

Sebrae Pará
2023

Boletim de Inteligência e Mercado

DIA DAS CRIANÇAS 2023



Diversão e negócios:
o empreendedorismo no Dia das
Crianças no Pará





Inteligência e Mercado

Dia das Crianças 2023

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos - Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro - Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora Administrativa e Financeira

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA DO SEBRAE/PA

Clemilton Jansen Holanda - Gerente

Miguel Pantoja da Costa Junior - Gerente Adjunto

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Roberto Belluci - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

Mara Cristiane Barroso Juarez Peres - Analista

Maryellen Lima Rodrigues Pinto - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Maika Sória Corrêa Minatti

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Thyago Reis Paula - Designer

REVISÃO DE CONTEÚDO

Gualter de Oliveira Rocha - Analista de Gestão e Pesquisador Organizacional

Maika Sória Corrêa Minatti

EMPRESA ORGANIZADORA

Evolucionar Consultoria em Gestão Organizacional Ltda.

Sumário

1. Introdução	4
1.1 O promissor mundo do empreendedorismo infantil	
1.2 Principais negócios impactados pela data	
2. A simbologia e a importância do Dia das Crianças	9
3. Amor e rotina de trabalho: o desafio do equilíbrio	11
4. A data em 2022 e as tendências para 2023	13
4.1 As formas de comemoração em 2022	
4.2 Foram os presenteados em 2022	
4.3 As vendas em 2022 bateram recorde	
4.4 Segmentos que mais cresceram em 2022	
4.5 Quanto as comemorações previstas para 2023	
4.6 Quem será presenteado em 2023	
4.7 Tipos de presentes por faixa etária	
4.8 Principais motivos para comprar em lojas físicas e <i>online</i>	
4.9 Canais mais procurados para comparação de preços	
5. Os produtos mais vendidos	19
6. <i>Fashion Kids</i>: o lucrativo mercado da moda infantil no Dia das Crianças	20
6.1 Porque empreender nesse segmento pode ser vantajoso?	
6.2 As crianças no comando	
7. Mais do que produtos: promova experiências	22
8. O comportamento do consumidor	24
8.1 Tendências de compras	
9. Como alavancar as vendas no Dia das Crianças	26
10. Lojas físicas <i>versus</i> lojas virtuais	28
10.1 Diferenças entre as lojas para quem empreende	
10.2 Diferenças entre as lojas para quem consome	
11. Atenção para as regras para a publicidade infantil!	31
12. Conclusão	32
13. Referências	33



CAPÍTULO 1

Apresentação

Bem-vindos a mais uma edição especial do nosso Boletim, dedicada a uma das datas mais alegres e cativantes do ano: o Dia das Crianças. Este dia, celebrado em muitas partes do mundo, é um momento para homenagear e dedicar atenção especial aos pequenos que trazem luz e alegria às nossas vidas. E por que não celebrar essa data no mês como um todo?

Para os empreendedores e comerciantes, o Dia das Crianças representa uma oportunidade incrível de impulsionar seus negócios. Ao longo deste Boletim, não apenas exploraremos a simbologia e a importância por trás desta data, mas também forneceremos *insights* valiosos sobre como aproveitar essa data para aumentar as vendas, conquistar novos clientes e fortalecer a relação com aqueles que já confiam em seus produtos e serviços.

Iremos explorar estratégias de *marketing* eficazes, como criar promoções atraentes, desenvolver produtos ou serviços exclusivos para a data e como se destacar em meio à concorrência.

Preparados para uma jornada informativa e inspiradora? Vamos descobrir juntos como transformar o Dia das Crianças em uma oportunidade de crescimento para seus negócios. Acompanhem-nos nesta celebração da infância, da alegria e do carinho que merecem ser celebrados todos os dias!

1.1 O promissor mundo do empreendedorismo infantil

Razões para investir no mercado infantil	Descrição
Crescimento demográfico constante	O número de crianças no mundo continua a crescer, proporcionando uma base de clientes em expansão. As famílias continuam a investir em seus filhos, tornando esse mercado resiliente às flutuações econômicas.
Fidelização de clientes	Ao conquistar a confiança das crianças e de seus pais, as empresas podem criar laços de fidelidade duradouros. As crianças crescem, mas muitas vezes mantêm uma afinidade emocional com marcas e produtos que conheceram na infância.
Diversidade de produtos	O mercado infantil é diversificado, abrangendo desde brinquedos e roupas até alimentos, educação, entretenimento e experiências. Isso permite que empreendedores explorem diversas áreas de interesse.
Tendências em evolução	As preferências das crianças estão sempre mudando, impulsionando inovação e renovação constante de produtos. Isso mantém o mercado dinâmico e oferece oportunidades para empreendedores que acompanham as tendências.
O Dia das Crianças como estímulo	Eventos sazonais, como o Dia das Crianças, criam picos de demanda e oportunidades de vendas. Empreendedores podem aproveitar essas datas comemorativas para aumentar seus lucros.

Razões para investir no mercado infantil	Descrição
Consciência dos pais	Os pais estão cada vez mais conscientes da importância de produtos e serviços de qualidade para seus filhos. Isso cria espaço para empreendedores que oferecem produtos seguros, educativos e de alta qualidade.
Digitalização e comércio eletrônico	A ascensão do comércio eletrônico facilitou o acesso a uma ampla gama de produtos infantis. Empreendedores podem atingir um público global por meio de lojas online.
Experiências memoráveis	Além de produtos físicos, as experiências para crianças, como passeios temáticos e atividades educativas, também são altamente valorizadas e podem ser fontes de receita para os empreendedores.
Responsabilidade social	Empresas que têm uma missão social, como promover educação ou sustentabilidade, atraem clientes preocupados com essas questões, incluindo os pais das crianças.
Potencial de marca a longo prazo	Construir uma marca forte no mercado infantil pode resultar em benefícios a longo prazo, à medida que as crianças crescem e se tornam consumidores independentes.

