

A photograph of a young man with reddish-brown hair and a dark blue t-shirt, and an older man with grey hair and a beard wearing a blue button-down shirt. They are both smiling warmly at the camera. The young man has his arm around the older man's shoulder. In the foreground, a gift box with a blue and white zigzag pattern and a yellow ribbon is partially visible.

DIA DOS PAIS 2024

BOLETIM DE INTELIGÊNCIA E MERCADO

Um momento para demonstrar carinho, afeto
e fortalecer as relações.

INTELIGÊNCIA E
MERCADO



DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos - Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro Paulino - Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora de Operações

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA (UGE)

Clemilton Jansen Holanda - Gerente

Miguel Pantoja da Costa Junior - Coordenador

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Franciane da Silva Cruz - Analista

Mara Cristiane Barroso Juarez Peres - Analista

Maryellen Lima Rodrigues Pinto - Analista

Roberto Belluci - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Rejane Gonçalves Lopes - Redatora e revisora de conteúdo

Valéria Sá de Paiva Brunetta - Coordenadora Estatística

DUX Office Ltda - Inteligência e Análise de Dado

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Thyago Reis Paula - Designer

REVISÃO DE CONTEÚDO

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Rejane Gonçalves Lopes - Redatora e revisora de conteúdo

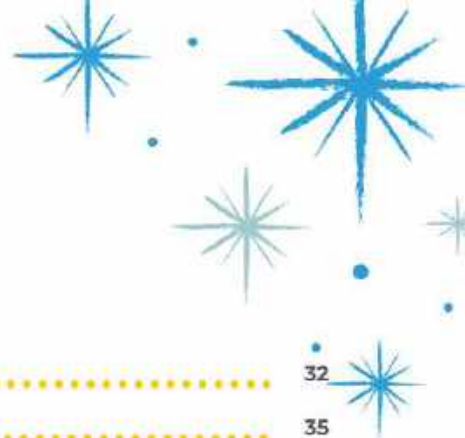
EMPRESA ORGANIZADORA

Evolucionar Consultoria em Gestão Organizacional Ltda.

Sumário

1. O Dia dos Pais 2024	5
1.1. Da oficina mecânica ao restaurante: diversos empreendimentos podem aproveitar a data comemorativa.	
2. A data comemorativa em 2023	6
2.1. Desempenho por canal de vendas	
2.2. Desempenho por Região	
2.3. Setores de destaque	
2.4. Canais de preferência de compra	
2.5. Os presentes mais desejados em 2023	
2.5.1. <i>Os presentes eletrônicos mais desejados em 2023</i>	
3. O que esperar de 2024	12
3.1. Os presentes mais desejados em 2024	
3.2. Projeção CNC	
3.3. Os setores mais impactados	
3.4.1. <i>Pequenos negócios impactados no estado do Pará</i>	
3.4.2. <i>Pequenos negócios impactados na Região Metropolitana de Belém (RMB)</i>	
3.4.3. <i>Pequenos negócios impactados na Região Metropolitana de Belém por cidade</i>	
3.3. Intenção de compras para o Dia dos Pais 2024	
4. Comportamento de consumo	19
4.1. Os sentimentos dos consumidores	
4.2. Tendências de consumo	
4.3. Encontre o presente certo para cada tipo de pai e celebre o amor de forma única	
5. Vendas	25
5.1. 8 Estratégias para aumentar as vendas no Dia dos Pais	
5.2. Os principais canais de vendas	
5.3. <i>Checklist</i> para empreendedores de pequenos negócios se prepararem para datas comemorativas	

Sumário



7. Insights finais	32
10. Referências	35



CAPÍTULO 1

O Dia dos Pais 2024

Sejam bem-vindos a mais uma edição do nosso Boletim de Inteligência e Mercado! Desta vez, focando em uma data que não só celebra os vínculos familiares, como também representa uma grande chance para os pequenos negócios crescerem¹ em vendas: **o Dia dos Pais**.

A comemoração da data, que acontece anualmente no segundo domingo de agosto, é considerada a quarta mais importante para o varejo brasileiro, representando um aumento expressivo nas vendas nesse período, o que demonstra o potencial que o Dia dos Pais tem para impulsionar o faturamento das empresas.

Com uma variedade de produtos² que vai desde roupas e dispositivos eletrônicos portáteis (como *smartphones*, *tablets*, *notebooks*, *HDs* externos, carregadores portáteis) até experiências como jantares e viagens, essa data se tornou uma excelente oportunidade para o varejo e o *e-commerce* aumentarem suas receitas.

Assim como acontece com o Dia das Mães, as vendas nessa época podem significar uma parte importante do lucro anual para muitos dos pequenos negócios. Em 2023, por exemplo, houve um incremento considerável nas vendas virtuais. E para 2024, vamos dar a vocês, empreendedores, algumas pistas de como estão as tendências. Afinal, o **Dia dos Pais** é a data que inaugura o calendário de datas comemorativas do 2º semestre do ano.

