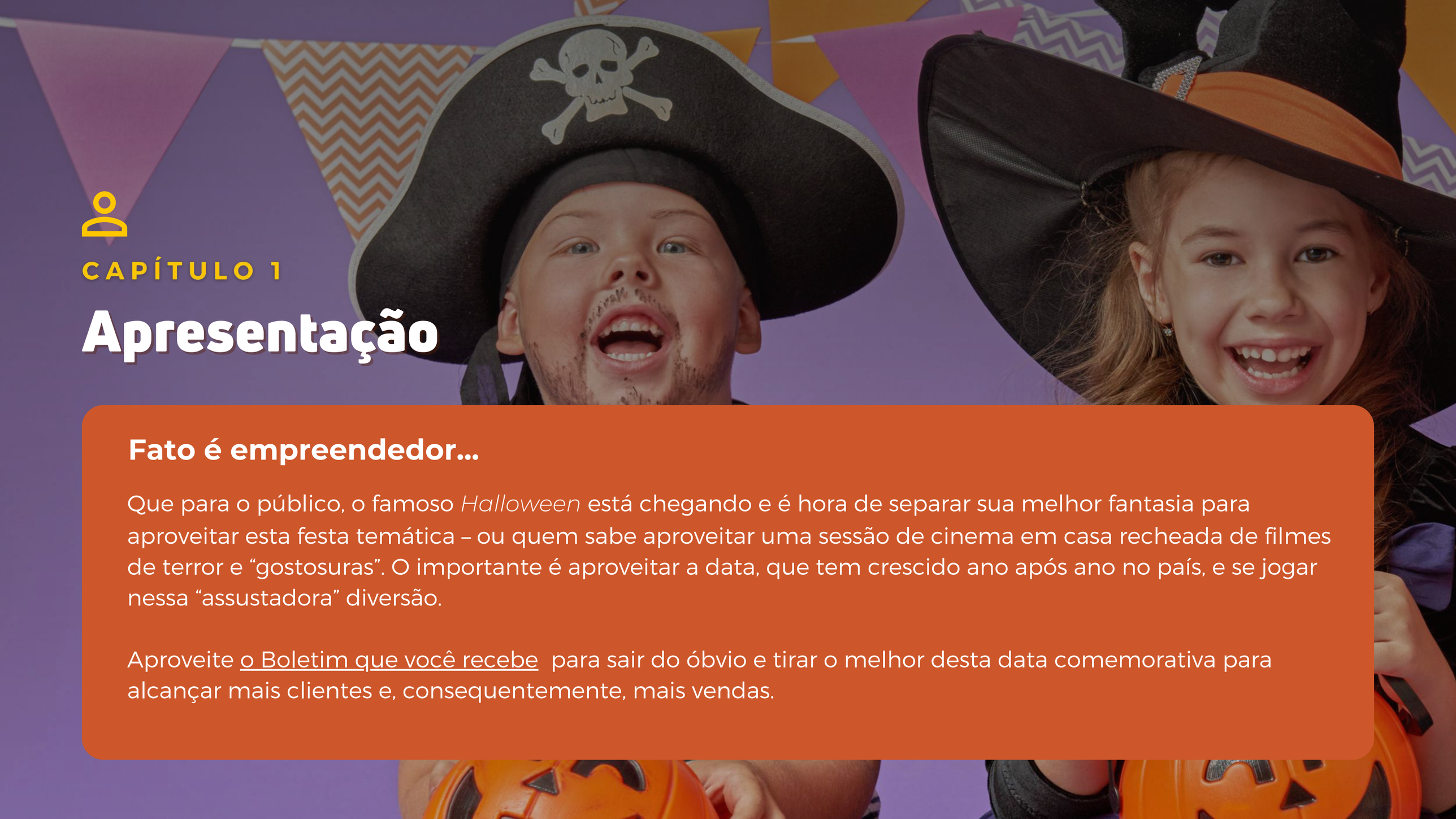
SEBRAE

Sebrae Pará
2023

Boletim de Inteligência e Mercado

HALLOWEEN 2023

Gostosuras ou travessuras?
Que tal turbinar o seu negócio?



CAPÍTULO 1

Apresentação

Fato é empreendedor...