Fonte: [Yuks](#), sem data de publicação²¹

1.2 Principais negócios impactados pela data

Quadro 01 - Pequenos negócios optantes pelo Simples Nacional distribuídos entre os segmentos impactados pela comemoração do Dia das Crianças no **estado do Pará** em 23 setembro 2023.

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Artigos esportivos	505	1.011	1.516	1,22%
Beleza e cosméticos	2.974	29.317	32.291	25,91%
Bicicletas e triciclos: peças e acessórios	484	1.219	1.703	1,37%
Brinquedos e artigos recreativos	177	378	555	0,45%
Chocolates e guloseimas	315	377	692	0,56%
Jogos digitais, eletrônicos, informática e telefonia	3.619	8.095	11.714	9,40%
Lazer e diversão	896	2.748	3.644	2,92%
Livraria e produtos de papelaria	1.190	1.605	2.795	2,24%
Moda e acessórios	12.083	53.315	65.398	52,48%
Pets e acessórios	2.036	2.271	4.307	3,46%
Soma	24.279	100.336	124.615	100,00%
% dos negócios por porte	19,5%	80,5%	100,0%	

Fonte: [Brasil, Receita Federal \(09/2023\)](#)²².



Quadro 02 - Pequenos negócios optantes pelo Simples Nacional distribuídos entre os segmentos impactados pela comemoração do Dia das Crianças na **Região Metropolitana de Belém** em 23 setembro 2023.

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Artigos esportivos	162	394	556	1,0%
Beleza e cosméticos	1.414	14.996	16.410	29,8%
Bicicletas e triciclos: peças e acessórios	156	585	741	1,3%
Brinquedos e artigos recreativos	54	168	222	0,4%
Chocolates e guloseimas	118	190	308	0,6%
Jogos digitais, eletrônicos, informática e telefonia	1.080	3.291	4.371	7,9%
Lazer e diversão	412	1.426	1.838	3,3%
Livraria e produtos de papelaria	459	782	1.241	2,3%
Moda e acessórios	3.932	23.546	27.478	49,9%
Pets e acessórios	608	1.293	1.901	3,5%
Soma	8.395	46.671	55.066	100,00%
% dos negócios por porte	15,2%	84,8%	100,0%	

Fonte: [Brasil, Receita Federal \(09/2023\)](#)²².





CAPÍTULO 2

A simbologia e a importância do Dia das Crianças

O Dia das Crianças é uma data comemorativa que ultrapassa a simples troca de presentes e abraços afetuosos. É um dia que carrega consigo a representação da alegria e da inocência, mas também da importância de proteger e nutrir o bem-estar, cuidar, proteger e educar para que se tornem cidadãos.

Simbolicamente, o Dia das Crianças nos lembra da pureza, da curiosidade e da esperança de que caracterizam essa fase tão preciosa da vida. É uma celebração da imaginação sem limites, dos sonhos que voam alto e das risadas contagiantes que ecoam em parques, escolas e lares.

"As crianças são, afinal, o futuro da humanidade, e o Dia das Crianças é uma oportunidade para reafirmar nosso compromisso de criar um mundo mais seguro, saudável e feliz para elas."



A primeira vez que surgiu uma data especial para celebrar as crianças no Brasil foi em 1924,¹ como uma iniciativa do deputado Galdino do Valle Filho que tornou um decreto oficializado pelo presidente Arthur Bernardes. A partir de 1960, o Dia das Crianças tornou-se definitivo no dia 12 de outubro aqui no Brasil.

Desde então, esta data se tornou um dia especial, marcado por demonstrações de carinho e apreço por parte dos adultos em relação às crianças. O dia é celebrado com presentes, brincadeiras e momentos de convívio em família, escolas e comunidades.

No entanto, a importância do Dia das Crianças vai além das atividades festivas; ela nos lembra do nosso dever coletivo de garantir que todas as crianças tenham acesso a educação, saúde, proteção e oportunidades para prosperar. Esse dia, é uma ocasião para celebrar a infância, honrar os direitos das crianças e renovar o nosso compromisso.





CAPÍTULO 3

Amor e rotina de trabalho: o desafio do equilíbrio

Os desafios dos pais que precisam equilibrar¹⁴ o empreendedorismo e as responsabilidades familiares não são incomuns. Muitos sentem culpa. Para muitos pais e mães, essa jornada inclui períodos de separação de seus filhos devido a compromissos de trabalho, viagens ou outras circunstâncias.

Essa separação, embora muitas vezes inevitável, pode criar lacunas psicológicas¹⁵ em que os pais buscam preencher de várias maneiras, com a aquisição de presentes, passeios, produtos, cursos e viagens. Surgem aí, oportunidades aos empreendedores de irem além da data comemorativas.

Criar um bom relacionamento entre pais e filhos é fruto de uma série de atitudes positivas. Esse vínculo é uma via de mão dupla, de uma construção permanente da parceria entre eles.

E quando focamos nos pequenos negócios voltados para saúde como clínicas, profissionais liberais, psicólogos, terapeutas, assistentes sociais, entre outros, percebemos um cenário favorável de possíveis empreendimentos que podem ofertar serviços de:

- ✓ Como equilibrar a relação entre pais e filhos;
- ✓ Como é importante um relacionamento positivo entre pais e filhos;
- ✓ Como gerar interações afetuosas e amorosas;
- ✓ Como fortalecer o relacionamento entre pais e filhos;
- ✓ Como aproveitar¹⁶ momentos com seu filho;
- ✓ Como criar atividades extracurriculares que contribuam para o desenvolvimento das crianças.

Muitas famílias necessitam de uma rede de apoio e você empreendedor pode se tornar um pilar dessa rede. Afinal de contas, como diz o ditado: “Aprenda a ver oportunidade onde os outros veem problema”¹⁷.”

Em resumo, a lacuna psicológica dos pais em relação aos filhos devido à distância é um desafio emocional complexo². Embora a busca pela compensação seja compreensível, é importante equilibrar o desejo de criar momentos especiais com a necessidade de manter uma rotina estável e saudável para as crianças.





