



Pesquisa de Intenção de Compras do Consumidor para o Dia dos Pais 2026

Com o universo de 1.302 consumidores entrevistados entre homens e mulheres maiores de 18 anos, da zona urbana de Manaus.

Local: Manaus - AM

Período de coleta: 09 e 10 de junho de 2026

"A pesquisa mostra que o Dia dos Pais de 2026 deve impulsionar o comércio e os serviços de Manaus. O consumidor continua cauteloso com a economia, mas demonstra disposição para presentear e manter ou até ampliar seus gastos."

PRINCIPAIS NÚMEROS PARA DESTACAR:

1. Forte intenção de compra: 88% dos consumidores pretendem comprar presentes para o Dia dos Pais.

Isso confirma a data como uma das mais importantes para o calendário do comércio amazonense.

2. Possibilidade de aumento das vendas:

- 53% vão comprar um presente.
- **47% pretendem comprar para duas ou mais pessoas**, como pais, maridos, sogros e avôs, ampliando o potencial de faturamento

3. Produtos mais procurados: Roupas: **24%**, Acessórios masculinos: **22%**, Perfumes e cosméticos: **18%**

Esses três segmentos concentram **64% da intenção de compra**.

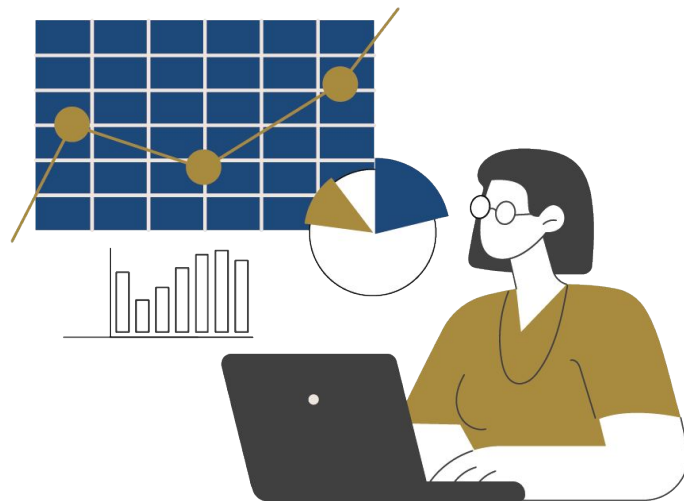
4. Quanto o consumidor pretende gastar: 61% gastarão entre R\$ 101 e R\$ 300. 26% pretendem gastar acima de R\$ 300.

Isso beneficia tanto o comércio popular quanto os segmentos de maior valor agregado

5. Como o consumidor está comprando? "As lojas físicas continuam sendo o principal canal de compra, mas a decisão está cada vez mais digital. Metade dos consumidores pesquisam preços nas redes sociais antes de comprar."

6. A economia ainda influencia as decisões de compras: "Sim. Cerca de 80% dos entrevistados reconhecem que a situação econômica influencia suas decisões de compra. Por isso, promoções, preços competitivos e boas condições de pagamento serão fundamentais."

Metodologia



Público Alvo

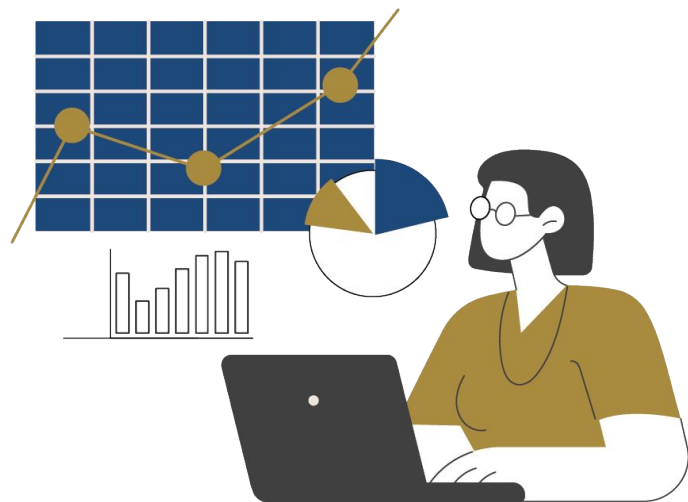
Consumidores do comércio varejista, homens e mulheres com idade igual ou maior que 18 anos, da zona urbana de Manaus.

Método de Coleta

Pesquisa realizada por meio de entrevistas pessoais presenciais com apoio de formulário eletrônico em formato Google Forms.

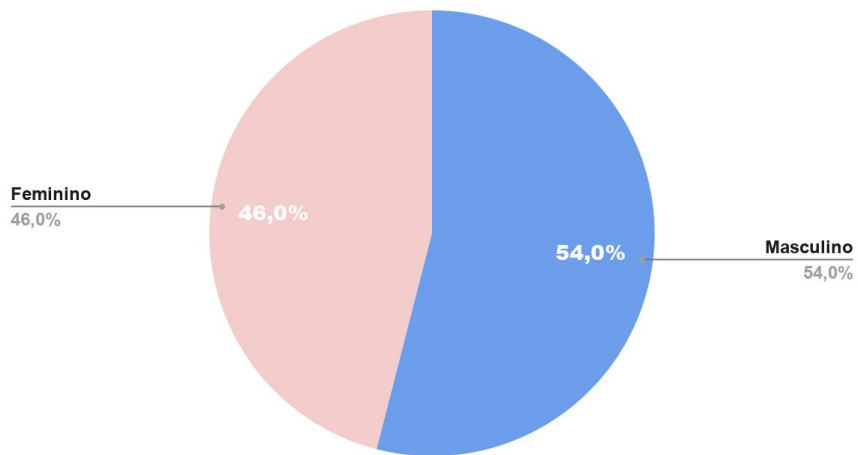
Tamanho Amostral da Pesquisa

Num universo de **1.302** consumidores entrevistados em todas as zonas de Manaus.