Boas vendas!

CAPÍTULO 2

*A data comemorativa em 2023***O passado pode ser um farol que ilumina o presente.**

O Dia dos Pais do ano de 2023 demonstrou um crescimento notável no varejo, marcando um período de recuperação e oportunidades para diversos setores. Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA),³ o faturamento total do varejo apresentou um aumento de 2,3% na semana de 7 a 13 de agosto, período que antecede a comemoração.

2.1 Desempenho por canal de vendas

Cráfico 01 - Faturamento do varejo no Dia dos Pais 2023 no Brasil.



Fonte: Blog Cielo (2023).³

O *e-commerce* teve um aumento de mais de 6% em suas vendas.

2.2 Desempenho por Região

Mapa: Faturamento do varejo em % por Região no Brasil



Fonte: [Blog Cielo \(2023\)](#)³

O **Sudeste** liderou o crescimento regional com um avanço de **2,7%** no faturamento. Já o **Nordeste** foi a única região a registrar queda, com **-0,4%** nas vendas.

2.3 Setores de destaque



• Cosméticos e Higiene Pessoal

Maior crescimento, com alta de **11,3%** nas vendas. O setor continua a liderar pelo segundo ano consecutivo após um aumento de 18,1% em 2022.



• Livrarias e Papelarias

Crescimento de **3,3%**, destacando-se como uma escolha popular de presentes.



• Móveis, Eletro e Departamento

Avanço de **2,6%**, indicando uma preferência por presentes duráveis e de valor.



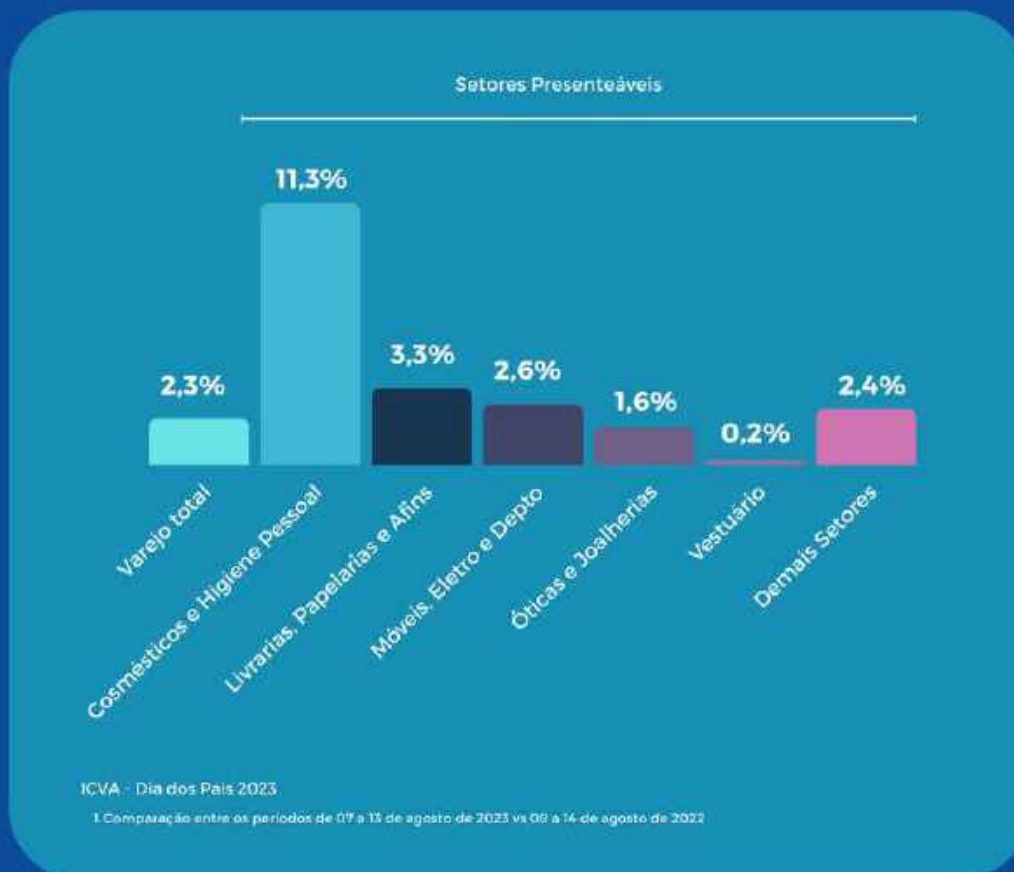
• Óticas e Joalherias

Crescimento de **1,6%**, mantendo-se como uma opção tradicional de presente.



• Serviços

Alta de **2,4%** nas vendas, com destaque para bares e restaurantes, além do turismo e transporte.



Fonte: [Blog Cielo \(2023\)](#).³

Para o ICVA, 2023 demonstrou um crescimento notável no varejo, marcando um **período de recuperação** e oportunidades para diversos setores. O **Dia dos Pais** evidenciou a importância dos setores de **cosméticos e higiene pessoal** como já ressaltamos.