CAPÍTULO 4

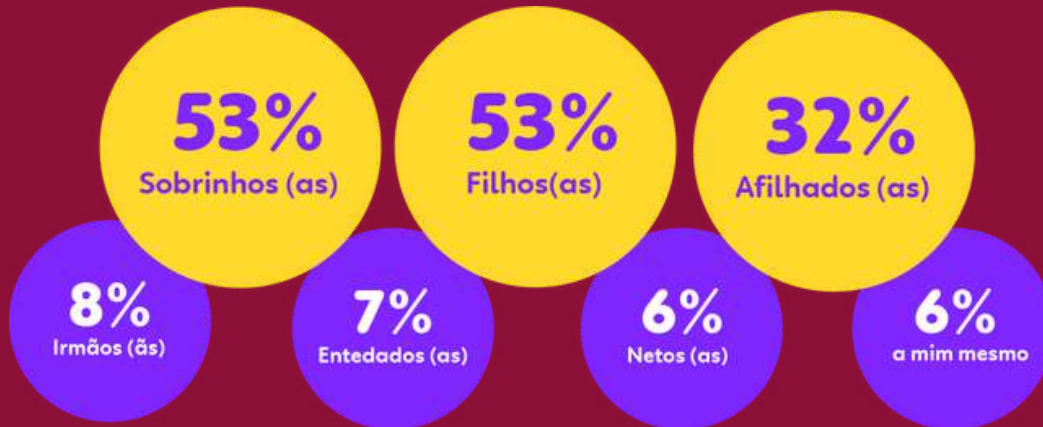
A data em 2022 e tendências para 2023

Em 2022 a data comemorativa apresentou o seguinte cenário:

4.1 As formas de comemoração em 2022 foram as mais variadas, com destaques para passeios e presentes.



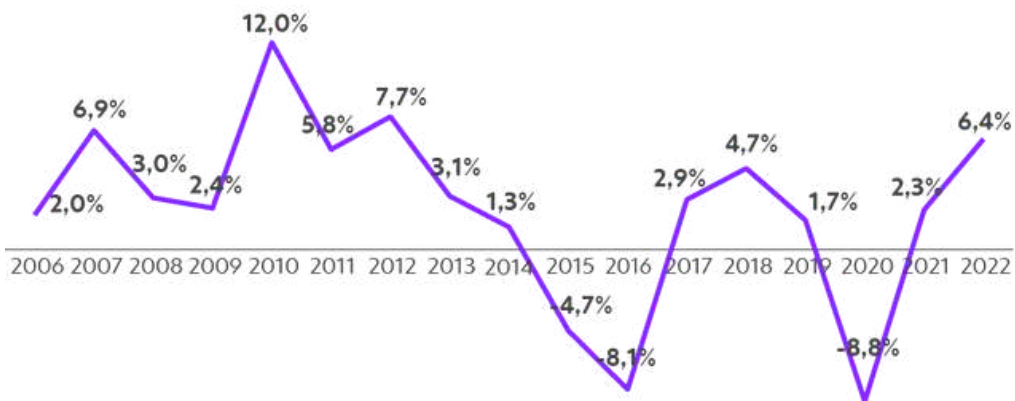
4.2 Foram presenteados: 82% presentearam alguém no Dia das Crianças no ano de 2022.



Fonte: Gente Globo (2023).³

4.3 As vendas em 2022 bateram recorde com a melhor performance dos últimos 10 anos. O movimento do comércio cresceu 6,4% nas semanas que antecederam a data, e o final de semana anterior registrou um aumento de 5,2% em comparação à 2021.

Atividade do Comércio – Dia das Crianças



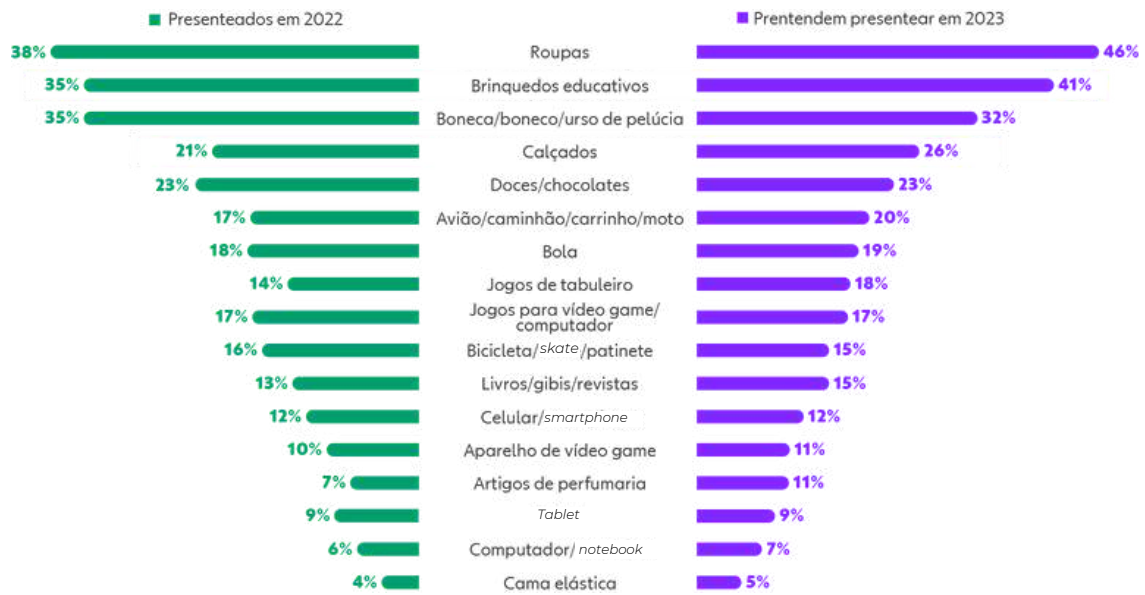
+11,7%
Lojas físicas

+26%
E-commerce

Segmentos que mais cresceram: Recreação & Lazer (22,8%); Móveis, Eletrônicos e Lojas de Departamento (16%); Livrarias, Papelarias e Afins (15,8%); Alimentação (14,3%); Demais Setores (12,7%) e Vestuário (9,4%).