Que para o público, o famoso *Halloween* está chegando e é hora de separar sua melhor fantasia para aproveitar esta festa temática – ou quem sabe aproveitar uma sessão de cinema em casa recheada de filmes de terror e "gostosuras". O importante é aproveitar a data, que tem crescido ano após ano no país, e se jogar nessa "assustadora" diversão.

Aproveite o Boletim que você recebe para sair do óbvio e tirar o melhor desta data comemorativa para alcançar mais clientes e, consequentemente, mais vendas.

CAPÍTULO 2

O que é o Dia das Bruxas?

2.1 Significado

O *Halloween* — ou Dia das Bruxas — se origina de tradições pagãs de muitas culturas celtas, notadamente as dos países de língua inglesa. Com o tempo, a festa foi adotando referências cristãs e passou a ser chamada de *All Hollow's Eve*, ou *Halloween*, que significa véspera do Dia de Todos os Santos.

Importante

Em 2023, o *Halloween* cairá em uma terça-feira. Desse modo, é possível que as comemorações sejam realizadas nos dias 27, 28 e 29, o fim de semana que antecede a data. Vale lembrar que o dia não é considerado feriado no Brasil.

CAPÍTULO 3

Oportunidade para incrementar vendas e fazer promoções temáticas

O ***Halloween*** tem uma série de tradições pelas quais ele é reconhecido e impacta direta e economicamente diversos negócios e categorias de produtos. Dentre elas:

3.1 Doces e gastronomia

Inovações gastronômicas

Mr *Cheesecake*

Lançou quatro opções de *cupcake* para o *Halloween*.

***Ghee* Banqueteria**

Ghee Banqueteria criou o *Halloween Box*.

Biscoitê

Biscoitê lançou o kit Casinha *Gingerbread House* - Hotel *Transilvânia*.

3.2 Fantasias

Tradicionalmente evocavam imagens assustadoras, como bruxas, fantasmas e esqueletos. No entanto, ao longo dos últimos anos, temos testemunhado uma notável transformação nas escolhas de fantasias.

3.3 Decoração temática

3.4 Festas temáticas

3.5 Aluguéis de figurinos e acessórios

Locações de figurinos costumam ter destaque nesse período, principalmente uma semana antes do evento.

3.6 Escolas de línguas

A data comemorativa em países norte-americanos tem uma forte influência no nosso país. Em escolas de línguas há uma série de atividades voltadas à cultura de países que costumam festejar o Halloween.

3.7 Armarinhos e artesãos

3.8 Bares e restaurantes

CAPÍTULO 4

Principais negócios impactados pela data

Quadro 01 - Pequenos Negócios distribuídos entre os segmentos impactados pela festividade do *Halloween* 2023 na **Região Metropolitana de Belém***

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Armarinhos	475	3.555	**4.030**	5,7%
Artesanato	224	691	**915**	1,3%
Bares e restaurantes	2.516	17.815	**20.331**	28,7%
Decoração	784	2.298	**3.082**	4,3%
Docerias e guloseimas	833	7.467	**8.300**	11,7%
Escolas de idiomas	57	106	**163**	0,2%
Figurinos e acessórios	2.156	15.515	**17.671**	24,9%
Maquiagem e beleza	1.428	15.016	**16.444**	23,2%
Soma	8.473	62.463	**70.936**	100,0%
% dos negócios por porte	**11,9%**	**88,1%**	**100,0%**	

Fonte: Brasil, Receita Federal (10/2023)[20].

*Região Metropolitana de Belém: Ananindeua, Belém, Benevides, Castanhal, Marituba, Santa Barbara do Pará, santa Isabel do Pará.

Quadro 02 - Pequenos Negócios distribuídos entre os segmentos impactados pela festividade de *Halloween* 2023 no **estado do Pará**.

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Armarinhos	1.284	7.302	**8.586**	5,7%
Artesanato	496	1.455	**1.951**	1,7%
Bares e restaurantes	6.698	35.620	**42.318**	27,9%
Decoração	2.300	4.905	**7.205**	4,7%
Docerias e guloseimas	2.085	12.205	**14.290**	9,4%
Escolas de idiomas	126	205	**331**	0,2%
Figurinos e acessórios	7.135	35.577	**42.712**	29,1%
Maquiagem e beleza	3.002	29.364	**32.366**	21,3%
Soma	23.126	126.633	**149.759**	100,0%
% dos negócios por porte	**15,4%**	**84,6%**	**100,0%**	

Fonte: Brasil, Receita Federal (10/2023)[20].

