

Sebrae Pará
2023

Boletim de Inteligência e Mercado

HALLOWEEN 2023



*Gostosuras ou travessuras?
Que tal turbinar o seu negócio?*

Inteligência e Mercado

Halloween 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 Súria Corrêa Minatti

DUX Office

Valéria Brunneta - Coordenadora estatística

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Thyago Reis Paula - Designer

REVISÃO DE CONTEÚDO

Gualter de Oliveira Rocha - Analista de Gestão e Pesquisador Organizacional

Maika Súria Corrêa Minatti

EMPRESA ORGANIZADORA

Evolucionar Consultoria em Gestão Organizacional Ltda.

Sumário

1. Apresentação	4
2. O que é o Dia das Bruxas?	
2.1 Significado	
3. Oportunidades para incrementar as vendas e fazer promoções temáticas	6
3.1 Doces e gastronomia	
3.2 Fantasias	
3.3 Decorações temáticas	
3.4 Festas temáticas	
3.5 Aluguéis de figurinos e acessórios	
3.6 Escolas de línguas	
3.7 Armarinhos e artesanios	
3.8 Bares e restaurantes	
4. Principais negócios impactados pela data	11
5. Expectativas de consumo para o <i>Halloween</i>	13
5.1 Lojas físicas de bairros são os locais preferidos para as compras nessa data	
5.2 Expectativas de compras	
6. Como engajar seu cliente no <i>Halloween</i>	20
7. Como fazer promoção de vendas no <i>Halloween</i>	18
7.1 Principais técnicas de promoção de vendas que podem ser usadas no <i>Halloween</i>	
7.2 Seduzindo clientes	
7.3 Principais fatores que levam à compra por impulso	
8. Cinco pontos centrais para uma campanha bem sucedida	23
9. Conclusão	25
10. Referências	26



CAPÍTULO 1

Apresentação

Quem nunca viu¹ uma festa de *Halloween* em um filme e teve vontade de participar da tradição de pedir doces, balas e chocolates de porta em porta, ou de se fantasiar de maneiras assustadoras e divertidas?

No Brasil isso também é possível, já que essa festa tem sua própria versão por aqui: é o **Dia das Bruxas**. Comemorado anualmente, esse dia é visto como uma oportunidade de **crianças, adolescentes, adultos e pessoas de todas as idades se fantasiarem**, saírem pelas ruas pedindo doces e fazendo festas.

Os setores que mais podem aproveitar² o Dia das Bruxas para faturar são as **lojas de acessórios, fantasias, ornamentos e máscaras**, que são muito procuradas nas vésperas dessa data. Objetos de **decoração** como velas, abóboras iluminadas, morcegos e aranhas compõem esse cenário de vendas.

O **setor alimentício** não fica para trás; **doces** e **salgados** em formas diferentes e sucos com cores típicas do mundo assombrado da fantasia são produtos bastante vendidos, principalmente para as crianças. O segmento de **roupas e calçados** também pode investir na venda de produtos com estampas customizadas com o universo das bruxas.

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 recebe³ para sair do óbvio e tirar o melhor desta data comemorativa para alcançar mais clientes e, conseqüentemente, mais vendas.

Boa leitura!





CAPÍTULO 2

O que é o Dia das Bruxas?

O *Halloween* é uma data comemorativa¹ tradicional em países como Estados Unidos e Canadá, na qual a população se fantasia e sai nas ruas para pedir doces de porta em porta. O Dia das Bruxas é comemorado anualmente no dia 31 de outubro.

No Brasil, o *Halloween* foi traduzido como Dia das Bruxas e se tornou popular nas últimas décadas, principalmente devido às **escolas de idiomas** que, para fazer com que seus alunos convivessem com a cultura de países que falam a língua inglesa, passaram a promover festas de *Halloween*.

2.1 Significado

O *Halloween*¹ – 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 2023,⁵ 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

É comum que **crianças saiam fantasiadas** pedindo doces nas portas de seus vizinhos. O pedido vem por meio da frase "doces ou travessuras?".



Na gastronomia,⁶ não falta criatividade, com diversos itens inspirados no Dia das Bruxas. São pratos enfeitados com caveiras, abóboras, fantasmas e as próprias bruxas.

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. A popularização de personagens infantis e super-heróis tomou conta, trazendo uma ampla gama de opções para os participantes das festividades de Dia das Bruxas.