A crescente preferência pelo comércio eletrônico destaca a necessidade de os varejistas possuírem uma **forte presença online**, enquanto o desempenho variável por região sublinha a importância de adotar estratégias de mercado localizadas.

“Para 67% dos comerciantes entrevistados, as vendas de 2023 foram melhores do que as registradas em 2022.”

[Koike, B. \(2023\)](#).⁴

2.4 Canais de preferência de compra

Ilustração – Percentual de preferência por canal de compra

// Por onde preferem pesquisar?



Fonte: [Wake e Opinion Box \(2023\)](#).⁵

De acordo com a [Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo \(CNC\)](#),⁶ o **Dia dos Pais** em 2023 teve um volume de vendas de **R\$ 7,67 bilhões**, representando um aumento de 2.2% em relação ao ano anterior.

- Aumento nas contratações de [trabalhadores temporários](#),⁷ com 10,38 mil vagas, destacando os setores de hiper e supermercados e vestuário como os principais empregadores.

O salário médio de admissão foi de R\$ 1.599,00, refletindo um aumento de 1,8%. A inflação, que desacelerou para pouco mais de 3%, influenciou a variação dos preços dos presentes, com a CNC apontando um aumento médio de 5,5% nos preços em relação a 2022.

- Itens como **perfumes, sapatos e livros foram os maiores aumentos**.

- Enquanto **produtos tecnológicos como televisões, computadores e celulares apresentaram quedas nos preços**.

2.5 Os presentes mais desejados em 2023

Gráfico 03 – Pais com filhos em diferentes fases da vida.



Fonte: [Globo](#) (2023).⁹

2.6 Os presentes eletrônicos mais desejados em 2023

Gráfico 04 – Qual a intenção em presentear neste Dia dos Pais com eletrônicos?



Fonte: [Globo \(2023\)](#).⁹

A televisão é o item eletrônico mais procurado, apesar das inúmeras inovações tecnológicas que temos no mercado ocuparem um espaço significativo entre os preferidos, como o *smartwatch*, *tablet* e *notebook*.

Na visão da **Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop)**,⁸ houve um crescimento de **7%** nas vendas para o **Dia dos Pais** em relação a 2022, um número que ficou abaixo das expectativas dos varejistas, que esperavam um aumento de 12%.

O valor médio das compras variou entre **R\$ 180 e R\$ 220**, e os presentes mais buscados pelos consumidores foram **roupas, perfumes e cosméticos**. Especificamente, o segmento de cosméticos masculinos mostrou um crescimento significativo, destacando-se como uma **tendência emergente** no mercado.

Essas informações fornecem uma visão abrangente do cenário para o **Dia dos Pais** em 2023, destacando tanto as expectativas de vendas quanto as **tendências de consumo**. Para os donos de pequenos negócios, é essencial considerar esses dados ao planejar estratégias de estoque, *marketing* e vendas, visando maximizar o potencial de crescimento durante essa importante data comemorativa.



CAPÍTULO 3

O que esperar de 2024

No cenário econômico brasileiro de 2024, torna-se essencial que os pequenos negócios compreendam e se adaptem às **tendências de consumo**, evidenciando a importância do comportamento empreendedor em buscar mais conhecimento sobre as **necessidades e desejos** de seus clientes e potenciais clientes.

NECESSIDADE = entrar numa farmácia e comprar um medicamento.

DESEJO = entrar na mesma farmácia e comprar uma coloração de cabelo.

As preocupações com a economia, o emprego, a tecnologia, e as expectativas futuras moldam as escolhas dos consumidores, além da busca por **diversidade** e **inclusão**, que são decisivas na hora de escolher uma marca.

À medida que nos aproximamos da **COP-30**⁷, as tendências de consumo podem revelar uma **crecente conscientização e preocupação com as questões ambientais**. Por isso, reflita sobre produtos que alinham valores de sustentabilidade e responsabilidade ambiental ao seu tipo de negócio.

Atender às expectativas dos pais por opções mais sustentáveis e éticas, estabelecendo uma conexão entre as **tendências de consumo** voltadas para a sustentabilidade e a **COP-30 abre um novo campo de possibilidades para os pequenos negócios**.

Para o Sebrae no Pará, acompanhar essas mudanças não é apenas vital para a sobrevivência dos empreendimentos, mas uma oportunidade de se destacar em um mercado competitivo, promovendo o crescimento sustentável e a inovação.

3.1 Os presentes mais desejados em 2023

Se as coisas forem como em 2023⁷, as pessoas provavelmente vão escolher os mesmos tipos de presentes para o **Dia dos Pais** neste ano. De acordo com a pesquisa da **Wake/Opinion Box**⁸, os presentes mais buscados devem ser:

- Roupas e coisas para usar, como acessórios;
- Aparelhos eletrônicos e itens de informática;
- Coisas relacionadas a esportes;
- Produtos de beleza e cosméticos;
- Comidas e bebidas.

