicos seguem como principal escolha (50%, ante 44,4% em 2025), seguidos por eletrodomésticos (37,1%, ante 42,6%) e roupas e calçados (27,4%, ante 14,8%).
- Roupas e calçados registram o maior avanço entre as categorias (12,6 pontos percentuais), seguidos por livros e afins (de 1,9% para 9,7%) e perfumes e cosméticos (de 5,6% para 12,9%).
- Apesar da menor percepção de vantagem do estado, a região combina elevado hábito de pesquisa de preços e maior disposição para ampliar as compras, sinalizando um consumidor seletivo e atento às ofertas.

OBJETIVO DA PESQUISA

Regional Noroeste

A Pesquisa de Intenção de Compras na Black Friday, realizada pelo Sebrae/PR em parceria com a Fecomércio PR, tem como objetivo compreender o comportamento de consumo dos paranaenses diante de uma relevante data do calendário varejista.

O levantamento investigou aspectos como a percepção do consumidor quanto a vantagem em comprar na data, os tipos de produtos e serviços a serem adquiridos, bem como o valor que pretendem gastar com as compras, gerando informações estratégicas para o setor empresarial e o comércio paranaense.

O estudo busca identificar o potencial de consumo e as principais preferências dos consumidores que veem vantagem na Black Friday, oferecendo subsídios para que empresas e empreendedores planejem suas ações com maior assertividade.

Com base nos resultados, é possível aprimorar campanhas promocionais, otimizar a gestão de estoques e fortalecer o planejamento estratégico, contribuindo para o melhor aproveitamento das oportunidades geradas pela data.

METODOLOGIA

Regional Noroeste

Período de Coleta

A coleta de dados foi realizada ente os dias 14 e 31 de outubro de 2026, com 155 entrevistas.

Método de Coleta e Instrumento de Pesquisa

A pesquisa foi realizada por meio de questionário estruturado aplicado via redes sociais. O instrumento de coleta contemplou questões relacionadas à percepção dos consumidores sobre a Black Friday, investigando aspectos como o reconhecimento de vantagens reais na data promocional, o comportamento de pesquisa de preços, a antecedência utilizada para comparação de ofertas, o hábito de aguardar a Black Friday para realizar compras, a intenção de ampliar o volume de compras nesse período, o valor previsto de gastos e os tipos de produtos e serviços mais procurados durante a campanha.

Procedimento de Ponderação

Para garantir que os resultados fossem representativos da estrutura socioeconômica do estado, foi aplicada uma ponderação, utilizando a População Economicamente Ativa (PEA) de cada região, conforme dados do Censo de 2010. Essa ponderação permite que cada região contribua de forma proporcional ao seu peso econômico, assegurando que os resultados reflitam não apenas a distribuição populacional, mas também a relevância econômica de cada região.

Tratamento e Análise dos Dados

Após a coleta e ponderação dos dados, as informações foram analisadas por região, possibilitando uma visão segmentada entre as médias regionais e a média estadual. Nas questões de respostas múltiplas, cada entrevistado foi contabilizado uma única vez por categoria, de modo que a soma dos percentuais pode ultrapassar 100%. Foram realizados cálculos específicos do tíquete médio planejado para a data, estimado pela média ponderada dos valores de R$ 150, R$ 350, R$ 750, R$ 1.500 e R$ 2.500, atribuídos a cada faixa de gasto, além de segmentações por gênero, para uma compreensão aprofundada dos hábitos e preferências de consumo. Essa análise desagregada permite a identificação de padrões específicos e o desenvolvimento de estratégias comerciais adaptadas a cada perfil regional.

FICHA TÉCNICA

Este material é uma produção do Sebrae - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e da Fecomércio – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Paraná – 2026 ©
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada deste material, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n. 9.610).

Unidade de Gestão Estratégica - Sebrae/PR
Gerência: Agnaldo Gerson Castanharo

Equipe Técnica do Núcleo de Inteligência e Conhecimento - Sebrae/PR
Analia Victoria Soares da Silva
Carlos Eduardo Teodoro de Campos
Elmo Silveira de Souza
Fernanda Robes
Maria Alice Ferreira Nunes
Maria Helena Ferreira de Campos
Matheus Pietro Stringari Kuhne
Tais Mara Hortelã
Walter Muller Garcia Xavier

Unidade de Competitividade Setorial - Sebrae/PR
Gerência: Weliton Monteiro Perdomo
Coordenadora do Setor de Serviços e Comércio: Suelen Pedroso

Equipe Técnica - Fecomércio PR
Cristiane Adami
Lucas Lautert Dezordi
Rodrigo Schmidt

Dúvidas, sugestões e melhorias deverão ser encaminhadas ao e-mail pr-nic@pr.sebrae.com.br

SEBRAE

0800 570 0800

www.sebraepr.com.br

Sebrae/PR