3.3 Decoração temática

As decorações contêm símbolos como abóboras, espantalhos, esqueletos, lanternas, olhos artificiais, teia de aranha, morcegos com glitter, bonecos, bolsas de sangue falsas, adesivos decorativos de mão de suja de sangue, chapéus, cortinas, entre outros.



3.4 Festas temáticas

Uma das tradições¹ são as festas temáticas que acontecem na data: festas a fantasia, com decorações típicas e assustadoras, são comuns na época e recebem pessoas de todas as idades. Acompanhe algumas tendências para 2023.⁷



3.5 Aluguéis de figurinos e acessórios

Locações de figurinos⁸ costumam ter destaque nesse período, principalmente uma semana antes do evento. De olho na data comemorativa, os lojistas do setor podem apostar tanto nas vendas quanto nos aluguéis de fantasias e acessórios para quem quer “aterrorizar” nas festas marcadas.

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*. Uma prática comum entre os brasileiros, além de festas a fantasia, são maratonas de filmes de terror para dar emoção a data.

Esta é uma boa oportunidade para empresas de serviços ou delivery realizarem promoções que ofertem decorações para escolas e/ou comidas e bebidas com o combo de pipoca para quem vai “maratonar” filmes e séries nesse período.

3.7 Armarinhos e artesanos

No Brasil, a festa de *Halloween* para os comerciantes, assemelham-se aos bailes de Carnaval.⁹ Em algumas capitais, a comemoração é considerada a segunda maior oportunidade para esses setores, depois do Carnaval, chegando a, em alguns casos, ter um aumento de até 60% nas vendas.



3.8 Bares e restaurantes

Bares e restaurantes⁴ podem faturar mais com eventos e cardápios exclusivos para o *Halloween*. A decoração e a festa são formas de atrair um público maior. Mas também há formas de expandir as comemorações com eventos que pegam carona no tema, como noites temáticas, concursos de fantasias, músicas ao vivo com repertórios alusivos a esse dia.



Fonte: Glamour (2022).¹⁹



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 Halloween¹⁰ 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

39%

Pretendem ir a uma festa na casa de amigos(as)/ familiares.

35%

Pretendem preparar uma festa em casa e chamar uns amigos(as)/ familiares.

32%

Pretendem fantasiar uma criança do seu círculo para se divertir na vizinhança.

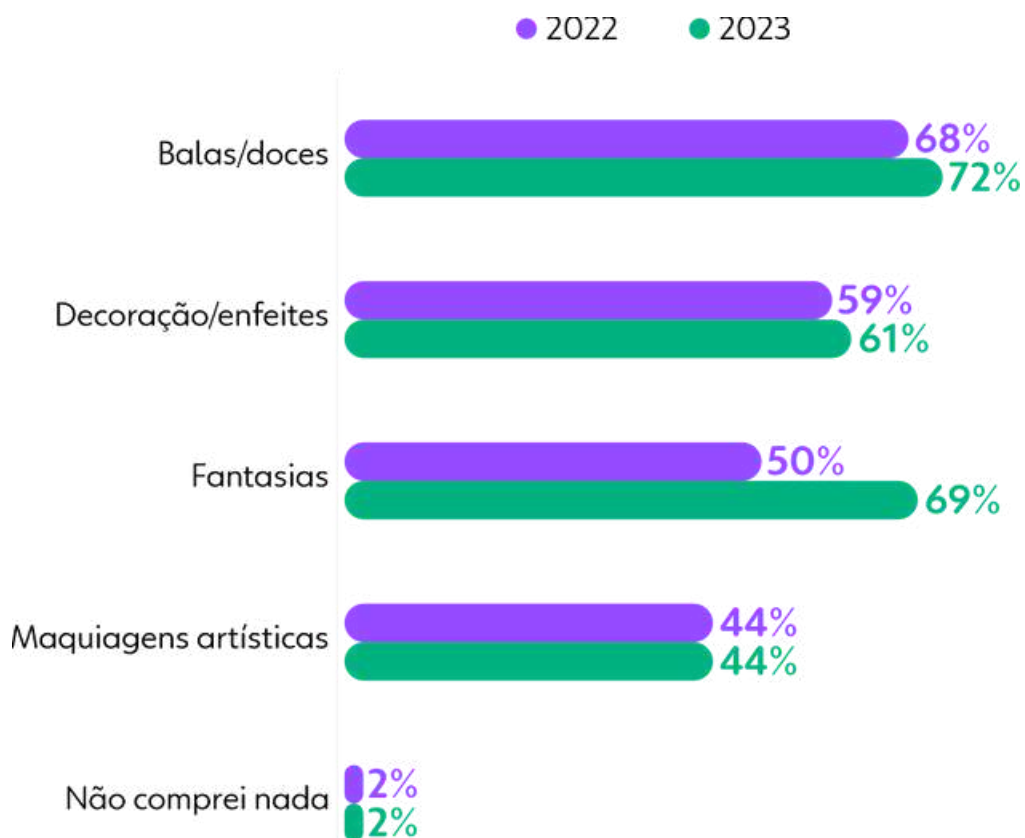
29%

Pretendem maratona séries de terror/ suspense.