Outra pesquisa, feita pela Score Retail em parceria com a Hibou,¹⁰ também apontou para presentes parecidos, destacando:

- Roupas;
- Sapatos;
- Perfumes;
- Comidas e bebidas;
- Eletrônicos;
- Itens de tecnologia;
- Relógios e joias.

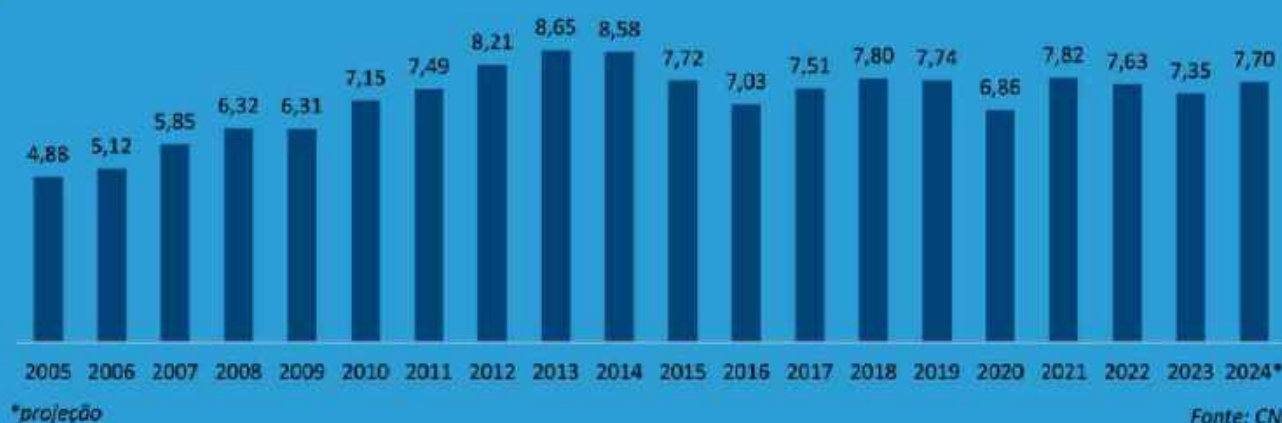
Essas pesquisas, feitas por institutos diferentes, mostram que as pessoas tendem a escolher tipos de presentes bem parecidos para o **Dia dos Pais**. Isso sugere que, se as coisas continuarem como estão, os presentes de 2024 devem seguir essa mesma linha.

A diferença entre as pesquisas está mais nos detalhes específicos, **como a inclusão de calçados e perfumes em uma, e de esportes e cosméticos em outra**.

3.2 Projeção Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC)

Na projeção da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC),¹¹ o volume de vendas para o **Dia dos Pais** em 2024 deverá alcançar **R\$ 7,70 bilhões**. Caso seja confirmada, isso representará um avanço de **4,7%** em relação à mesma data de 2023.

Gráfico 05 – Volume de vendas no varejo voltadas para o Dia dos Pais no Brasil (R\$ bilhões apreços de 2024).



3.3 Os setores mais impactados

Já sabemos que a celebração familiar do **Dia dos Pais** é bastante marcante, assim como a significativa movimentação no mercado de consumo. Ao longo dos anos, essa comemoração tem impulsionado diversos segmentos da economia, refletindo diretamente nas escolhas de compra dos consumidores.

Para os pequenos negócios, entender essa dinâmica e se planejar para atender a demanda variada é essencial. A data se apresenta como uma excelente oportunidade para os negócios fortalecerem sua marca e inovarem, seja proporcionando uma **experiência gastronômica memorável, oferecendo o último lançamento em tecnologia ou mesmo um presente personalizado.**

4.3.1. Pequenos negócios impactados no estado do Pará

Tabela 01 - Quantitativo de Pequenos Negócios do estado do Pará optantes pelo Simples Nacional distribuídos entre os segmentos mais impactados pela comemoração do Dia dos Pais 2024.

Segmentos dos Pequenos Negócios	Número de Pequenos Negócios			% de participação
	ME e EPP	MEI	Total	
Alimentação Fora do Lar	5.209	40.463	45.672	22,0%
Chocolates e Gulseimas	1.617	4.599	6.216	3,0%
Cosméticos e Higiene Pessoal	2.675	29.203	31.878	15,3%
Eletrônicos e Tecnologia	3.591	11.936	15.527	7,5%
Esportes - Roupas e Equipamentos	3.073	5.124	8.197	3,9%
Livrarias e Papelarias	2.465	8.629	11.094	5,3%
Móveis, Eletro & Depto	3.177	10.116	13.293	6,4%
Óticas & Joalherias	1.384	3.802	5.186	2,5%
Vestuário e Acessórios	9.803	44.550	54.353	26,1%
Viagens	3.765	12.811	16.576	8,0%
Soma dos Segmentos	36.759	171.233	207.992	100,0%
% por Porte Empresarial	17,7%	82,3%	100,0%	

Fonte: Brasil, Receita Federal (2024).¹²⁻¹³

4.3.2. Pequenos negócios impactados na Região Metropolitana de Belém (RMB)

Tabela 02 – Pequenos Negócios da Região Metropolitana de Belém optantes pelo Simples Nacional distribuídos entre os segmentos mais impactados pelo Dia dos Pais 2024.

