

RELEASE OFICIAL - PESQUISA DE NATAL 2025

ACI SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Para divulgação à imprensa

Pesquisa da ACI SJC revela comportamento de compra dos consumidores para o Natal 2025

Mais de 79% pretendem comprar presentes e maioria prioriza preço e promoções

A Associação Comercial e Industrial de São José dos Campos (ACI SJC) divulgou nesta segunda-feira os resultados da **Pesquisa de Intenções de Compra para o Natal 2025**, realizada entre **24 de novembro e 08 de dezembro de 2025**, com **359 participantes**. O levantamento possui **margem de erro de 5 pontos percentuais e intervalo de confiança de 95%**.

O estudo revela que o comércio deve ter um Natal aquecido este ano: **79,4% dos entrevistados afirmam que vão comprar presentes**, enquanto apenas 7% não pretendem consumir e 13,6% ainda estão indecisos.

Antecipação das compras e influência da Black Friday

Apesar da força da Black Friday no varejo, a pesquisa aponta que **56,3% dos consumidores não anteciparam as compras de Natal** durante as promoções de novembro. Apenas **43,7%** aproveitaram descontos para garantir os presentes antecipadamente.

Gasto médio por presente e gasto total

Os consumidores apresentam um comportamento moderado em relação ao valor destinado às compras natalinas.

Valor médio por presente:

- **R\$50 a R\$100** — 45,8%
- **R\$101 a R\$200** — 23,1%
- **Menos de R\$50** — 10,2%
- **R\$201 a R\$300** — 9,6%
- **R\$301 a R\$500** — 6,0%
- **R\$501 a R\$1000** — 3,6%
- **Acima de R\$1000** — 1,8%

Gasto total estimado com presentes:

- **R\$301 a R\$500** — 24,6%
- **R\$501 a R\$1000** — 21,3%
- **R\$201 a R\$300** — 13,2%
- **Mais de R\$1000** — 12,9%
- **R\$101 a R\$200** — 12,6%
- **R\$50 a R\$100** — 12,3%
- **Menos de R\$50** — 3,3%

Formas de pagamento: Pix e cartão lideram

O **Pix é o meio de pagamento preferido**, com 32,3% das escolhas. Em seguida aparecem:

- **Cartão de crédito parcelado** — 30,2%
- **Cartão de débito** — 16,2%
- **Cartão de crédito à vista** — 15,6%
- **Dinheiro** — 3,9%
- Outras modalidades somam menos de 2%.

Onde os consumidores vão comprar?

O comércio físico segue em destaque:

- **Lojas físicas no Centro** — 45,2%
- **Lojas físicas e online (híbrido)** — 18,3%

- **Shopping Centers** — 15,0%
- **Lojas online** — 11,1%
- **Marketplaces** — 6,6%
- **Bairros e outros** — 3,9%

Os dados reforçam a importância do comércio local — especialmente o centro da cidade — como principal polo de consumo natalino.

Fatores decisivos na compra

O consumidor está mais racional e sensível ao preço:

- **Preço** — 42,5%
- **Qualidade** — 29,3%
- **Promoções e descontos** — 19,5%
- **Demais fatores** — menos de 10% somados

Antecedência das compras

A maioria afirma que deixa para comprar de 2 a 4 semanas de antecedência:

- **2 a 4 semanas antes** — 52,4%
- **1 semana antes** — 22,5%
- **Alguns dias antes** — 16,2%
- **Mais de 1 mês antes** — apenas 8,7%
- **No próprio dia** — 0,3%

Busca por promoções especiais

As campanhas promocionais seguem relevantes para atrair clientes:

- **67,1%** procuram lojas com **sorteios, concursos e descontos especiais**
- Apenas 1,2% dos participantes declararam não se importar com promoções

Gasto no Natal de 2024

Os dados do ano anterior mostram um comportamento de consumo semelhante ao observado para 2025. Em 2024, **49,3% dos consumidores investiram entre R\$50 e R\$100 por presente**, enquanto **20,5% destinaram entre R\$101 e R\$200** por item. Considerando o valor total desembolsado nas compras de Natal daquele ano, a faixa mais citada foi a de **R\$301 a R\$500 (19,8%)**, seguida por **R\$201 a R\$300 (18,7%)** e **R\$501 a R\$1000 (17,5%)**.

Tipos de presentes preferidos

Os itens mais procurados para 2025 são:

- **Roupas** — 29,5%
- **Brinquedos** — 17,2%
- **Calçados** — 16,2%
- **Beleza e perfumaria** — 10,0%
- **Acessórios** — 7,2%
- **Eletrônicos** — 5,0%
- Outros segmentos somam 15%.

Os dados mostram que moda, brinquedos e calçados devem impulsionar as vendas neste Natal.

Conclusão

A Pesquisa de Natal 2025 da ACI SJC indica que o comércio joseense deve registrar um movimento forte nas próximas semanas. Com consumidores mais atentos a preço e qualidade, e com a maior parte das compras concentrada no início de dezembro, lojistas que investirem em **promoções, campanhas de engajamento e facilidades de pagamento** tendem a atrair mais clientes.

Sobre a ACI SJC

A Associação Comercial e Industrial de São José dos Campos atua há mais de **90 anos** apoiando o desenvolvimento econômico da cidade, oferecendo serviços, soluções e iniciativas que fortalecem o empreendedorismo e o comércio local.