

**Consumo +60:
busca por atenção e
adaptação**

**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 +60: busca por atenção e adaptação

Corresponde ao aumento da demanda por produtos e serviços orientados ao consumidor com mais de 60 anos em virtude do envelhecimento populacional.



O que você deve saber

Com o aumento da qualidade de vida, as pessoas estão vivendo mais e a população brasileira está envelhecendo.

Os consumidores mais velhos possuem demandas específicas e valorizam marcas que as atendem.

Os idosos estão ativos, gostam de viajar e de praticar atividades com integração social.

Para conquistá-los, é necessário garantir acessibilidade e atendimento diferenciado.

Introdução

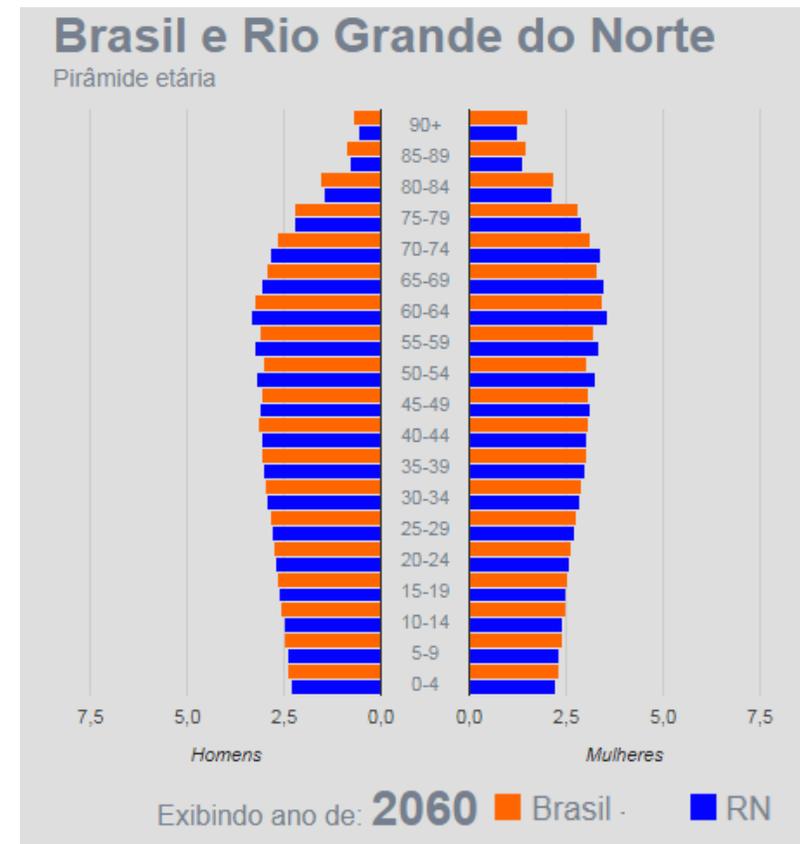
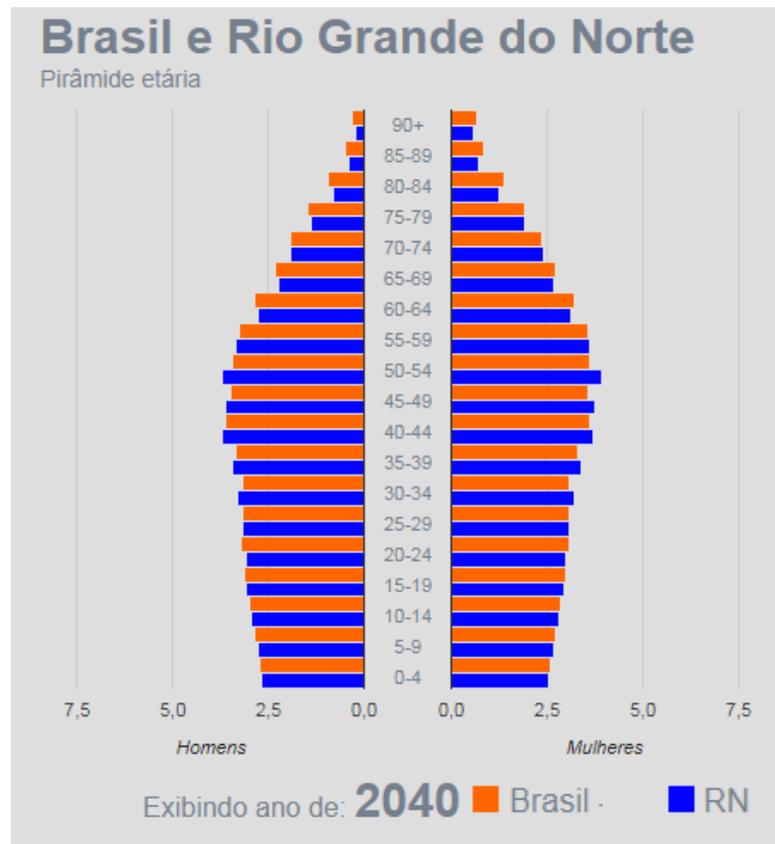
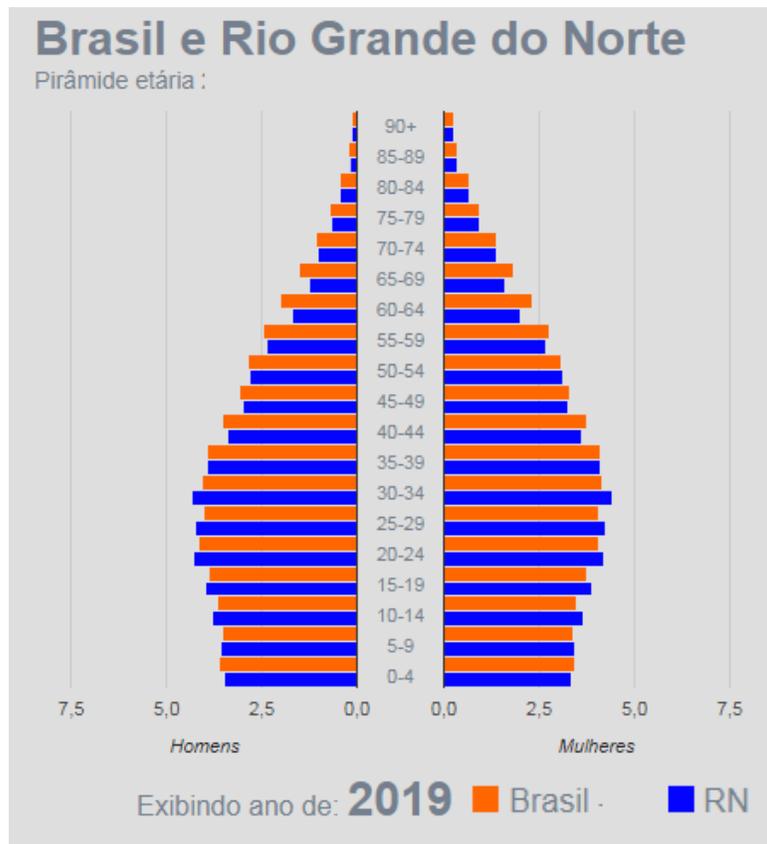
Dados do IBGE comprovam: a população brasileira está envelhecendo. Projeções indicam um aumento na participação do grupo de pessoas com 65 anos ou mais na pirâmide etária do país – acompanhado pela expectativa de vida do brasileiro, que também está crescendo.