Segmentos dos Pequenos Negócios	Número de Pequenos Negócios			% de participação
	ME e EPP	MEI	Total	
Alimentação Fora do Lar	1.936	21.933	23.869	24,85%
Chocolates e Confeitos	513	2.202	2.715	2,83%
Cosméticos e Higiene Pessoal	1.105	14.850	15.955	16,61%
Eletrônicos e Tecnologia	1.004	5.710	6.714	6,99%
Esportes - Roupas e Equipamentos	1.056	2.469	3.525	3,67%
Livrarias e Papelarias	925	4.845	5.770	6,01%
Móveis, Eletro & Depto	963	4.111	5.074	5,28%
Óticas & Joalherias	570	2.272	2.842	2,96%
Vestuário e Acessórios	2.712	19.475	22.187	23,10%
Viagens	841	6.572	7.413	7,72%
Soma dos Segmentos	11.625	84.439	96.064	100,0%
% por Porte Empresarial	12,1%	87,9%	100,0%	

Fonte: Brasil, Receita Federal (2024).¹²⁻¹³

4.3.3 Pequenos negócios impactados na Região Metropolitana de Belém por cidade

Tabela 03 – Pequenos Negócios da Região Metropolitana de Belém optantes pelo Simples Nacional distribuídos entre os municípios e segmentos mais impactados pelo Dia dos Pais 2024.

Segmentos Dia dos Pais 2024	Municípios da Região Metropolitana de Belém (RMB)							% de participação	%
	Ananindeua	Belém	Benevides	Castanhal	Marituba	Sta. Bárbara	Sta. Isabel		
Alimentação Fora do Lar	5.202	15.835	394	1.204	705	99	430	23.869	24,8%
Chocolates e Guloseimas	671	1.625	54	176	112	26	51	2.715	2,8%
Cosméticos e Higiene Pessoal	3.638	10.386	220	1.045	435	40	191	15.955	16,6%
Eletrônicos e Tecnologia	1.502	4.336	121	447	205	26	77	6.714	7,0%
Esportes - Roupas e Equipamentos	762	2.231	82	205	146	21	78	3.525	3,7%
Livrarias e Papelarias	1.201	3.849	82	384	147	22	85	5.770	6,0%
Móveis, Eletro & Depto	1.207	2.785	167	543	227	40	105	5.074	5,3%
Óticas & Joalherias	669	1.818	45	188	74	12	36	2.842	3,0%
Vestuário e Acessórios	5.153	13.787	490	1.475	762	130	390	22.187	23,1%
Viagens	1.961	4.462	173	397	198	35	187	7.413	7,7%
Soma dos Segmentos por Município	21.966	61.114	1.828	6.064	3.011	451	1.630	96.064	
% de Empresas da RMB no Município nos Segmentos Elencados	22,9%	63,6%	1,9%	6,3%	3,1%	0,5%	1,7%	100,0%	100,0%

Fonte: Brasil, Receita Federal (2024).¹²⁻¹³

O sucesso do empreendedor consiste na capacidade de se aprofundar no estudo das **tendências e comportamentos de consumo**, visando alinhar essas informações com as particularidades do seu negócio. Essa abordagem estratégica não apenas facilita a adaptação das ofertas de produtos e serviços, como também otimiza a aplicação de ações de *marketing* direcionadas.

4.4 Intenção de compras para o Dia dos Pais em 2024

Já sabemos que a celebração familiar do **Dia dos Pais** é bastante marcante, assim como a significativa movimentação no mercado de consumo. Ao longo dos anos, essa comemoração tem impulsionado diversos segmentos da economia, refletindo diretamente nas escolhas de compra dos consumidores.

Para os pequenos negócios, entender essa dinâmica e se planejar para atender a demanda variada é essencial. A data se apresenta como uma excelente oportunidade para os negócios fortalecerem sua marca e inovarem, seja proporcionando uma **experiência gastronômica memorável, oferecendo o último lançamento em tecnologia ou mesmo um presente personalizado.**



61% das pessoas pretendem investir de **R\$ 51 a R\$ 200** no presente dos pais neste ano. O *ticket* médio gasto em 2023 ficou entre **R\$ 180 e R\$ 220**.



63% acreditam que o **Dia dos Pais** é tão importante quanto o **Dia das Mães**.



43% das mulheres, no Brasil, consideram-se figuras paternas. Dessa forma, elevam-se as oportunidades de presentear as mães que assumem o papel de pai.



62% pretendem manter o valor gasto no ano passado com o presente desse ano; outros **24%** pretendem aumentar os gastos.