Fonte: Gente Globo (2023).³

4.4 Segmentos que mais cresceram em 2022, o item mais comprado foram **roupas**. Já em 2023, mesmo com esse item permanecendo na liderança da intenção de compra, outros produtos também se destacam, como o aumento da intenção de compra de **brinquedos educativos e calçados**.



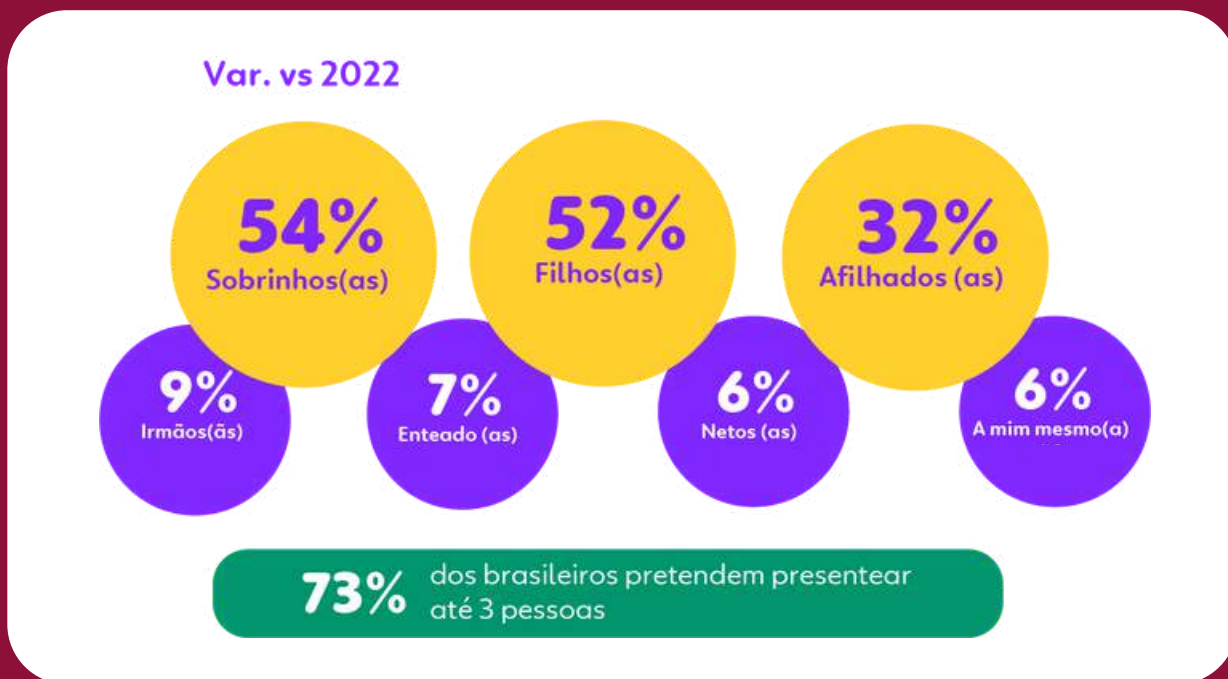
Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).³

4.5 Quanto as comemorações previstas para 2023, elas são muito semelhantes às de 2022, porém com mais passeios fora de casa.



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).³

4.6 Quem será presenteado em 2023: 89% dos entrevistados presentearão alguém em 2023, e 73% pretendem presentear até 3 pessoas



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).³

4.7 Tipos de presentes por faixa etária: confira o que cada faixa etária busca e deseja,³ e planeje suas ações para vender mais no período:

Até 2 anos: brinquedos educativos, bonecas, bonecos, ursos de pelúcia, roupas, avião, carrinho, caminhão, moto, bola e calçados;



De 3 a 5 anos: cama elástica, avião, carrinho, caminhão, moto, boneca, boneco, urso de pelúcia, brinquedos educativos, doces, chocolates, bola, calçados, bicicleta, *skate* e patinete;



De 6 a 8 anos: bicicleta, *skate*, patinete, jogos de tabuleiro, bola, cama elástica, *vídeo game*, avião, carrinho, moto, livros, gibis, revistas, doces e chocolates;



De 9 a 12 anos: jogos para *vídeo game* ou computador, jogos de tabuleiro, *vídeo game*, celular, *smartphone*, livros, gibis, revista, *tablet*, bicicleta, *skate*, patinete, computador e *notebook*;



De 13 a 17 anos: *smartphone*, computador, *notebook*, perfume, jogos para *vídeo game* ou computador, *tablet*, livros, gibis, revistas e roupas.



4.8 Principais motivos para comprar em lojas físicas e online

As vantagens de comprar em lojas físicas são, poder avaliar o produto pessoalmente, sair com ele em mãos e não ter problemas para trocar. As vantagens de comprar *online* são, encontrar preços mais baixos, maior variedade de produtos, cupons de desconto e comodidade.

Principais motivos para comprar em lojas físicas



Fonte: Gente Globo (2023).³

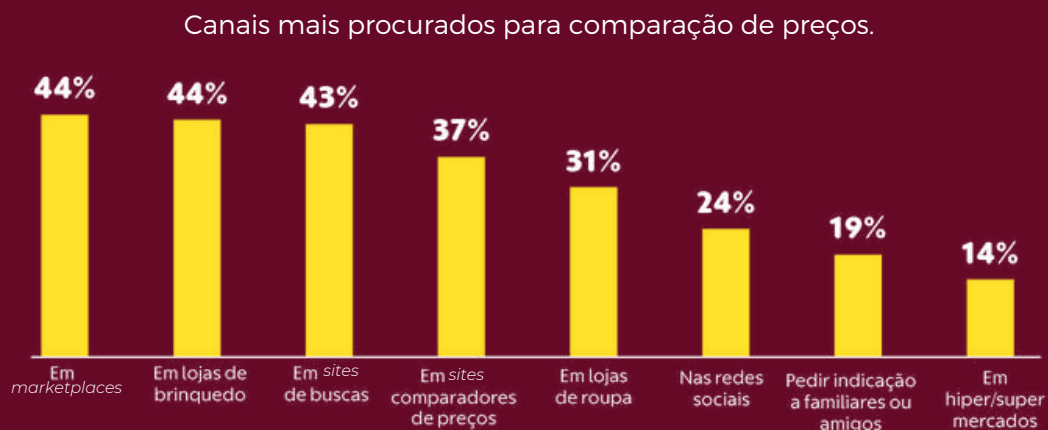


Principais motivos para comprar em lojas online



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).³

4.9 Canais mais procurados para comparação de preços: 81% dos brasileiros pretendem pesquisar preços antes de comprar presentes do Dia das Crianças.