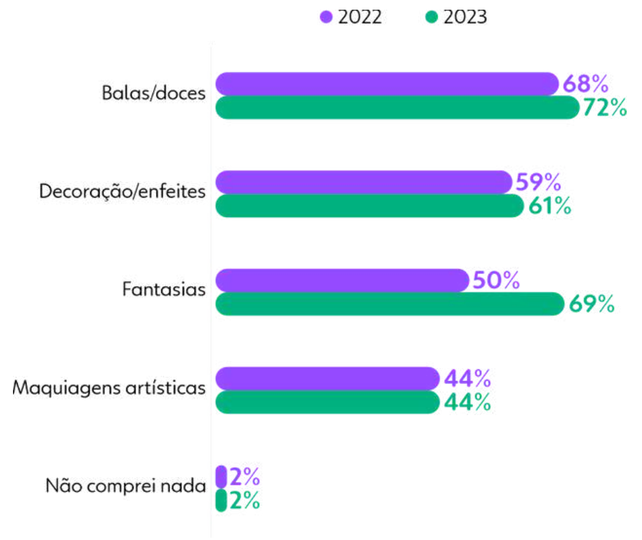
CAPÍTULO 5

Expectativa de consumo para o *Halloween*

66% dos brasileiros acreditam que o *Halloween*[10] é uma data para os adultos e crianças se divertirem. E 62% dos brasileiros pretendem comemorar o *Halloween* esse ano.

Formas de comemoração para 2023 *versus* 2022

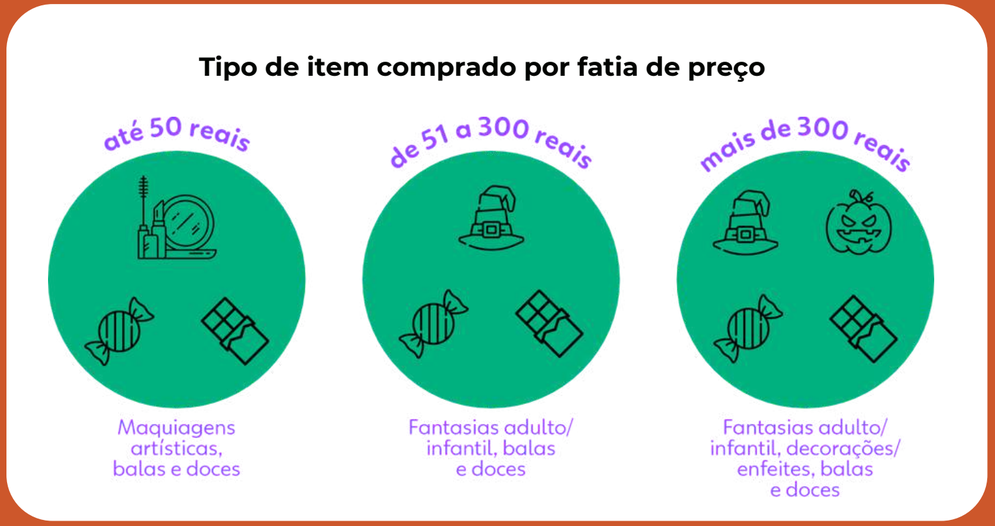
O que você comprou/pretende comprar para se preparar para o *Halloween* do ano passado/desse ano?



Em 2022, balas/doces e decoração/enfeites foram os itens mais comprados para celebrar o *Halloween*.

Fonte: Gente (2023)[10].

