

Consumo precoce: o poder de decisão de crianças e adolescentes

Entenda como transformar esse movimento em oportunidade para o seu negócio.



Tendências de mercado para ficar de olho

Na era em que vivemos, as empresas precisam estar preparadas para atuar em um mercado dinâmico. Seja qual for o porte ou a área, muitos negócios recebem influência das tendências de comportamento.

Inseridos nesse contexto de mudanças, os empreendedores devem se manter atentos para identificar oportunidades de ação e inovação.

Tendência de Mercado

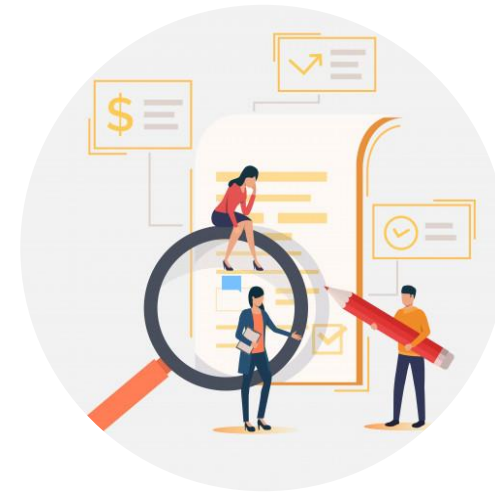
Esse termo designa os movimentos sociais, econômicos, políticos e tecnológicos que apontam possíveis rumos para o futuro do mercado.

Por meio de sua observação, é possível identificar a direção que determinados mercados estão tomando e, desse modo, preparar-se para atingir as expectativas dos consumidores e realizar bons negócios.



Por que é importante se atualizar?

Em ambientes de negócios com alta competitividade, empresas que entendem as mudanças do mercado com antecedência e adequam sua oferta obtêm um grande diferencial sobre as demais. Assim, a previsão de tendências permite a tomada de decisão assertiva e o lançamento de produtos e serviços que atendam às demandas do momento.



Como as tendências são identificadas?

A realização de pesquisas é uma das técnicas mais utilizadas para identificar tendências de mercado. Existem vários métodos para coleta de dados, como aplicação de questionários, grupos focais e etnografia (análise de determinados grupos). Observar a atuação de grandes empresas também gera informações importantes.



Curiosidade

Caçando tendências

Você sabia que algumas empresas já contam com uma pessoa especializada em observar as tendências de mercado? É o coolhunter, profissional que observa diferentes ambientes e culturas para descobrir hábitos, desejos e necessidades emergentes. Por meio desse estudo, ele consegue realizar antecipação de cenários e de possíveis demandas do mercado.

Agora que você já sabe um pouco mais sobre a relevância das tendências para os negócios, que tal conhecer aquelas que mais influenciarão o mercado brasileiro pelos próximos anos?

Consumo precoce: o poder de decisão de crianças e adolescentes

Representa o aumento do poder de compra de decisão de compra exercido pelas crianças e adolescentes um sobre o consumo familiar.



O que você deve saber

Nos últimos anos crianças e adolescentes estão ficando adultas mais cedo ou, pelo menos, assumindo hábitos de consumo mais precocemente. Principalmente pelas mudanças ocorridas na dinâmica familiar e o impacto da tecnologia sobre o mundo infanto-juvenil.

Introdução

Mesmo sem renda própria, a força de crianças e adolescente na decisão de compras das famílias está mudando o comportamento das marcas no mercado. Elas têm um papel fundamental no consumo doméstico, seja ele online ou off-line. Suas vidas estão dominadas pela tecnologia e pela rapidez de informação e são ávidos em consumir seus produtos favoritos.



ITENS MAIS ADQUIRIDOS POR IMPULSO:

41%



Roupas

36%



Balas, chocolates e doces

33%



Calçados

33%



Brinquedos

32%









Lanches

Fonte: SPCBrasil/2018.

Poder de decisão e grau de influência nas compras

Há grande influência das crianças e adolescentes na compra de diversos produtos, principalmente brinquedos e jogos, roupas, calçados e papelaria.

PODER DE DECISÃO E GRAU DE INFLUÊNCIA NAS COMPRAS

	% DAS COMPRAS NAS QUAIS O(A) FILHO(A) É O DECISOR	GRAU DE INFLUÊNCIA DO FILHO (MÉDIA DE 1 A 10)	% DAS COMPRAS QUE SÃO ACOMPANHADAS PELO(A) FILHO(A) SEMPRE
 Brinquedos e jogos	18,1%	7,06	41,6%
 Papelaria	12,8%	5,82	38,7%
 Celular, tablets, computadores	9,2%	4,87	26,7%
 Roupas e calçados	8,5%	6,32	49,5%
 Maquiagem, higiene	6,3%	4,28	20,6%
 Supermercado	4,4%	4,99	32,7%

Fonte: SPCBrasil/2018.

Segmentos impactados

A força das crianças e adolescentes na decisão de compras das famílias está mudando o comportamento das marcas no mercado.

Existe uma influência forte dos filhos na hora de decidir viagens, cosméticos e higiene pessoal, refeições, investimentos e serviços financeiros e os dispositivos eletrônicos que se compra. Ou seja, a maior parte dos setores da indústria, comércio e serviços é afetada. As crianças preferem compras online, exercendo grande influência sobre os pais a consumir no e-commerce.

Superexpostas à propaganda e bem informadas sobre o universo do consumo, elas interferem na decisão de compra.



Atenção aqui!

São super consumidores: desde os primeiros anos, esse consumidor reconhece determinadas marcas e pedem por elas quando possível.

Impacientes: como no universo online tudo acontece muito rápido, no mundo real eles desejam que aconteça assim. Fique atento quanto ao sistema de seu site e os prazos de entrega.

Preocupados com a estética: são extremamente preocupados com o que as pessoas pensam sobre elas, principalmente porque assistem vidas “perfeitas” dos influenciadores no Instagram.

Características do público e como atraí-lo

O mercado é formado por crianças que estão cada vez mais bem informadas devido ao acesso à Internet e à televisão, e só consomem o que lhes agrada, sem imposições. Muitas vezes decidem a compra, já que acompanham com frequência os pais nos supermercados.

Não adianta seu produto ser 100% voltado para crianças e adolescentes se na comunicação você não fala a mesma linguagem deles. Entenda como se comunicam, expressam suas opiniões e entre na mesma vibe.

Eles estão mais conectados do que qualquer outro público, eles sabem o que está acontecendo.

Dicas para capturar a atenção do cliente:

- Busque trabalhar com produto de qualidade, e utilizar fotos ou vídeos de altíssima qualidade para demonstrar cuidado com a estética;
- Quando os compradores estão satisfeitos com o seu produto, eles desejam postá-lo no Instagram;
- Ofereça preços competitivos, faça campanha comparando os seus preços com a concorrência e também ofereça brindes exclusivos para compras acima de determinado valor;
- Saiba onde publicar. Por mais conectados que sejam, eles não estão em todos os lugares. Saiba em qual Rede Social anunciar e posicionar a sua marca.