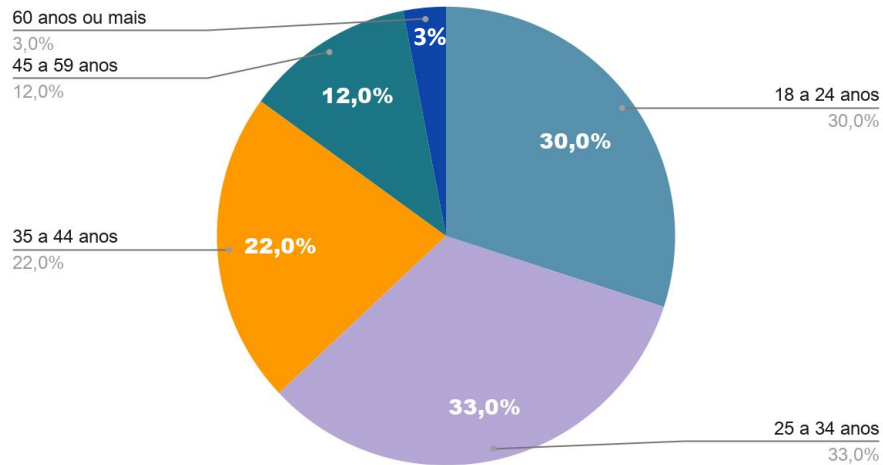


Perfil das pessoas Entrevistadas

GENÊRO

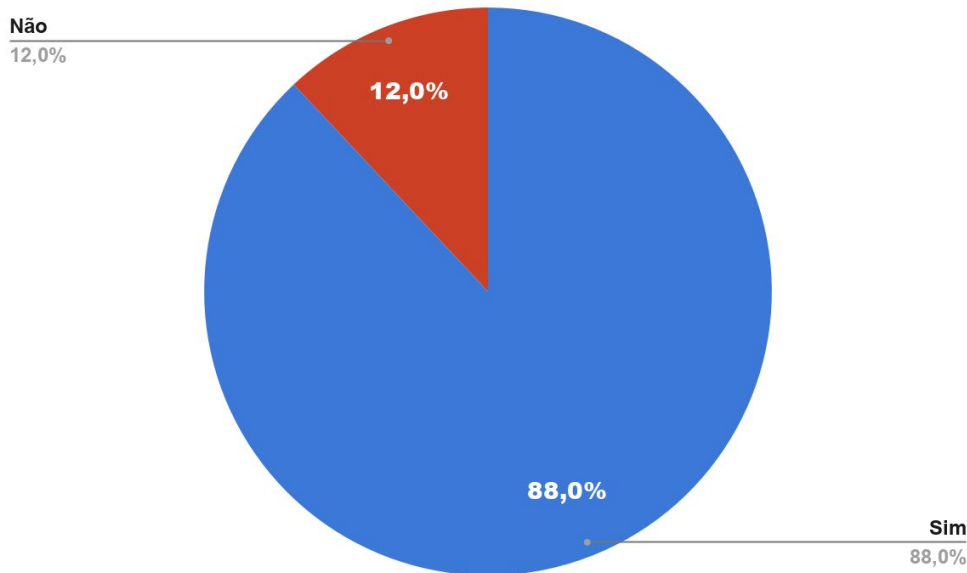


FAIXA ETÁRIA



Pretensão de presentear no Dia dos Pais

“Dia dos Pais 2026: intenção de compra alcança 88% em Manaus, revela IFPEAM .”

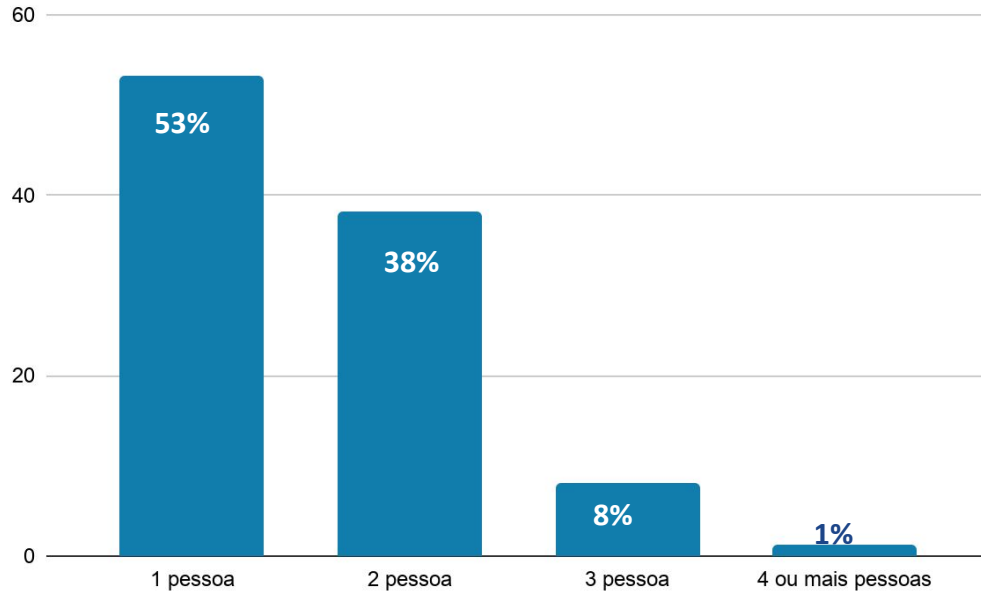


O resultado revela um nível extremamente elevado de intenção de consumo, com 88% dos entrevistados declarando que pretendem presentear no Dia dos Pais de 2026. Trata-se de um indicador robusto, que sinaliza:

- **Ambiente favorável para incremento de faturamento:** O resultado demonstra que a confiança do consumidor permanece favorável para a realização de compras na data comemorativa.