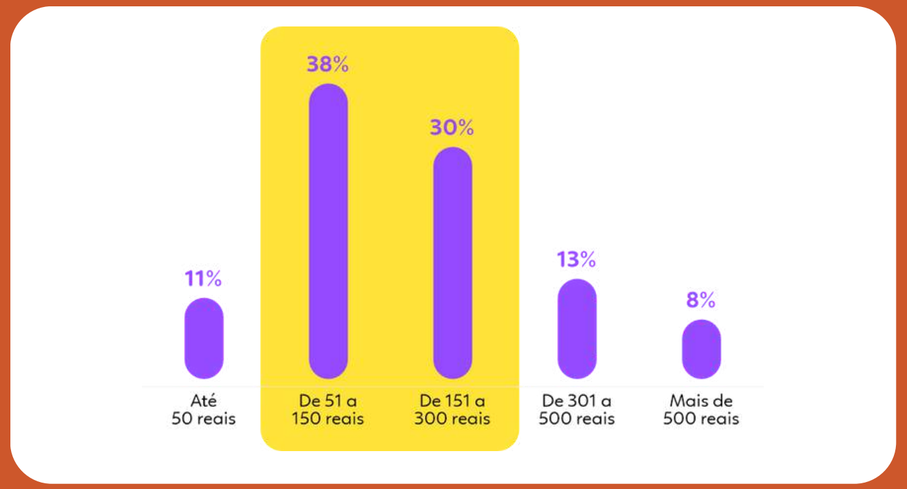
5.1 Lojas físicas de bairros são os locais preferidos para compras nessa data



Fonte: Gente (2023)[10].

5.2 Expectativas de compras

Em 2022, 68% dos brasileiros gastaram entre R$51 e R$300 com os preparativos de Halloween, tanto em lojas físicas quanto virtuais.



19%

Dos Brasileiros pretendem diminuir os gastos em relação ao ano passado.

63%

...pretendem manter os gastos...

18%

...pretendem aumentar os gastos.

Fonte: Gente (2023)[10].

CAPÍTULO 6

Como engajar seu cliente no *Halloween*?

Cuidar da imagem pessoal: falar com clareza e linguagem com tom de voz adequado, demonstrar cuidados com a higiene e aparência (cabelo, barba, unhas, maquiagem);

Possuir conhecimento sobre o produto e/ou serviço que vende: demonstrar conhecimento sobre o produto/serviço, explicar corretamente as características, falar dos benefícios, tentar o envolvimento do cliente para efetivar a compra;

Ter capacidade de conquistar o cliente: manter foco no cliente e em suas necessidades, ajudá-lo a escolher as melhores opções, auxiliá-lo a tomar a decisão final, utilizar-se de argumentos convincentes;

Comunicar-se bem: ouvir atentamente o cliente, utilizar linguagem verbal adequada para com ele, dar explicações compreensíveis, traduzir os termos técnicos dos produtos;

Superar os obstáculos que os clientes colocam (o famoso "tá caro!"): identificar as rejeições, saber argumentar com cordialidade e superar as dificuldades, reforçar sobre as garantias do produto (se for o caso) e política comercial, dar referências de clientes satisfeitos;

Oferecer educação e cordialidade: mostrar-se educado, demonstrar cordialidade, ter interesse em atender, estar disponível em todo o atendimento;

Atender pelos canais virtuais de forma ágil: selecionar uma pessoa treinada para responder com agilidade as mensagens, que porventura, surgirem no *Instagram*, *Facebook* e *WhatsApp*.

Conhecer o cliente: esforça-se para conhecer as necessidades do cliente, oferecer atenção individualizada, reconhecer as adaptações necessárias para atender suas expectativas, reconhecer quais são os clientes habituais e quais são os eventuais;

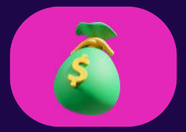
CAPÍTULO 7

Como fazer promoção de vendas no *Halloween*

Promoção de vendas é uma técnica que tem como objetivo impulsionar as vendas. Isso envolve estimular, avançar, promover, desenvolver, favorecer e criar oportunidades de vendas, entre outras estratégias.

Não implica propriamente em vender, mas esforçar-se, empenhar-se por meio de qualquer ideia ou ação para que isso aconteça. A promoção de vendas prepara o caminho para a execução das vendas, dando impulso a elas.