21%

Pretendem comprar ingressos para uma festa temática.

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

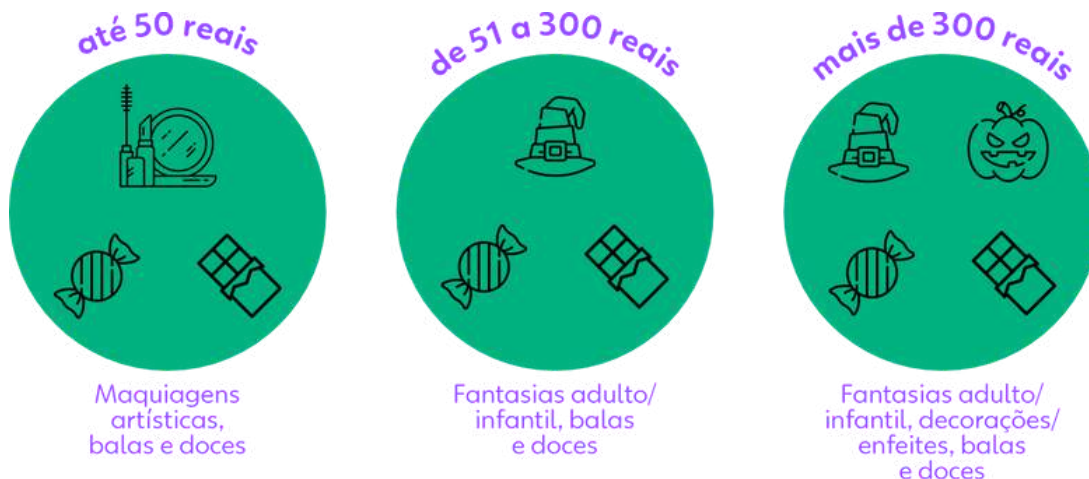


Fonte: [Gente \(2023\)](#)¹⁰.