Quantas pessoas o(a) Sr.(a) pretende presentear nesta data?

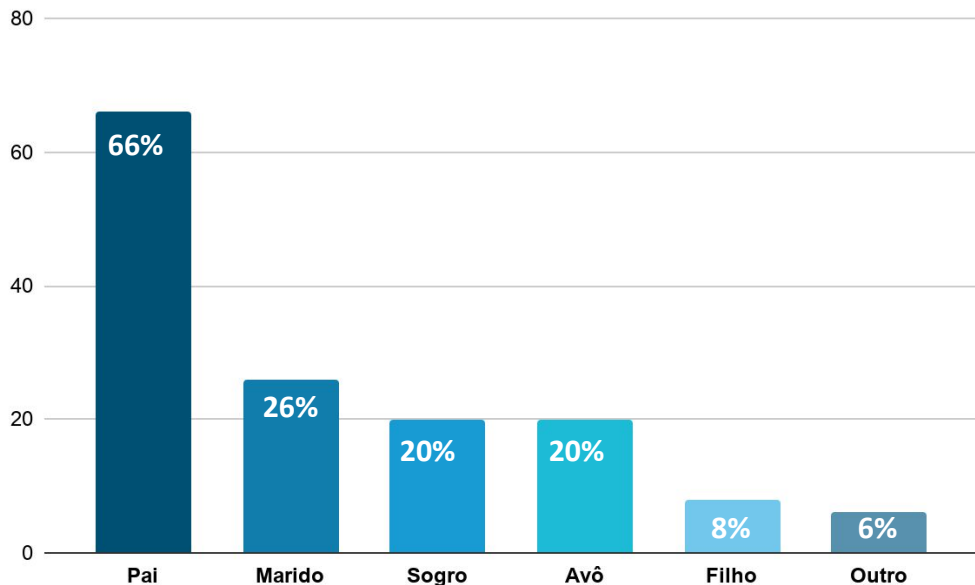
“Estratégias de kits e descontos progressivos podem fortalecer as vendas do varejo.”



Os resultados revelam que, embora a maioria dos consumidores pretenda adquirir apenas um presente, existe uma parcela expressiva que realizará compras múltiplas. Quase metade dos entrevistados deverá presentear duas ou mais pessoas, fortalecendo as expectativas de vendas para o comércio varejista de Manaus.

Quem será presenteado?

“Dia dos Pais movimentava diferentes gerações e fortalece expectativas do comércio varejista.”

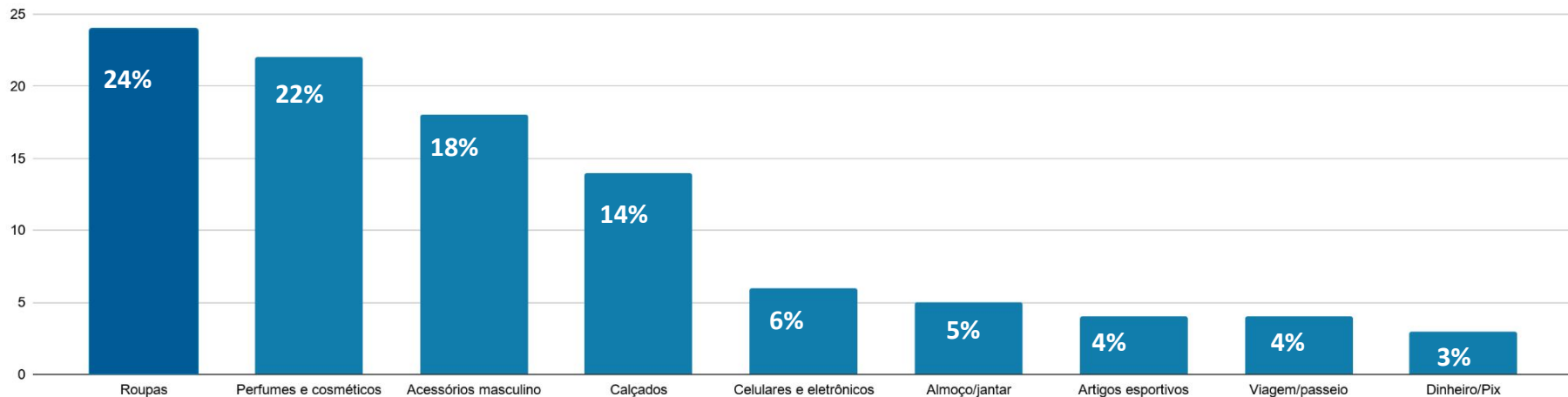


Os dados indicam que o Dia dos Pais 2026 possui um efeito multiplicador sobre o comércio varejista de Manaus. Embora o **pai** concentre a maior parte das homenagens, a inclusão de **maridos, sogros e avôs** amplia o universo de consumidores e favorece o aumento do ticket médio das compras.

Questão de múltipla resposta, permitindo que o entrevistado indicasse mais de uma pessoa.