Promoção de vendas é a semeadura e vendas é a colheita

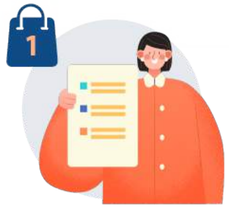


7.1 Principais técnicas de promoção de vendas que podem ser usadas no *Halloween*

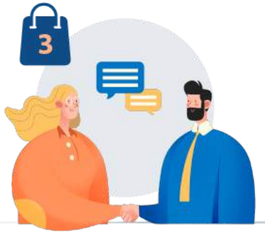
Fonte: Ferracciù, João de Simoni Soderini, 2007.[13]

7.3 Principais fatores que levam a compra por impulso

Dicas para trabalhar a sua loja e **estimular a compra por impulso:**



1. Trabalhe com exposição casada, colocando juntos os produtos que se complementam;

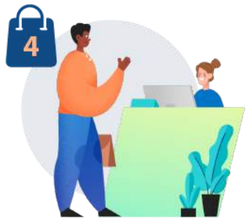


3. Faça uma curadoria para saber quais produtos costumam ser comprados por impulso na sua loja;

5. Na saída da loja coloque produtos fáceis de pegar e carregar;

2. Utilize gôndolas móveis com produtos promocionais. Assim, você pode movimentá-las pela loja e fazer testes dos melhores lugares para

4. Dê visibilidade aos preços mais atrativos, à facilidade de pagamento e também às características do produto que chamam a atenção do cliente.



6. Dê visibilidade aos preços mais atrativos, à facilidade de pagamento e também às características do produto que chamam a atenção do cliente.

Fonte: Sebrae (2022).[15]

CAPÍTULO 8

Cinco pontos centrais de uma campanha bem-sucedida de *Halloween*

1. Se você tem estoque, aproveite para oferecer aos clientes promoções e descontos especiais, inclusive usando brincadeiras relacionadas ao *Halloween*. Cupons de "gostosuras ou travessuras" ou descontos em produtos específicos nas cores mais associadas ao Dia das Bruxas, como laranja, roxo e preto, podem ser funcionais e trazer um ar lúdico para a campanha.

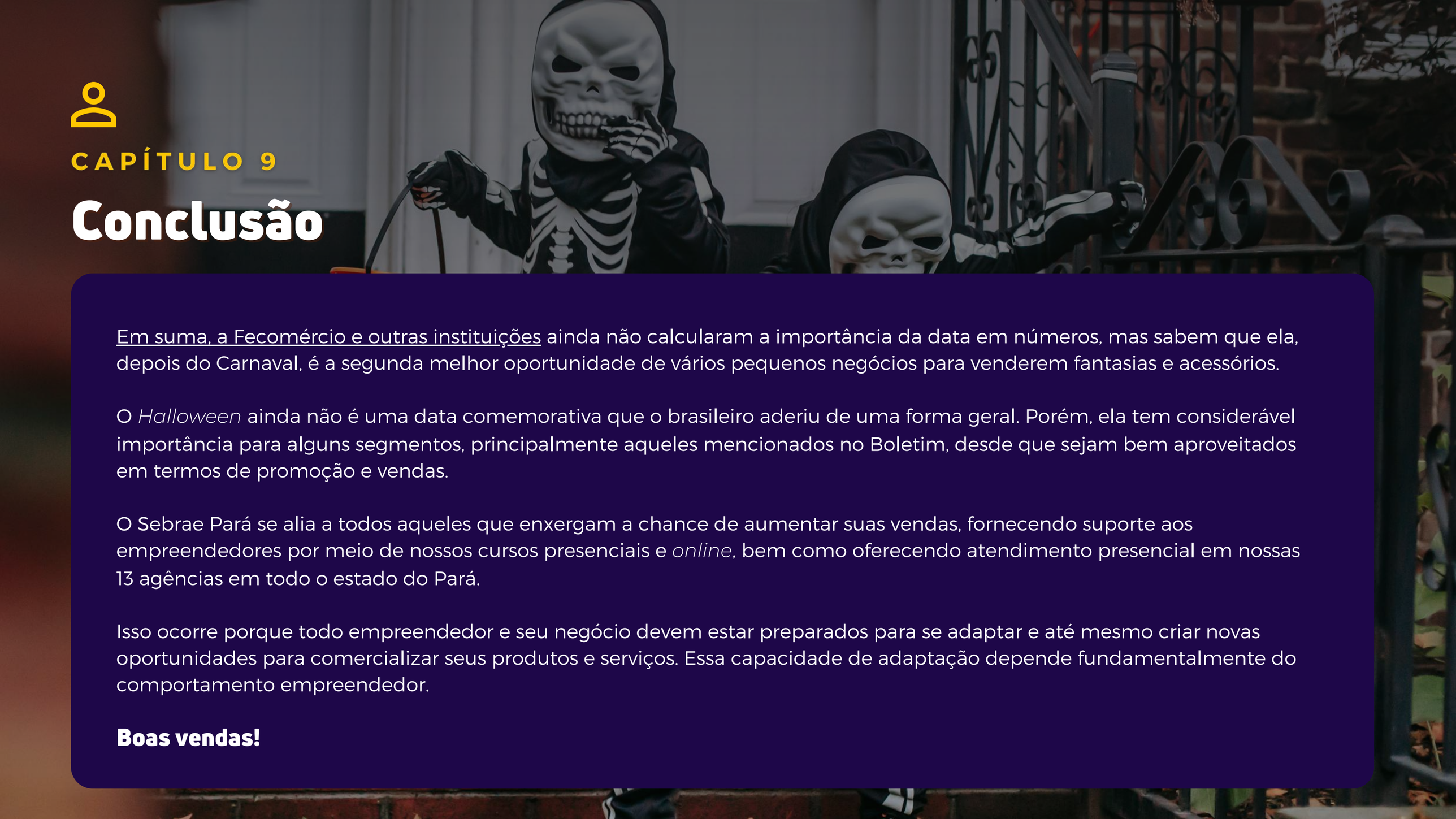
2. Para proporcionar uma boa experiência *omnichannel* para o cliente, trabalhe com decorações e personalizações tanto *online*, quanto no *offline*. Nas lojas físicas vale investir em enfeites especiais, como velas e itens cenográficos. No *e-commerce*, os *banners* e imagens customizadas podem trazer mais personalidade e criatividade.