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).³



CAPÍTULO 5

Os produtos mais vendidos

Em 2022, os produtos mais vendidos,⁴ segundo a pesquisa da *Social Miner* em parceria com a *Opinion Box*, foram roupas (35%), bonecas e bonecos (30%), jogos de *videogame* (23%), jogos de tabuleiro (22%), calçados (20%), carrinhos de brinquedo (18%) e bicicleta, *skate* e patins (18%).



Em 2021, os produtos mais vendidos,⁵ segundo o estudo do *Mercado Ads*, aponta que bonecos e bonecas, consoles e *vídeo games* são os produtos mais procurados na plataforma do Mercado Livre durante o mês de outubro. Ao comparar as buscas e vendas de 2021, o estudo registrou que itens como patinetes infantis, bebê *reborn* e kit cozinha infantil dispararam nas buscas.



Em 2020, os produtos mais vendidos,⁶ de acordo com uma pesquisa realizada pela *Social Miner*, os brinquedos foram a categoria mais vendida, representando 58% das escolhas dos consumidores. Roupas ficaram em segundo lugar, com 35% das escolhas, seguidas por bonecas e bonecos, com 30% das escolhas. Jogos de *videogame* e jogos de tabuleiro foram as outras duas categorias que tiveram destaque, com 23% e 20% das escolhas, respectivamente.



Lembrando que as preferências podem variar amplamente dependendo da idade da criança e de seus interesses pessoais. Além disso, as tendências de consumo podem mudar ao longo do tempo e podem ser influenciadas por novos lançamentos de filmes, séries de TV e personagens populares do momento.



CAPÍTULO 6

Fashion Kids: o lucrativo mercado da moda infantil

Conforme dados da Associação Brasileira de Indústria Têxtil e de Confecção (Abit) de 2021⁷, além de crescer em média 6% ao ano no Brasil, a moda infantil representa 16% do setor têxtil, considerando que o país é o quinto produtor têxtil do mundo.

Além disso, os pequenos negócios representam 90% do setor de vestuário, de acordo com dados da **Associação Brasileira do Vestuário (Abravest)**. Os números revelam que o nicho da moda infantil pode criar muitas oportunidades para o pequeno empreendedor.

6.1 Porque empreender nesse segmento pode ser vantajoso?

Diversidade de escolhas

O mercado de moda infantil oferece o ano inteiro uma ampla variedade de roupas, acessórios e calçados para bebês, crianças e adolescentes, atendendo a diversos estilos e ocasiões, desde roupas cotidianas até peças festivas, fantasias, pijamas e personalizadas.



Tendências e personagens favoritos

A moda infantil segue as tendências da moda adulta com um toque lúdico, incorporando personagens de desenhos animados, filmes e séries populares. Roupas estampadas com heróis, princesas e personagens queridos são especialmente populares.



Qualidade e conforto

Os pais valorizam cada vez mais a qualidade, o conforto e a segurança das roupas infantis, buscando tecidos macios e duráveis que permitam liberdade de movimento para as crianças brincarem e explorarem.



Sustentabilidade e responsabilidade social

Há uma crescente preocupação com a sustentabilidade na moda infantil. Muitos pais procuram roupas produzidas de forma ética, com materiais sustentáveis e fabricação responsável. Marcas que adotam práticas de responsabilidade social e ambiental ganham destaque nesse mercado.



6.2 As crianças no comando

Mais atentas, as crianças de hoje exercem papel ativo nas compras,¹⁸ afinal estamos diante de um pequeno consumidor que já nasceu com o 'celular na mão'. Por isso, conhecer o comportamento desse público para poder interagir com ele é o grande desafio do empreendedor⁷ que aposta na moda infantil.

Plano de ações:

- Procure **conhecer o seu público-alvo** e saber quais são suas necessidades e interesses, incluindo tipos de roupas, tecidos, preços, tamanhos e cores;
- **Invista em coleções temáticas**, que podem ser experimentadas em espaços instagramáveis /cenários lúdicos na sua loja;
- **Crie promoções** pelas redes sociais (sim, os pequenos também estão conectados), que possam chamar a atenção do seu público-alvo e também do pequeno consumidor;
- **Aposte em coleções com foco nas experiências das mães**, dos bebês e das crianças em suas diversas fases (desfralde, aniversário, gestação, nascimento, fase do engatinhar, por exemplo);
- **Ofereça um mix de produtos variados**, como sapatos, mantas, lençóis, cobertores, edredons, travesseiros, roupas e acessórios;
- **Estrutura e a decoração precisam atrair o pequeno** consumidor, independentemente do tamanho da loja e do mix de produtos a oferecer, de modo que provedores (com espaço suficiente para o adulto que acompanha a criança), assentos e espelhos precisam estar voltados à faixa etária atendida.

Conforme as crianças de hoje se tornam mais influentes nas decisões de compra, é essencial que os empreendedores da moda infantil compreendam e interajam com esse público, sem perder o foco das regras da publicidade infantil¹⁹.



CAPÍTULO 7

Mais do que produtos: promova experiências

Experiências e memórias podem perdurar por toda a vida. Aventuras ao ar livre, viagens, passeios, brincadeiras que estimulem a imaginação são elementos de um conjunto afetivo-emocional que fortalecem laços de amizade.