O que pretendem comprar para presentear

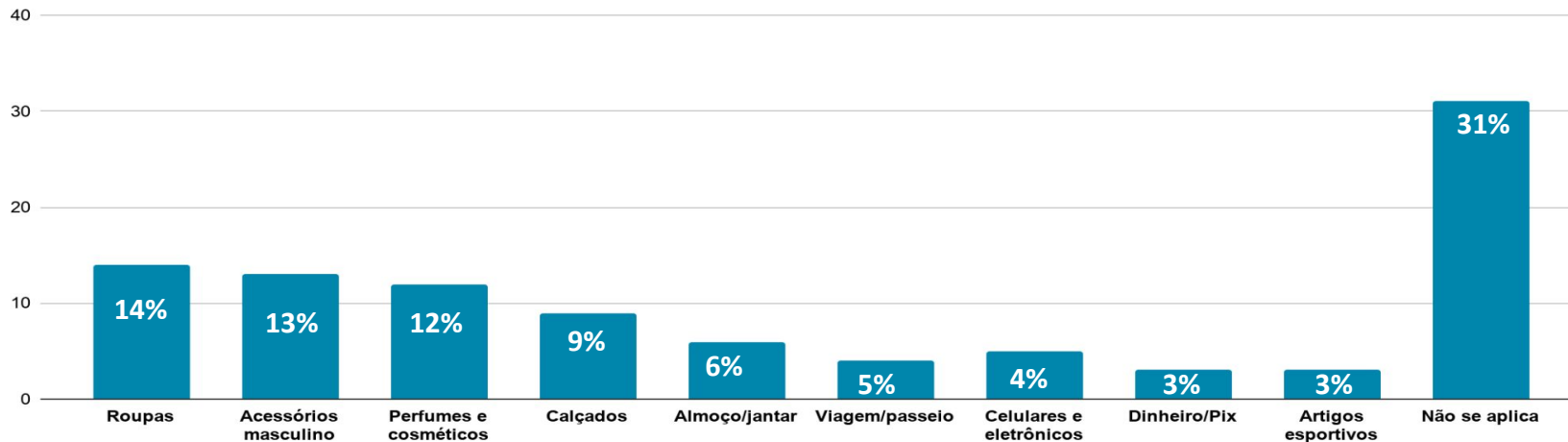
“O mercado acompanha essa tendência: **Vestuário/Perfumes/Acessórios masculino** movimentam bilhões graças ao aumento do cuidado com a autoestima e imagem.”



- ❖ **Roupas/Perfumes/Acessórios masculino** lideram as intenções de compras. Mais da metade dos consumidores (64%) da preferência nas buscas e intenção de presentes.
- ❖ Presentes tradicionais continuam relevantes. **Calçados, Celulares e eletrônicos** aparecem com 20% das intenções.
- ❖ **Almoço em família** aparece com (5%) das intenções.

O que você (caso seja pai) gostaria de ganhar no Dia dos Pais?

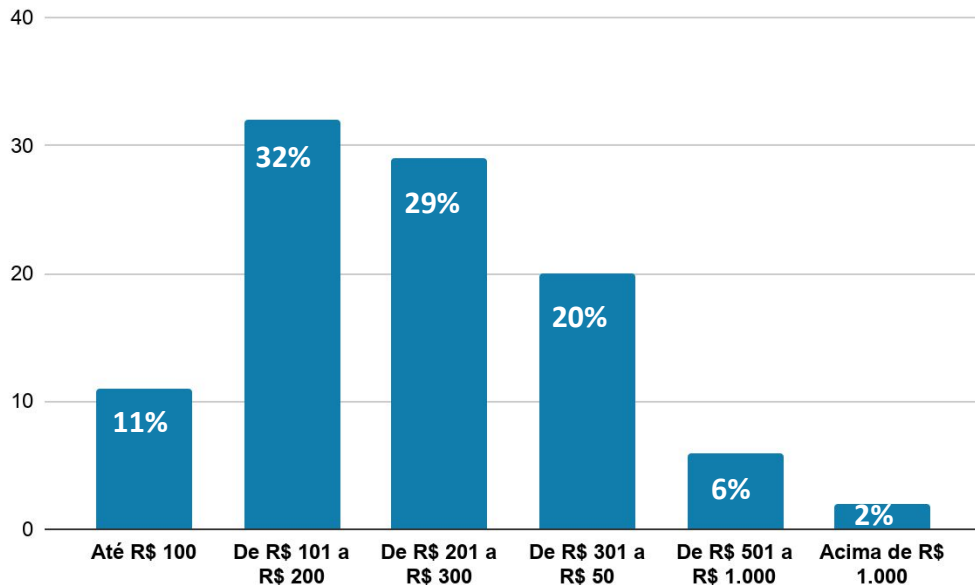
“Moda masculina, Acessórios masculino e perfumaria concentram as preferências para o Dia dos Pais 2026.”



A Pesquisa IFPEAM revela que os pais de Manaus preferem receber presentes ligados à moda e ao cuidado pessoal. Roupas (14%), acessórios masculinos (13%) e perfumes e cosméticos (12%) lideram as preferências, seguidos por calçados (9%) e celulares e eletrônicos (5%).