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

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

Tipo de item comprado por fatia de preço

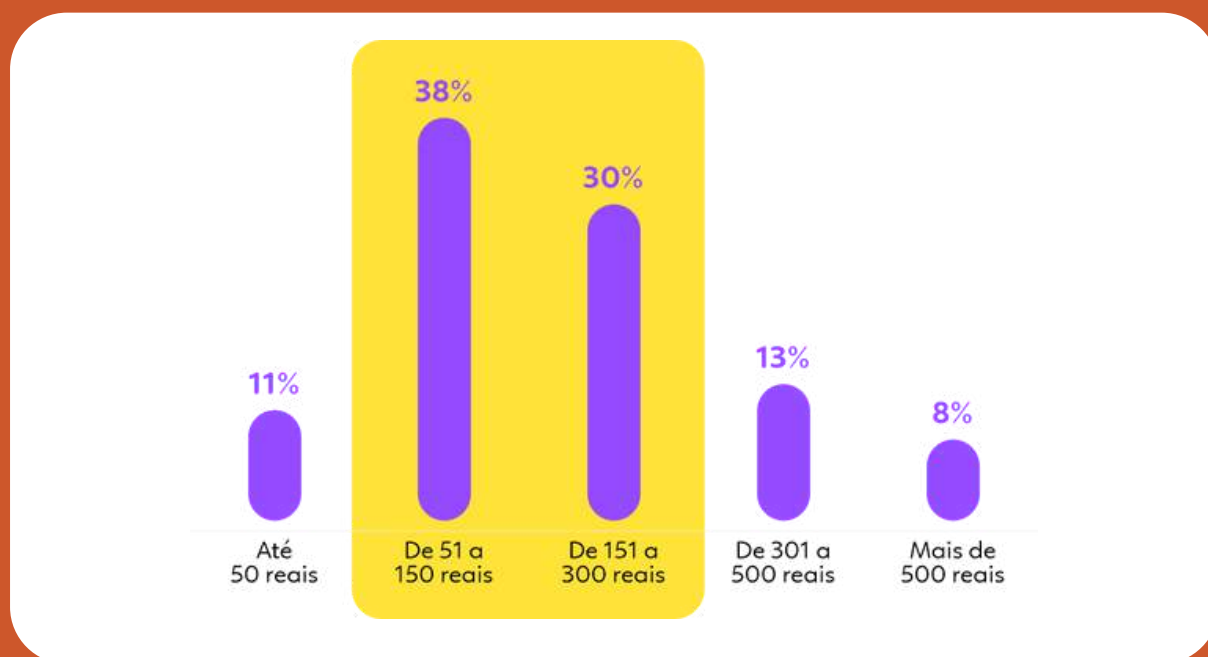


Fonte: [Gente \(2023\)](#)¹⁰.

5.2 Expectativas de compras

O *Halloween* viu um aumento nas compras online nos últimos anos. As pessoas buscam a conveniência de comprar fantasias, decorações e acessórios a partir de suas casas. A variedade de produtos e promoções específicas atrai os consumidores. Essa tendência está moldando as expectativas de consumo para o *Halloween*, com a demanda por entregas rápidas em ascensão. As empresas estão expandindo suas ofertas *online* para atender a essa crescente demanda, tornando o *e-commerce* uma parte vital das celebrações nessa data.

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



Fonte: [Gente \(2023\)](#)¹⁰

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?

Em primeiro lugar¹¹ não esqueça que, obrigatoriamente você (empreendedor) deve estar tanto no meio físico (se tiver uma loja) quanto no ambiente digital. Essa união é fundamental para o seu sucesso.

Por isso, todos os canais devem ter comunicações relacionadas (integradas), desde o envio do *e-mail marketing*, *WhatsApp*, até os *banners* no *site* e o atendimento das lojas físicas. Quanto ao atendimento nas lojas físicas não esqueça:

Cuidar da imagem

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

Oferecer educação e cordialidade:

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

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;



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;

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

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;

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*.

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;



Não esqueça!

O *online* é inevitável. **No futuro próximo, o termo 'transformação digital'**¹² tenderá a desaparecer, pelo simples fato de que lojas e negócios terão que possuir, obrigatoriamente essas duas faces, se quiserem vender mais e atender seus clientes com mais conveniência.

O impacto do canal *online* não se limita apenas ao pedido em si. A *internet* e o *mobile* oferecem aos consumidores a oportunidade de se familiarizar com os produtos e serviços, na fase inicial da compra. Portanto, toda marca de varejo deve manter uma identidade virtual, pelo menos em uma parte da jornada de compra.

A razão para isso é simplicidade: o consumidor se tornou menos leal, ficou mais crítico, e passou a usar tecnologias digitais para definir, durante a jornada de compra, onde encontrar as melhores ofertas.



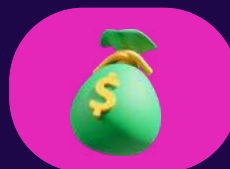
CAPÍTULO 7

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

Ponto de atenção: A lei vigente no país é a de nº 5.768, regulamentada pelo Decreto-Lei nº 70.951, e vem complementada e alterada por uma série de portarias, instruções, pareceres normativos e novos decretos e leis que afetam profundamente a lei inicial.



7.2 Seduzindo os clientes

A dica aqui é combinar todos os elementos que envolvem os nossos sentidos. O uso adequado de luz, cor, aroma, som, sabor, temperatura e outros fatores pode afetar positivamente ou negativamente a nossa audição, paladar, olfato e tato, criando diversas vibrações e sensações.

A interação desses elementos gera estímulos que auxiliam na persuasão e motivação para a compra. A cor desempenha um papel crucial, servindo como uma linguagem rica em códigos que liga o lado racional e emocional do ser humano, transmitindo sensações como medo, calor, frio, sabor, peso, odor, acidez, doçura, amargor, salinidade, entre outras.

No contexto do *Halloween*, as principais cores usadas são o laranja, o preto e o roxo. Laranja é uma cor que traz vitalidade, energia e força. O preto representa as bruxas, magos e feiticeiras. Já o roxo simboliza a magia presente em toda a comemoração do Dia das Bruxas. Por conta desses significados,¹⁴ essas cores são as mais utilizadas para compor a decoração durante esse período.



7.3 Principais fatores que levam a compra por impulso



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



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

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



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

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



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

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 “gostosas 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.