68% pretendem comprar os presentes em **LOJAS FÍSICAS** e **53%** pretendem realizar compras em loja de rua. Dentre os principais motivos estão:



36%
Sair com o produto em mãos



32%
Negociar preços melhores



10%
Ver o produto fisicamente



6%
Facilidade de troca



44% irão comprar em **LOJAS VIRTUAIS**. Destas, **85%** já possuem o app da loja que pretendem comprar o presente instalado em seus *smartphones*. Dentre os principais motivos desse perfil de comprador estão:



34%
Preços
imbatíveis



32%
Ampla
variedade de
produtos



22%
Comodidade
das compras



21%
Programa de
fidelidade/cupons

Fonte: DUARTE, Giulia; KOSCAK, Giovana (2024) ²

Das pessoas que pretendem comprar o presente de **Dia dos Pais** em **LOJAS FÍSICAS**, **43%** irá comprar na semana da data. Já as pessoas que pretendem comprar o presente em **LOJAS ONLINE**, **68%** irá comprar entre um mês e 15 dias antes da data.

Tanto em **LOJAS ONLINE** quanto em **LOJAS FÍSICAS** o método de pagamento com maior intenção de uso para comprar o presente de **Dia dos Pais** é o **PIX**.

Fonte: DUARTE, Giulia; KOSCAK, Giovana (2024) ²

CAPÍTULO 4

*Comportamento de consumo
para 2024*

No dinâmico cenário econômico brasileiro, pequenos negócios devem estar atentos às tendências de consumo, moldadas pelas **atitudes dos consumidores** e pelo contexto nacional. **Em 2024, é essencial entender as preocupações**¹⁹ dos consumidores com emprego e economia, sua interação com a tecnologia e suas expectativas, variando entre otimismo e cautela quanto ao futuro.

A adoção de práticas sustentáveis e políticas ESG ganha destaque, especialmente à luz da **COP-30**, prevista para ocorrer em Belém em 2025, enfatizando a importância de estratégias ambientais, sociais e de governança para os consumidores na escolha de marcas.

Além disso, a valorização da diversidade do *marketing* é essencial para criar conexão e engajamento com o público brasileiro, refletindo a necessidade de os pequenos negócios adaptarem-se a esses fatores para se destacarem no mercado.

4.1 Os sentimentos dos consumidores

A metodologia da WGSN¹⁵ mapeou 4 sentimentos-chave que devem guiar o consumidor esse ano e que, de alguma forma, estão relacionados com as tendências de consumo.

Sentimentos-chave que devem guiar o consumidor em 2024.

1



Choque com o futuro

Mudanças rápidas na sociedade e na tecnologia causam um sentimento de apreensão.

2



Excesso de estímulos

A sobrecarga emocional e um estilo de vida sempre conectado estão esgotando os nossos sentidos.

3



Otimismo realista

Esqueça a positividade tóxica. Chegou a hora de encarar tudo de modo realista.

4



Encantamento




Um sentimento de fascinação que se manteve em segundo plano nos últimos anos.

Fonte: [WGSN Insider \(2024\)](#).¹⁵




4.2 Tendências de consumo para 2024

Quando falamos sobre tendências, estamos falando sobre mudanças e crescimento. Isso inclui não apenas novas **direções e oportunidades**, mas também a aceleração e o fortalecimento de ideias que já conhecemos há algum tempo. Mesmo que alguns desses conceitos possam parecer familiares, eles estão se **tornando cada vez mais presentes**,¹⁶ no dia a dia do brasileiro e vão influenciar ainda mais as escolhas de consumo e o comportamento das pessoas. Para os pequenos negócios, é importante estar atento a essas tendências **para se adaptar e crescer no mercado**.

Quadro 01 - Tendências que devem ser destaque em 2024.

	Tendência	Significado	Sugestão de Produtos*
1	 <p>Ansiedade Climática</p>	<p>A preocupação crescente com o clima está levando a mudanças significativas no comportamento dos consumidores, alertando as marcas sobre a importância de adotar iniciativas ecológicas e sustentáveis. Essas práticas são essenciais para promover uma indústria circular e regenerativa, mesmo diante de um cenário incerto.</p>	<p>a) Serviços de consultoria em sustentabilidade para pequenas empresas;</p> <p>b) Produtos de moda sustentável com materiais reciclados;</p> <p>c) Iniciativas de reflorestamento patrocinadas por consumidores;</p> <p>d) Aplicativos de monitoramento de pegada de carbono pessoal.</p>
2	 <p>Regionalismo</p>	<p>Em um mundo cada vez mais globalizado, as marcas buscam se destacar ao se conectar com as nuances e particularidades das regiões do Brasil. Através da compreensão profunda da cultura local e a regionalização das estratégias de comunicação e negócios, as marcas podem se conectar com o público de forma autêntica e significativa.</p>	<p>a) Plataformas de <i>e-commerce</i> para produtos artesanais locais;</p> <p>b) Serviços de assinatura de alimentos e bebidas artesanais regionais;</p> <p>c) Eventos virtuais e presenciais que celebram a cultura regional;</p> <p>d) Iniciativas de <i>marketing</i> colaborativo entre pequenos negócios locais.</p>
3	 <p>Comunidades</p>	<p>Conexões com relevância - Em meio à atenção escassa dos consumidores e à epidemia da solidão, equipes de <i>marketing</i> devem priorizar a construção/ativação de comunidades para gerar efervescência coletiva.</p>	<p>a) Espaços de <i>coworking</i> com foco em setores específicos;</p> <p>b) Programas de mentorias dentro de comunidades profissionais;</p> <p>c) Aplicativos de troca de serviços e habilidades dentro de comunidades;</p> <p>d) Iniciativas de educação comunitária <i>online</i> e presencial.</p>