Valor que pretendem gastar com presentes no Dia dos Pais

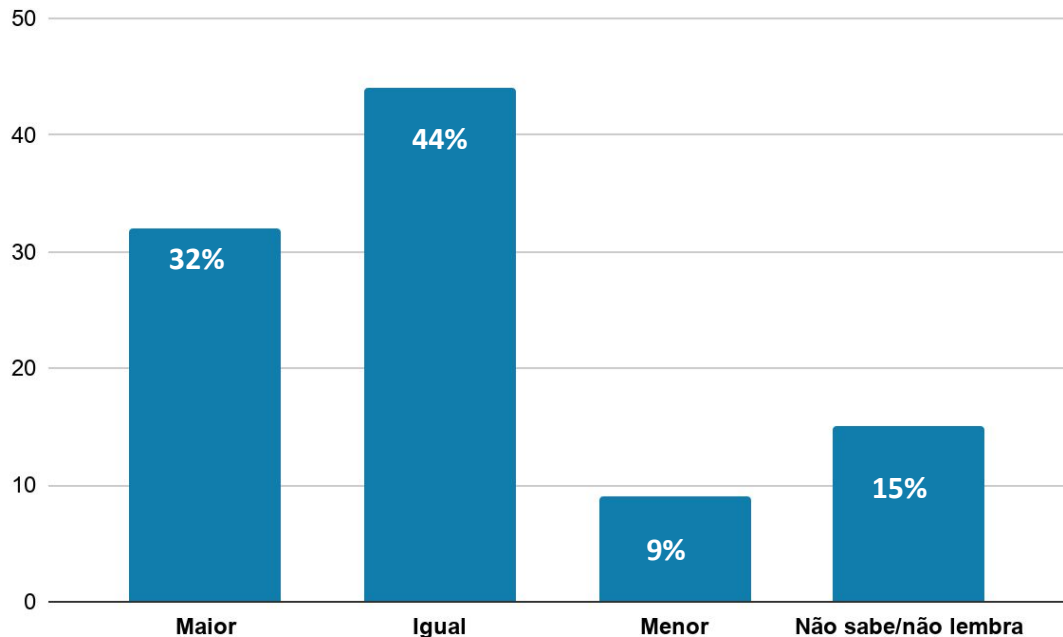
“Pesquisa aponta perfil de consumo equilibrado para o Dia dos Pais 2026 em Manaus.”



- **61% dos consumidores pretendem gastar entre R\$ 101 e R\$ 300**, consolidando essa faixa como o principal mercado-alvo para as empresas do varejo.
- **26% planejam desembolsar acima de R\$ 300**, sinalizando oportunidades para segmentos de maior valor agregado, como eletrônicos, perfumaria premium, joalherias, relógios, vestuário de marcas e experiências de lazer.
- Apenas **11% afirmaram que gastarão até R\$ 100**, demonstrando que a maior parte dos consumidores está disposta a investir valores intermediários na homenagem ao Dia dos Pais.

Em comparação ao Dia dos Pais de 2025, o valor gasto neste ano será:

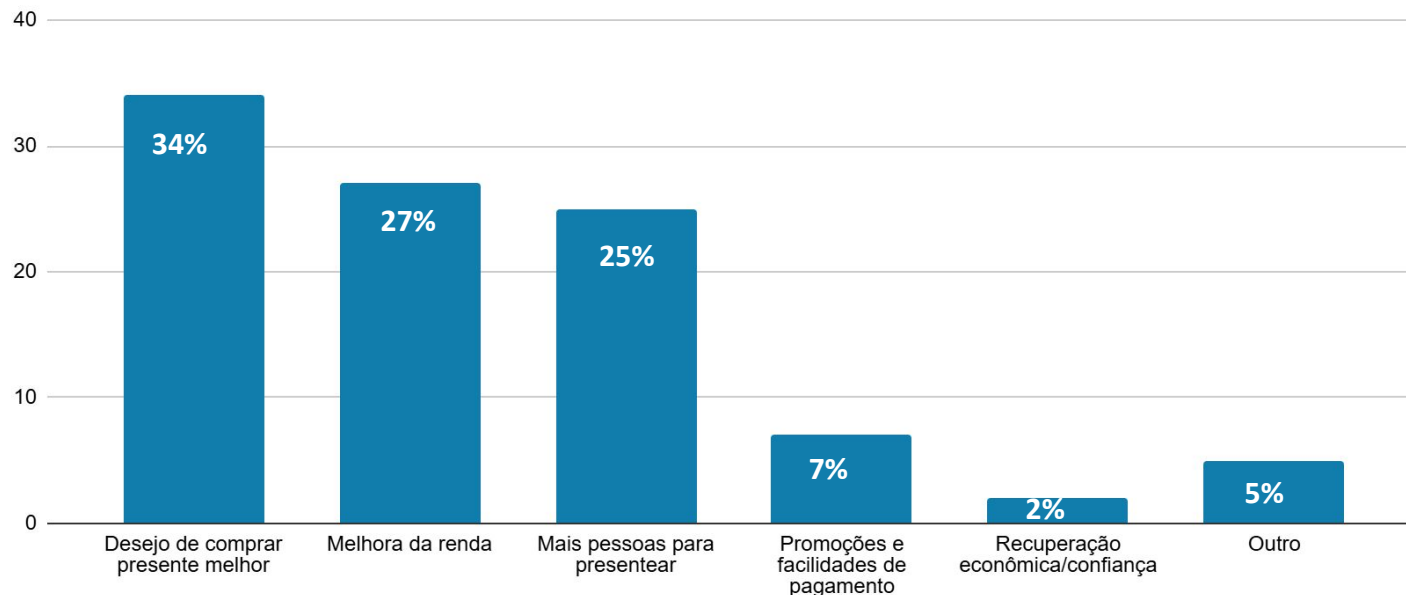
“Pesquisa IFPEAM aponta cenário positivo para o comércio de Manaus no Dia dos Pais.”



Comportamento Declarado: A Pesquisa IFPEAM mostra que o consumidor de Manaus mantém uma perspectiva positiva para o Dia dos Pais 2026. Enquanto **44%** pretendem gastar o mesmo valor do ano passado, **32%** afirmam que irão ampliar suas despesas, contra apenas **9%** que planejam reduzir os gastos.

Qual o principal motivo para **aumentar** os gastos neste ano?