Ano	Grupo com 65 anos ou mais	Expectativa de vida
2010	7,32%	78,86 anos
2020	9,83%	76,74 anos
2040	17,41%	79,83 anos
2060	25,49%	81,04 anos

Evolução da pirâmide etária do Brasil e do Rio Grande do Norte

O envelhecimento populacional trará impactos significativos para diversos setores dado que esta faixa da população possui demandas próprias, muitos ainda têm vida economicamente ativa e estão preocupados em viver mais e melhor.



Segmentos impactados

Conscientes das suas necessidades e em busca de qualidade de vida, os idosos valorizam marcas que investem em atender demandas específicas da idade.

O impacto é grande para negócios que atuam em segmentos de saúde – farmacêutico, prevenção e suplementação, por exemplo –, mas também alcança outras áreas, como o mercado imobiliário, ramo alimentício, vestuário arquitetura e de turismo.

A população idosa quer se manter ocupada e aproveitar a vida!





Atenção aqui!

Alguns pontos que as empresas devem garantir para realizar um atendimento de qualidade à terceira idade, independentemente da área de atuação, são:

- Acompanhamento integral de profissional capacitado.
- Estrutura física com completa acessibilidade.
 - Espaços e atividades que favoreçam a integração social.

Características do público e como atraí-lo

Os idosos estão ativos – investem em lazer, estudam e muitos optam por continuar trabalhando. Quando consomem produtos ou serviços, preferem marcas pelas quais se sentem representados.

Gostam de se sentir acolhidos e seguros, por isso, ponderam bastante sobre a acessibilidade e o atendimento dos locais que frequentam. Além disso, são detalhistas e prezam por ter informações claras sobre o que estão comprando.

Em muitos casos, não se importam em pagar mais caro, desde que percebam o valor da experiência.

Dicas para capturar a atenção do cliente:

- Em seu estabelecimento, disponibilize elevadores e vagas de estacionamento exclusivas para idosos;
- Utilize representantes da terceira idade em suas campanhas de marketing e mostre que sua empresa se importa com as necessidades dessa faixa etária;
- Invista em embalagens ergonômicas e desenvolva produtos de fácil usabilidade;
- Oriente seus funcionários sobre o atendimento diferencial a ser oferecido aos idosos.