Quadro 01 - Tendências que devem ser destaque em 2024.

Tendência	Significado	Sugestão de Produtos*
<p>4</p>  <p>Longevidade</p>	<p>Ressignificando o envelhecimento - A forma como você manifesta sua identidade no mundo é o que determina a fase da sua vida, e, dentro desse contexto, sua essência é mais relevante do que qualquer data de nascimento.</p>	<p>a) Aplicativos de saúde mental focados em idosos;</p> <p>b) Iniciativas de inclusão digital para a terceira idade;</p> <p>c) Programas de <i>fitness online</i> para idosos;</p> <p>d) Plataformas de aprendizado e cursos <i>online</i> para a terceira idade.</p>
<p>5</p>  <p>Saúde mental</p>	<p>Os consumidores estão adotando uma abordagem realista em relação ao autocuidado. Eles preferem soluções fáceis e eficazes que se adaptem ao seu estilo de vida e exijam pouco tempo ou esforço.</p>	<p>a) Plataformas de terapia <i>online</i> com profissionais certificados;</p> <p>b) Programas de bem-estar para empresas focados em saúde mental;</p> <p>c) Retiros e experiências de bem-estar físico e mental;</p> <p>d) <i>Workshops</i> e cursos <i>online</i> sobre gestão de ansiedade e estresse.</p>
<p>6</p>  <p>Naturalização da IA (Inteligência Artificial)</p>	<p>A IA generativa está reiniciando o ecossistema. Novas ferramentas estão se tornando cocriadoras dos consumidores, influenciando suas decisões e impactando as interações com as marcas.</p>	<p>a) Assistente pessoal inteligente para gestão de saúde e bem-estar;</p> <p>b) Ferramentas de IA para otimização de pequenos negócios;</p> <p>c) Plataformas de IA para personalização de dietas e rotinas de exercícios;</p> <p>d) <i>Chatbots</i>** inteligentes para suporte ao cliente em pequenos negócios</p>

***Chatbots* são programas de computador criados para conversar com pessoas através de mensagens de texto, simulando uma conversa humana. Eles são usados em sites e aplicativos para ajudar a responder perguntas e fornecer informações automaticamente.

*A sugestão de produtos foi criada a partir de um debate com a equipe de pesquisadores.

4.3 Encontre o presente certo para cada tipo de pai e celebre o amor de forma única

Pesquisa realizada pela **Sales Excelente Insights, encomendada pela Globo,** realizada em todo o Brasil, identificou, entre outras, que 68% dos entrevistados acreditam que o **Dia dos Pais** é um momento para demonstrar carinho, afeto e fortalecer as relações.

Outro ponto de destaque está no **perfil de pais**, classificados da seguinte forma:

34% são do tipo **TRADICIONAIS** e costumam valorizar tradições familiares, passando mais tempo em casa com a família, construindo laços e apreciando momentos simples do dia a dia. Eles preferem receber presentes como roupas, perfumes e relógios.

Presentes associados ao perfil TRADICIONAL



18% são considerados **TRABALHADORES**, que se dedicam à carreira, valorizam o trabalho árduo e o sucesso profissional, buscando sempre garantir a segurança financeira da família. Para presente, a sugestão é dar sapatos, camisas e perfumes.

Presentes associados ao perfil TRABALHADOR



O pai **MENTOR** compreende **15%** e é aquele que defende a educação mais que tudo e está sempre incentivando os seus filhos a aprenderem e crescerem. Eles adoram ganhar sapatos, acessórios e jantares.

Presentes associados ao perfil MENTOR



10% são do perfil **AVENTUREIRO**, do tipo que adoram atividades ao ar livre, como acampar, fazer trilhas e praticar esportes radicais. Estão sempre em busca de novas aventuras para viver com a família. Eles gostam de ganhar tênis, óculos escuros e experiências gastronômicas.

Presentes associados ao perfil AVENTUREIRO



8% são classificados como **MODERNOS**. Esses já valorizam novas ideias, mudanças, igualdade de gênero, diversidade e inclusão. Se envolvem bastante na criação dos filhos e na realização de tarefas domésticas. E para presentes, podem escolher entre viagens e celulares.