3. Não deixe de aproveitar essa data de alguma forma nas redes sociais! Elas têm muita força devido a sua popularidade, e são ferramentas potentes para escalar o seu negócio. *Posts* descontraídos e com chamadas criativas são uma excelente forma de alavancar as comunicações desse momento.

4. O *e-mail marketing*[17] é uma excelente forma de aproveitar todos os momentos dessa comemoração. Campanhas enviadas antes do dia 31, cedendo descontos e promoções exclusivas para o Dia das Bruxas, vão engajar o consumidor e deixá-lo com grandes expectativas de compra. No dia, inove e apresente conteúdos abordando o tema e compartilhando produtos que se relacionem com o *Halloween*.

5. Nas redes sociais,[17] aproveite para fazer um tutorial sobre a data, abordando temas como fantasias, curiosidades, listas temáticas de filmes, livros e músicas. Faça brincadeiras com o seu público, crie um *gif* animado com o tema que possa ser compartilhado, conte uma história de horror – com um bom final – usando a atratividade que as pessoas tem naturalmente pelos elementos sombrios, afinal, elas gostam de histórias de terror e de sentir medo.

Fonte: Donuz, (2019).[11]



CAPÍTULO 9

Conclusão

Em suma, a Fecomércio e outras instituições ainda não calcularam a importância da data em números, mas sabem que ela, depois do Carnaval, é a segunda melhor oportunidade de vários pequenos negócios para venderem fantasias e acessórios.

O *Halloween* ainda não é uma data comemorativa que o brasileiro aderiu de uma forma geral. Porém, ela tem considerável importância para alguns segmentos, principalmente aqueles mencionados no Boletim, desde que sejam bem aproveitados em termos de promoção e vendas.

O Sebrae Pará se alia a todos aqueles que enxergam a chance de aumentar suas vendas, fornecendo suporte aos empreendedores por meio de nossos cursos presenciais e *online*, bem como oferecendo atendimento presencial em nossas 13 agências em todo o estado do Pará.

Isso ocorre porque todo empreendedor e seu negócio devem estar preparados para se adaptar e até mesmo criar novas oportunidades para comercializar seus produtos e serviços. Essa capacidade de adaptação depende fundamentalmente do comportamento empreendedor.

Boas vendas!

SEBRAE

0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2023