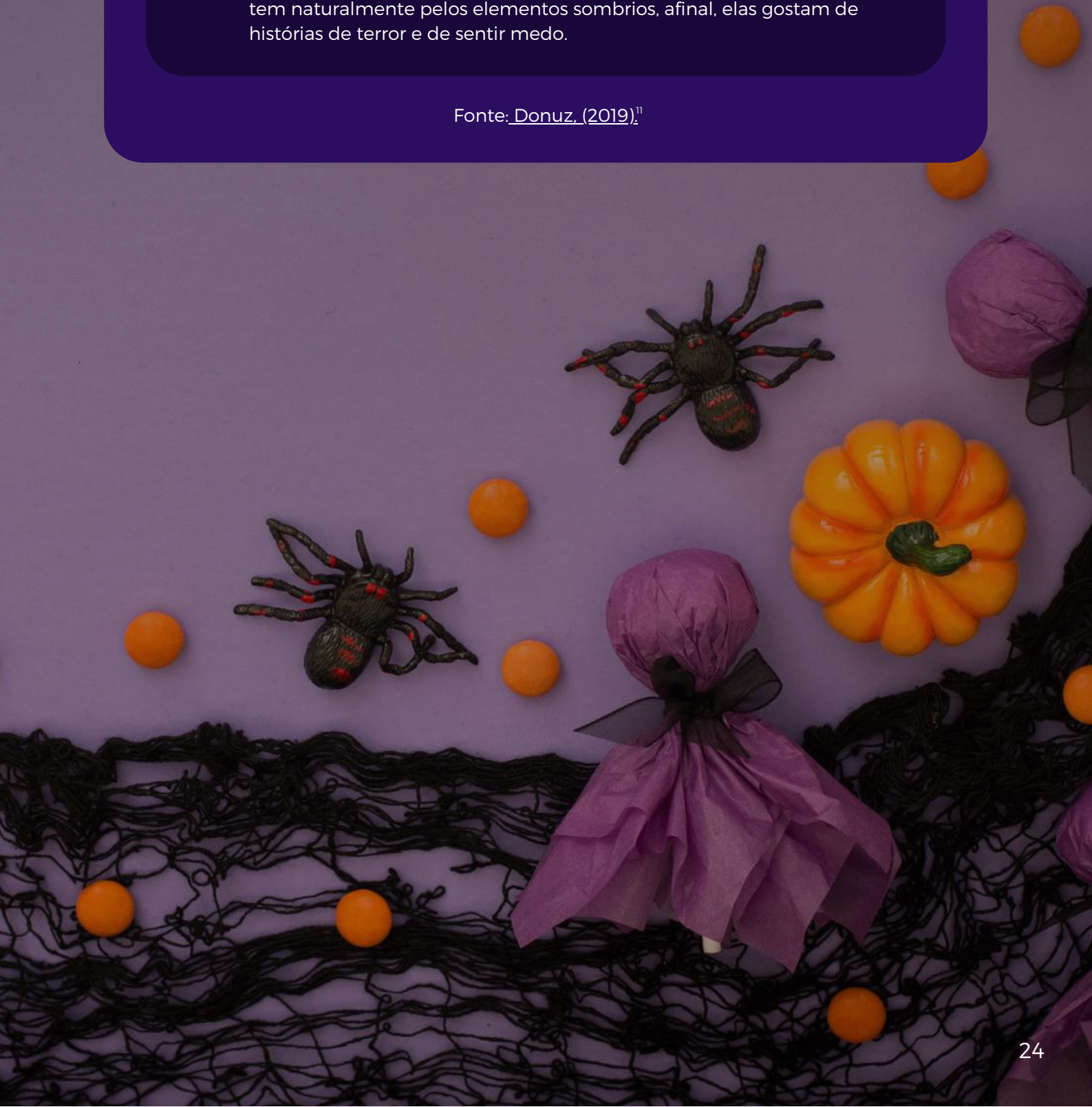
4

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 instituições¹⁸ 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!