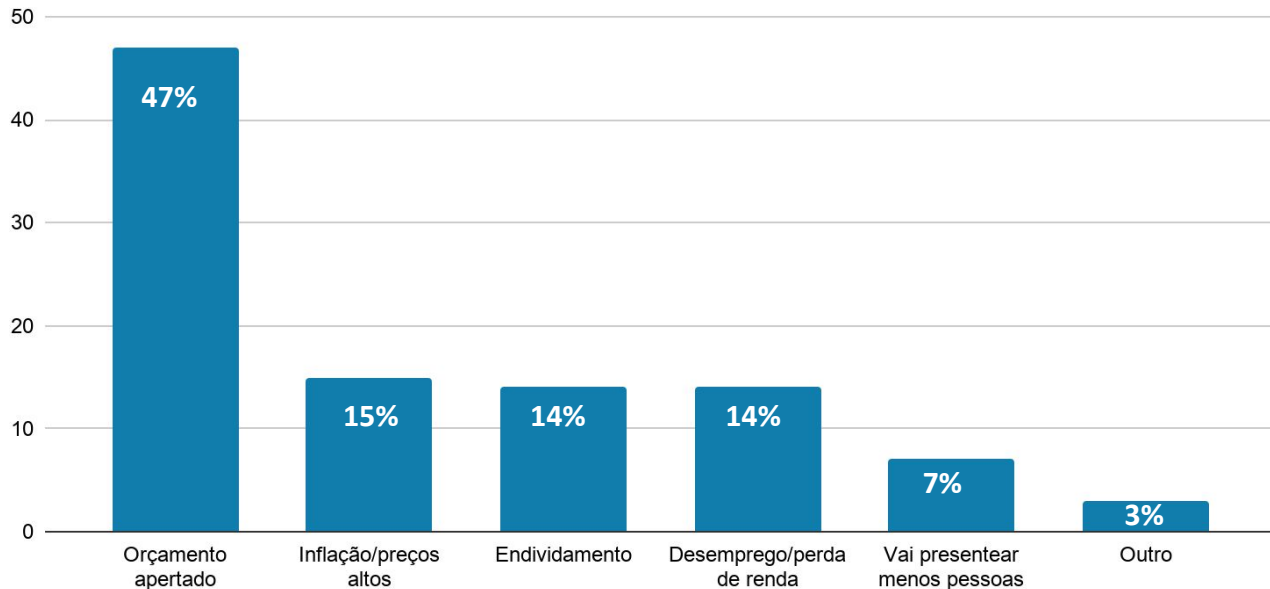
“Desejo de presentear melhor é o principal motivo para aumento dos gastos no Dia dos Pais em Manaus.”



- ❖ Para o comércio varejista, o cenário é favorável para estratégias que valorizem a qualidade dos produtos, a experiência de compra e a diversificação do mix, uma vez que o consumidor demonstra disposição para investir mais na celebração da data.

Qual o principal motivo para **reduzir** os gastos neste ano?

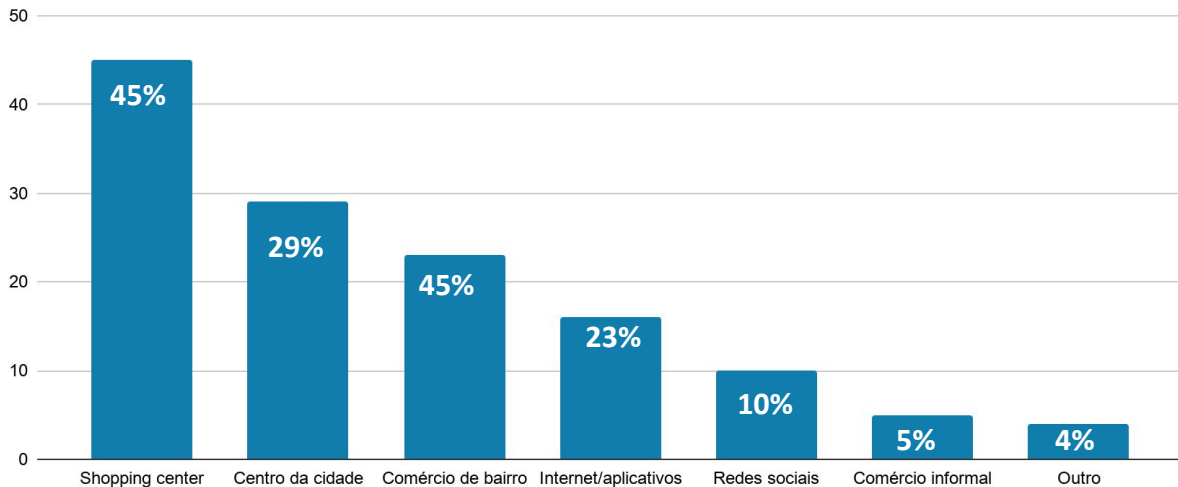
Inflação, endividamento e perda de renda continuam limitando o consumo em Manaus.



- ❖ Os dados da pesquisa IFPEAM revelam que os fatores financeiros continuam sendo determinantes para a redução dos gastos no Dia dos Pais 2026. O orçamento apertado lidera as justificativas (47%), seguido pela inflação (15%), pelo endividamento (14%) e pela perda de renda (14%).

Onde pretendem comprar o presente

"Hoje, quem alia loja física, presença digital e boas promoções tende a obter melhores resultados."