Ao invés de comprar produtos, o empreendedor do setor de serviços pode criar experiências que enriqueçam o mundo das crianças e tragam aprendizados. [Aqui estão algumas ideias.](#)⁸

Day Use ou uma noite em um hotel: a ideia de sair de casa e dormir fora é uma excelente maneira de criar uma experiência memorável no Dia das Crianças. A simples ideia de passar o dia ou a noite em um lugar diferente já é emocionante, oferecendo a oportunidade de criar momentos especiais e desfrutar de espaços ao ar livre para um dia diferente.



Atividades ao ar livre: leve as crianças para atividades ao ar livre, como piqueniques, caminhadas na natureza ou um dia na praia. Essas experiências promovem o contato com a natureza e o desenvolvimento físico e cognitivo.



City Tour ou passeio especial na própria cidade: muitas pessoas que vivem em uma cidade nunca experimentaram esse tipo de passeio. Existem opções muito interessantes que podem ser aproveitadas com as crianças e que garantem um dia muito divertido. Você pode também fazer passeios em docerias, focados na gastronomia, tours de bicicleta, passeios artísticos por obras de artes urbanas, visitar museus, etc. As possibilidades são variadas e empolgantes.



Culinária em família: cozinhar juntos pode ser uma atividade divertida e educativa. Deixe as crianças participarem na preparação de refeições especiais, experimentando novos sabores e aprendendo habilidades culinárias.



Arte e criatividade: incentive a criatividade das crianças com atividades artísticas, como pintura, modelagem, artesanato e música. Isso estimula a expressão individual e a imaginação.



Contação de histórias: dedique tempo para contar histórias, seja lendo livros, inventando contos ou relembrando histórias de família. Esses momentos de conexão são inestimáveis.



Brincadeiras tradicionais: resgate brincadeiras tradicionais que promovem a interação social e física, como pular corda, amarelinha e esconde-esconde.





CAPÍTULO 8

O comportamento do consumidor

Pesquisa, realizada pela Behup para a Globo, revela que 9 em cada 10 brasileiros concordam que o Dia das Crianças é sempre motivo de alegria em casa.¹⁰



A maioria dos entrevistados pretende comemorar a **data fora de casa**, com passeios em parques, shoppings, cinemas ou restaurantes. Além disso, em média, cada pessoa pretende presentear duas crianças na data, sendo que os filhos são os mais presenteados, seguidos pelos sobrinhos e netos.

8.1 Tendências de compras

Compras online em ascensão: a tendência de comprar presentes *online* continua em crescimento. Os consumidores buscam comodidade, variedade e a capacidade de comparar preços facilmente. Portanto, **investir em uma presença online** sólida e uma experiência de compra eficiente é fundamental.

Busca por experiências: além de produtos, as pessoas estão buscando experiências para presentear as crianças. Ingressos para **parques temáticos, teatro, cinema, shows e atividades educacionais** estão se tornando opções populares de presentes.

Preços e promoções: os consumidores estão atentos aos preços e promoções especiais. **Estratégias de descontos, pacotes promocionais e ofertas exclusivas** podem atrair um grande número de compradores.

Personalização e sustentabilidade: os pais valorizam produtos personalizados e àquelas empresas que demonstram responsabilidade social e ambiental. **Itens feitos sob medida** e presentes sustentáveis estão ganhando destaque.

IMPORTANTE: Não são apenas os pais que compram presentes para comemorar o Dia das Crianças. Segundo informações do Sebrae,¹¹ veja quem são os 3 maiores presenteados e qual as influências para a compra dos presentes para os pequenos:

Quem são os maiores presenteados?

53%
filhos

47%
sobrinhos

27%
outras
crianças

Quem são os maiores influenciadores?

27%
Pedido da
Criança

16%
Bom
atendimento da
loja

4%
Ineditismo do
produto no
mercado

4%
Propaganda



CAPÍTULO 9

Como alavancar as vendas na data

Se você tem um negócio segmentado para o público infantil tenha em mente que, suas oportunidades de vendas aumentam à medida que seu processo de gestão faz ações acertadas para atingir o público-alvo que você deseja. Porém, invariavelmente, sua loja física ou virtual deve possuir as seguintes qualidades.

Neste tópico, exploraremos dicas essenciais e abordagens eficazes para vender bem no Dia das Crianças¹¹.

Vitrines atraentes: invista em vitrines coloridas e destaque os produtos mais vendidos. Decorações como balões, animais de pelúcia e adesivos são bem-vindas. Ofereça também degustações e entretenimento, como pintura de rosto e presença de personagens.

Bom atendimento: prepare sua equipe de atendimento, pois uma equipe bem treinada é essencial para uma experiência de compra positiva.

Atualização de mercado: atualize seus produtos de acordo com as tendências e os desejos atuais das crianças. Os gostos infantis mudam rapidamente.

Estratégia de loja: organize sua loja com produtos divididos por idade, sexo e tipo. Considere ter atrações especiais dentro ou fora da loja para atrair clientes.

Aumento de estoque: certifique-se de ter estoque suficiente para atender à demanda nos dias que antecedem o Dia das Crianças. Considere acordos de troca com fornecedores para lidar com estoque não vendido.

Facilidade de pagamento: ofereça opções de pagamento flexíveis, como parcelamento, boleto bancário e prazos estendidos, para aliviar o orçamento dos clientes.

Preço como estratégia de marketing: defina preços adequados e perceba que o preço é uma estratégia de *marketing* importante. Aprecie o valor de seus produtos ou serviços.

Presença online: esteja presente na internet e invista em uma página com temática infantil para venda *online*. Ofereça brindes, promoções e mantenha um bom controle de estoque.

Divulgação: use a *internet* e as redes sociais para divulgar suas ações e promoções. Crie uma presença *online*, como uma *fanpage* no Facebook e um perfil no Instagram, e utilize o *e-mail marketing* para engajar clientes e atrair novos.