Referências

- [1] TERRA. **Dia das bruxas: qual é a origem do Halloween e o significado da data no Brasil.** 31 out. 2019. Disponível em: [Dia das Bruxas: qual é a origem do Halloween e o significado da data no Brasil \(terra.com.br\)](https://www.terra.com.br)
- [2] MARKETUP. **Halloween: como aproveitar as oportunidades e atrair mais clientes no Dia das Bruxas.** 30 out. 2019. Disponível em: [Halloween Pode Trazer Oportunidades e Novos Clientes - MarketUP](https://www.marketup.com.br)
- [3] TAIL. **Datas comemorativas no varejo: como aproveitar as oportunidades.** 14 out. 2021. Disponível em: [5 ideias para sair do óbvio e aproveitar as datas comemorativas para alcançar mais clientes no varejo : Tail Blog](https://www.tail.com.br)
- [4] SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas. **Halloween traz magia e diversão para turbinar negócios temáticos.** 30 out. 2017. Disponível em: [Halloween traz magia e diversão para turbinar negócios temáticos - Sebrae](https://www.sebrae.com.br)
- [5] EXAME. **Quando é o Halloween em 2023? Veja a data da noite das bruxas.** 31 out. 2021. Disponível em: [Quando é o Halloween em 2023? Veja a data do Dia das Bruxas | Exame](https://www.exame.com.br)
- [6] REVISTA PEGN. **Comida de Halloween: 7 empresas que inovaram para comemorar a data 29 out.** 2021. Disponível em: [Comida de Halloween: 7 empresas que inovaram para comemorar a data - Pequenas Empresas Grandes Negócios | Alimentação \(globo.com\)](https://www.pegn.com.br)
- [7] CAPRICHIO. **Fantasia de Halloween 2023 que serão tendência, de acordo com o Pinterest, 29 set.** 2021. Disponível em: [Fantasia de Halloween que serão tendência de acordo com o Pinterest \(abril.com.br\)](https://www.abril.com.br)
- [8] O TEMPO. **Halloween: vendas de fantasias crescem e setor espera boom de última hora, 30 out.** 2021. Disponível em: [Halloween: vendas de fantasias crescem, e setor espera 'boom' de última hora | O TEMPO](https://www.o-tempo.com.br)
- [9] ESTADO DE MINAS. **Festa de Halloween movimentou negócios e aumenta as vendas de fantasias, 29 out.** 2012. Disponível em: [Festa de Halloween movimentou negócios e aumenta as vendas de fantasias - Economia - Estado de Minas](https://www.estadodeminas.com.br)
- [10] GLOBO. **Infográfico: expectativa de consumo para o Halloween.** 29 out. 2019. Disponível em: [Expectativa de consumo para o Halloween | Gente | Uma conexão Globo](https://www.globo.com)
- [11] DONUZ. **Halloween: aproveite essa data para engajar seu cliente.** 29 out. 2019. Disponível em: [Halloween: aproveite essa data para engajar seu cliente! - Donuz](https://www.donuz.com.br)
- [12] BERKHOUT, Constant. **A Bíblia do varejo : estratégias de marketing e vendas para sobreviver à revolução no varejo e prosperar / Constant Berkhout ; tradução Afonso Celso da Cunha Serra. -- 1. ed. -- Belo Horizonte: Autêntica Business, 2020.**
- [13] FERRACCIÙ, João De Simoni Soderini. **Marketing promocional: a evolução da promoção de vendas / João de Simoni Soderini Ferracciù -- 6. ed. -- São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.**
- [14] VIVA DECORA. **Halloween: 60 ideias de decoração para uma festa assustadora,** 29 out. 2021. Disponível em: [Halloween: Origem, Símbolos do Dia +64 Ideias para Festa \(vivadecora.com.br\)](https://www.vivadecora.com.br)
- [15] SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas. **Aplique a estratégia da compra por impulso para aumentar suas vendas.** 29 out. 2019. Disponível em: [Aplique a estratégia da compra por impulso para aumentar suas vendas - Sebrae](https://www.sebrae.com.br)
- [16] PAGAR.ME. **Campanha de Halloween: como aproveitar a data para vender mais. ,** 29 out. 2019. Disponível em: [Campanha de Halloween: 6 ações de marketing para o Dia das Bruxas \(pagar.me\)](https://www.pagar.me)
- [17] NOVA ESCOLA DE MARKETING. **Halloween: como aproveitar a data para criar conteúdo de qualidade,** 29 out. 2019. Disponível em: [Halloween e Marketing de Conteúdo - Nova Escola de Marketing](https://www.novaescola.com.br)
- [18] O TEMPO. **Halloween: vendas de fantasias crescem e setor espera boom de última hora,** 30 out. 2021. Disponível em: [Halloween: vendas de fantasias crescem, e setor espera 'boom' de última hora | O TEMPO](https://www.o-tempo.com.br)
- [19] GLAMOUR. **5 restaurantes temáticos para entrar no clima do Halloween.** 30 out. 2022. Disponível em: [5 restaurantes temáticos para entrar no clima do Halloween \(globo.com\)](https://www.glamour.com.br)
- [20] 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 14/out/2023 as 10h15min



0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2023