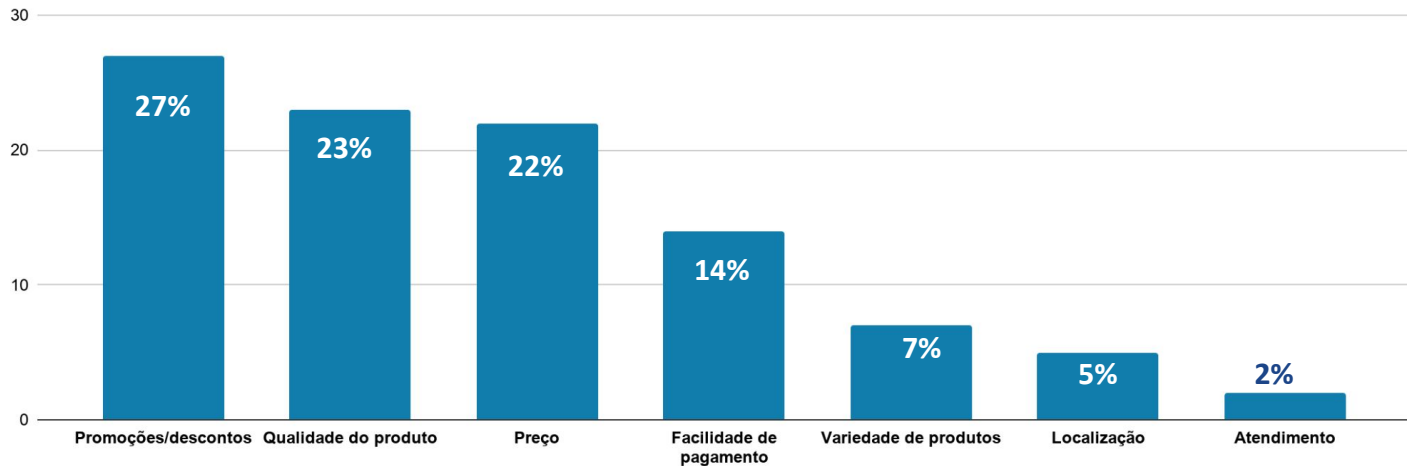


Predomínio das lojas físicas: A grande maioria dos consumidores pretende comprar o presente em **lojas físicas.**

Os percentuais não fecham em 100%, devido a múltiplas escolhas

Qual será o principal fator para escolha do local de compra?

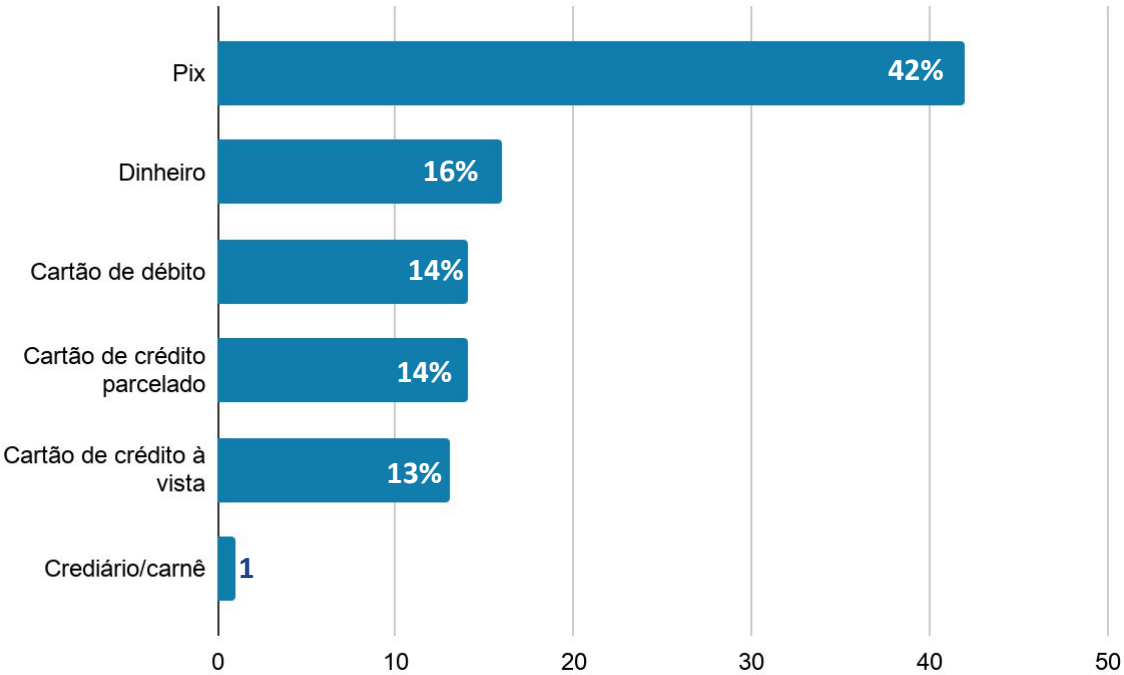
Consumidor manauara busca equilíbrio entre economia e qualidade na compra do presente.



A Pesquisa IFPEAM revela que o principal fator para a escolha do local de compra no Dia dos Pais 2026 será a existência de **promoções e descontos** (27%). Em seguida aparecem a **qualidade do produto** (23%) e o **preço** (22%), demonstrando que o consumidor busca maximizar o valor da compra.