CAPÍTULO 10

Lojas físicas versus lojas virtuais

A escolha entre comprar entre uma e outra loja é do cliente, porém cada ambiente de venda possui características distintas que podem afetar a experiência do cliente e o desempenho dos negócios¹³.

10.1 Diferenças entre as lojas para quem empreende

Aspecto	Lojas Físicas	Lojas Virtuais
Ambiente	Ambiente físico com decoração temática	Ambiente virtual na internet
Interação	Interação direta com produtos e vendedores	Interação online com imagens e descrições
Conveniência	Necessidade de visitar a loja pessoalmente	Compras feitas a qualquer hora e lugar
Estoque	Restrito ao espaço físico da loja	Maior capacidade de variedade de produtos

Aspecto	Lojas Físicas	Lojas Virtuais
Experiência do cliente	Ambiente físico atraente para crianças	Experiência de compra personalizada <i>online</i>
Pagamento	Pagamento no caixa ou <i>QR code</i> Pix, cartões débito e crédito	Pagamento online com cartão, boleto, Pix, entre outros
Logística	Necessidade de transporte físico de produtos	Entrega via correios ou transportadoras
Custos operacionais	Custos de aluguel, energia, equipe, entre outros	Custos de manutenção de <i>website</i> , <i>marketing online</i> , entre outros
Alcance	Alcance geográfico limitado pela localização	Alcance global sem fronteiras geográficas
Retorno Imediato	Possibilidade de venda imediata após visita	Prazo de entrega pode variar, não é imediato

Fonte: [Vital, Marcelo, 2023](#)¹³

10.2 Diferenças entre as lojas para quem consome

Aspecto	Lojas Físicas	Lojas Virtuais
Foco	Ambiente cativante, experiência presencial	Experiência <i>online</i> , praticidade
Segurança de dados	Menor foco, mas necessário	Prioridade, proteção de dados do cliente
Interatividade	Baseada na ambientação e dinamismo	<i>Layout</i> e interações virtuais
Facilidade de compra	Circulação fácil, atendimento rápido	Navegação intuitiva, direcionamento ao <i>checkout</i>

Aspecto	Lojas Físicas	Lojas Virtuais
Meios de pagamento	Dinheiro, cartão, QR code Pix	Diversos meios <i>online</i> , <i>gateways*</i> de pagamento
Descrições de produtos	Exposição física, informações claras	Descrições detalhadas, informações de preço e frete
Abandono de carrinho	Não se aplica a compras físicas	<i>Risco de abandono virtual de carrinho</i>
Conversão de vendas	Impulsionada por ambiente e pelo atendimento	Impulsionada pela eficiência e segurança
Integração de soluções	Limitada, focada em atendimento	Potencial para integração de soluções via aplicativos

Fonte: [Vital, Marcelo, 2023](#)¹³

**Gateways* de pagamento: são serviços ou sistemas que facilitam e garantem a segurança das transações financeiras entre compradores e vendedores em lojas virtuais (*e-commerce*) ou em ambientes *online* em geral. Exemplos populares de *gateways* de pagamento incluem *PayPal*, *Stripe*, *Square*, *PagSeguro*, entre outros. Essas soluções são fundamentais para garantir a eficiência e a segurança das transações em lojas virtuais e outras plataformas *online*.



CAPÍTULO 11

Atenção para as regras na publicidade infantil!

A publicidade direcionada a crianças é regulamentada em muitos países devido à necessidade de proteger esse público vulnerável de práticas enganosas e prejudiciais. A seguir, algumas regras importantes que empreendedores devem seguir ao criar campanhas publicitárias voltadas para crianças:¹³

- ✓ Nunca utilize termos no imperativo, como “compre” ou “peça para seus pais”;
- ✓ Não inclua conteúdos que desvalorizem a família, escola, vida saudável, proteção ambiental;
- ✓ Não apresente publicidade em formato jornalístico, o que pode confundir o público;
- ✓ Não difunda o medo nas crianças, expondo-as a situações perigosas ou que simulem constrangimento por não poderem consumir determinado produto ou serviço anunciado;
- ✓ Não desmereça o papel dos pais e educadores como orientadores para se ter hábitos alimentares saudáveis ao apresentar, por exemplo, produtos que substituem as refeições;
- ✓ Não encoraje o consumo excessivo de alimentos e bebidas, menosprezando a alimentação saudável;
- ✓ Não associe crianças e adolescentes a situações ilegais, perigosas ou socialmente condenáveis;
- ✓ E não realize *merchandising* em programas dirigidos a crianças ou utilizando personagens do universo infantil para atrair a atenção desse público.

Lembrando que as regulamentações e diretrizes específicas podem variar de país para país e é importante estar ciente das leis locais ao criar campanhas publicitárias para crianças. Além disso, a autorregulação da indústria também desempenha um papel significativo na regulamentação da publicidade infantil. Portanto, é essencial estar atualizado com as práticas recomendadas e códigos de ética relevantes em seu mercado.



CAPÍTULO 12

Conclusão

É importante lembrar que, mais do que apenas produtos, o Dia das Crianças trata-se de proporcionar experiências significativas. Ao entender e abraçar essa perspectiva, os pequenos negócios podem se destacar em um mercado competitivo, criando momentos inesquecíveis para as crianças e suas famílias, fortalecendo, assim, a conexão entre as marcas e seus consumidores.

No Sebrae, apoiamos empreendedores com uma variedade de recursos, incluindo cursos presenciais e online, consultoria especializada e atendimento físico nas 13 Agências do estado do Pará.

Além disso, incentivamos o empreendedorismo infantil, reconhecendo que as crianças têm uma capacidade natural de aprender e compreender conceitos financeiros e empreendedores desde cedo. [Confira nossa lista de sete filmes infantis que ensinam lições de vida e empreendedorismo,](#)²³ perfeitos para o cinema em casa no fim de semana.

Desejamos a todas excelentes conexões com seus clientes e ótimas vendas, enquanto fortalecemos a conexão entre marcas e consumidores por meio de experiências memoráveis neste Dia das Crianças!"