Forma de pagamento que pretende utilizar

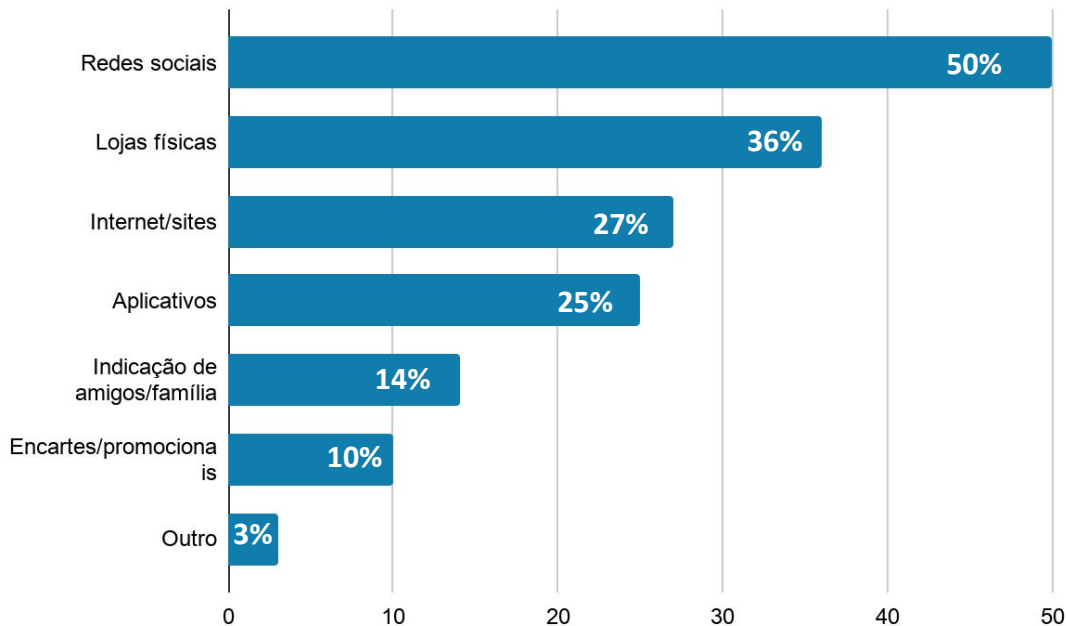
"A predominância será do pagamento à vista. Cerca de 72% pretendem utilizar dinheiro, PIX ou cartão de débito, o que contribui para a liquidez das empresas."



Predomínio do pagamento à vista A maioria dos consumidores (72%) pretende pagar o presente à vista, utilizando dinheiro, PIX ou cartão de débito.

Onde costuma pesquisar preços?

“Ambiente digital amplia a concorrência e transforma a estratégia do varejo.”

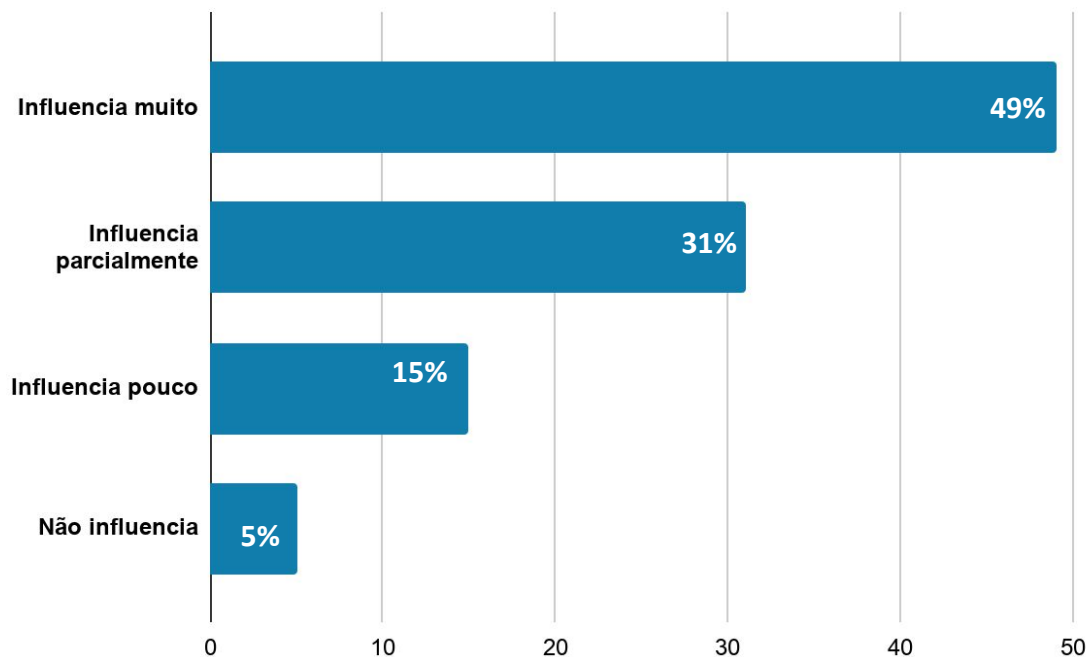


A Pesquisa IFPEAM aponta que as **redes sociais** são o principal canal de pesquisa de preços para o Dia dos Pais 2026, utilizadas por 50% dos consumidores de Manaus. As **lojas físicas** (36%), os **sites de internet** (27%) e os **aplicativos** (25%) também desempenham papel relevante, demonstrando que o processo de compra está cada vez mais integrado entre o ambiente físico e o digital.

Os percentuais não fecham em 100%, devido a múltiplas escolhas

A situação econômica atual influencia sua decisão de compra para o Dia dos Pais?

“49% dos manauaras afirmam que a situação econômica influencia muito a decisão de compra.”



O levantamento do IFPEAM evidencia que a conjuntura econômica permanece como um dos principais condicionantes do consumo em Manaus. A soma dos consumidores que apontam forte ou moderada influência do cenário econômico (**80%**) revela um mercado atento às condições financeiras e mais seletivo em suas decisões.

CONCLUSÃO:

"A pesquisa do IFPEAM indica que o Dia dos Pais 2026 deverá fortalecer a atividade econômica em Manaus. A elevada intenção de compra, a estabilidade dos gastos e a combinação entre canais físicos e digitais criam um ambiente favorável para o comércio e os serviços, desde que as empresas estejam preparadas para atender um consumidor cada vez mais conectado e exigente."



Fecomércio **AM**
CNC Sesc Senac

IFPEAM
Instituto Fecomércio de Pesquisas
Empresariais do Amazonas

Obrigado!