Referências

- 1- DIGITAL, Sae. **Importância do Dia das Crianças**. Sem data da publicação. Disponível em: <https://sae.digital/importancia-do-dia-das-criancas/>
- 2- SILVA, Lylian Santos e. **Relações entre pais e filhos**. 2022. Disponível em: <https://blog.psicologjativa.com.br/relacoes-entre-pais-e-filhos/>
- 3- GLOBO. **Dia das Crianças 2023: tendências de consumo**. 2023. Disponível em: <https://gente.globo.com/dia-das-criancas-2023-tendencias-de-consumo/>
- 4- SANTANNA, Davi. **Presentes e brinquedos mais procurados para o Dia das Crianças**. 2022. Presentes e brinquedos mais procurados para o Dia das Crianças. Disponível em: <https://www.promoo.com.br/presentes-e-brinquedos-mais-procurados-para-o-dia-das-criancas/>
- 5- PIGNATI, Giovana. **Quais são os produtos mais procurados para o Dia das Crianças?** 2022. Disponível em: <https://canaltech.com.br/mercado/quais-sao-os-produtos-mais-procurados-para-o-dia-das-criancas-227007/>
- 6- CLAUDIA. **Os 10 jogos e brinquedos mais vendidos na Amazon vão de R\$ 9,90 a R\$ 84,90**. 2020. Disponível em: <https://claudia.abril.com.br/familia/brinquedos-jogos-mais-vendidos/>
- 7- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas. **O grande e lucrativo mercado de moda infantil para os pequenos**. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-grande-e-lucrativo-mercado-de-moda-infantil-para-os-pequenos.9854dc49be5b1810VgnVCM100000d701210aRCRD>
- 8- FAMÍLIA, Sempre. **Experiências no Dia das Crianças: O melhor presente que você pode dar aos seus filhos em 7 ideias**. 2019. Disponível em: <https://www.semrefamilia.com.br/blogs/turismo-em-familia/experiencias-dia-das-criancas/>
- 9- DELGADO, Cecília. **Vendas no Dia das Crianças batem recorde**. 2022. Disponível em: <https://consumidormoderno.com.br/2022/10/17/dia-das-criancas-2/>
- 10- GLOBO. **Dia das Crianças 2022: compras e análise de consumo**. 2022. Disponível em: <https://gente.globo.com/infografico-dia-das-criancas-2022-compras-e-analise-de-consumo/>
- 11- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas. **Alavanque as vendas da sua empresa no Dia das Crianças!** 2018. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ba/artigos/alavanque-as-vendas-da-sua-empresa-no-dia-das-criancas.d790fcde098d5610VgnVCM1000004c00210aRCRD>
- 12- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas. **Empreendedorismo: mercado infantil é excelente opção de investimento**. 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-perfil-do-empreendedorismo-por-racacor-e-genero-no-brasil.fffabec394316810VgnVCM1000001b00320aRCRD>
- 13- VITAL, Marcelo. **Como vender mais no Dia das Crianças e aumentar seus lucros**. 2023. Disponível em: <https://blog.asaas.com/como-vender-mais-no-dia-das-criancas/#:~:text=O%20dia%20das%20crian%C3%A7as%20%C3%A9%20uma%20data%20importante%20para%20o,13%20bilh%C3%B5es%20no%20com%C3%A9rcio%20nacional>
- 14- EVEREST, Colégio. **Como conciliar maternidade e trabalho?** 2021. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/conteudo-publicitario/colégio-everest/como-conciliar-maternidade-e-trabalho-2/>
- 15- BERRINI, Psicólogos. **Guia completo sobre relacionamento entre pais e filhos**. 2020. Disponível em: <https://www.psicologosberrini.com.br/blog/guia-completo-sobre-relacionamento-entre-pais-e-filhos/>
- 16- BERRINI, Psicólogos. **Como você tem aproveitado seus momentos com seu filho?** 2017. Disponível em: <https://www.psicologosberrini.com.br/blog/como-voce-tem-aproveitado-seus-momentos-com-seu-filho/>
- 17- CARVALHO, Rafael. **Aprenda a ver oportunidade onde os outros veem problema**. 2015. Disponível em: <https://www.napratica.org.br/aprenda-a-ver-oportunidade-onde-os-outros-veem-problema/>
- 18- APOLÔNIO, Ana Augusta Ferreira de Freitas e Lygia Pessoa Mineiro. **Nascidos para comprar: notas sobre o consumismo infantil**. 2015. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/zeroseis/article/view/1980-4512.2015n31p210/30234>
- 19- TESSARO, Priscila Branco de Souza e Eduardo Felipe. **Publicidade infantil: uma análise sobre o papel do direito na proteção às crianças**. Sem data da publicação. Disponível em: <https://criancaeconsumo.org.br/wp-content/uploads/2018/07/PRISCILA-BRANCO-DE-SOUZA-PUBLICIDADE-INFANTIL-UMA-AN%C3%81LISE-SOBRE-O-PAPEL-DO-DIREITO-NA-PROTE%C3%87%C3%83O-%C3%80S-CRIAN%C3%87AS.pdf>
- 20- FERNANDES, Jéssica Prazeres Ballesteros Moura Mirella Rodrigues Nobre Tatianny Alves de Melo e Sheyla Christine Santos. **Análise dos repertórios comportamentais de crianças em função do gênero e da faixa etária**. 2017. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/revistacfh/article/view/2178-4582.2017v51n2p405/35693>
- 21- YUKS. **Mercado infantil**: conheça as principais vantagens de investir nesse setor. Sem data da publicação. Disponível em: <https://www.yuks.com.br/blog/mercado-infantil/>
- 22 - BRASIL. **Receita Federal do Brasil** - Simples Nacional, Estatísticas SINAC.2023. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/Default.aspx>. Acesso em 23 set de 2023 as 19h20min.
- 23- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas. **7 filmes infantis com lições de vida e empreendedorismo**. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/artigos/7-filmes-infantis-com-licoes-de-vida-e-empreendedorismo>



0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2023