Presentes associados ao perfil MODERNOS



7% são considerados **VAIDOSOS**, que têm interesse em saúde, boa forma e estilo. Cuidam da aparência, seguindo tendências da moda e se atentando às novidades de cosméticos no mercado. Eles adoram ganhar perfumes, acessórios e roupas.

Presentes associados ao perfil VAIDOSO



6% são denominados de **GEEK**, pois amam tecnologias, jogos, filmes e ficção científica, sempre se atualizam com as últimas tendências e adoram compartilhar seus interesses. Como sugestão de presentes, estão relógios, tablets e celulares.

Presentes associados ao perfil GEEK







♥
CAPÍTULO 5

Vendas

5.1 8 Estratégias para aumentar as vendas no Dia dos Pais

O ano de 2024 sugere aos pequenos empreendedores chances de aumentarem suas vendas. O sucesso pode estar em usar estratégias de *marketing* criativas e bem direcionadas, isso significa **conhecer bem o seu público** e o que ele gosta, usando as informações acima que disponibilizamos para chamar a atenção.

Também vale a pena investir em tornar a experiência de compra em algo especial, como melhorando o **atendimento** e criando **embalagens diferenciadas** ou **promoções** exclusivas, para criar uma conexão mais forte com os clientes. Assim, além de vender mais nessa data, você pode ganhar clientes fiéis para o futuro.

Estratégia	Descrição da estratégia e exemplos
<p> 1</p> <p>Vendas Personalizadas</p>	<p>Estratégia de Vendas: A personalização atende à crescente demanda por produtos e serviços que reflitam as preferências individuais dos consumidores, aumentando a percepção de valor e fidelidade à marca.</p> <p>Por que funciona: A personalização adiciona um valor emocional ao presente, tornando-o mais significativo.</p> <p>Exemplo: Uma loja de camisetas que permite ao cliente escolher o <i>design</i> ou mensagem a ser estampada, criando um presente único para o Dia dos Pais.</p>
<p> 2</p> <p>Pacotes e Combos Promocionais</p>	<p>Estratégia de Vendas: Oferecer pacotes promocionais incentiva a compra de mais de um item, aumentando o valor do pedido médio e promovendo a venda de produtos ou serviços complementares.</p> <p>Por que funciona: Oferece um incentivo financeiro para o cliente, que percebe maior valor na compra de um pacote em vez de itens individuais.</p> <p>Exemplo: Um combo de barbearia que inclui corte de cabelo, barba e uma massagem relaxante a um preço especial para o Dia dos Pais.</p>
<p> 3</p> <p>Vendas Cruzadas e Upselling*</p>	<p>Estratégia de Vendas: Essas técnicas visam aumentar o valor do pedido, sugerindo itens adicionais ou versões superiores de um produto, melhorando a margem de lucro e a satisfação do cliente.</p> <p>Por que funciona: Aumenta o valor médio do pedido ao mesmo tempo que melhora a experiência de compra do cliente, oferecendo-lhe opções que enriquecem o presente.</p> <p>Exemplo: Ao comprar um celular para o Dia dos Pais, o vendedor sugere uma capa protetora e um seguro para o aparelho como complementos.</p>
<p> 4</p> <p>Experiências Exclusivas</p>	<p>Estratégia de Vendas: Vender experiências, além de produtos, atende ao desejo dos consumidores por compras que ofereçam mais do que utilidade, proporcionando memórias e sentimentos positivos.</p> <p>Por que funciona: Em uma era onde experiências são altamente valorizadas, presentear com uma memória duradoura pode ser mais atraente do que itens físicos.</p> <p>Exemplo: Um pacote de degustação de vinhos ou cervejas artesanais para pais e filhos aproveitarem juntos.</p>

Estratégia	Descrição da estratégia e exemplos
<p>5</p> <p>Vendas <i>Flash</i> e Ofertas de Última Hora</p>	<p>Estratégia de Vendas: Criar um senso de urgência pode acelerar o processo de decisão de compra, aproveitando o comportamento do consumidor de não querer perder uma oferta especial.</p> <p>Por que funciona: Cria um senso de urgência, incentivando os consumidores a tomarem decisões de compra mais rapidamente.</p> <p>Exemplo: Uma loja de eletrônicos anuncia descontos de 20% em todos os produtos apenas no fim de semana antes do Dia dos Pais.</p>
<p>6</p> <p>Marketing de Conteúdo e Redes Sociais</p>	<p>Estratégia de Vendas: Engajar clientes potenciais através de conteúdo relevante e campanhas em redes sociais pode aumentar o reconhecimento da marca e influenciar positivamente as decisões de compra.</p> <p>Por que funciona: Aumenta o envolvimento emocional com a marca e pode influenciar diretamente as decisões de compra.</p> <p>Exemplo: Criar posts no <i>Instagram</i> com histórias de pais reais usando os produtos da loja, gerando identificação e desejo de compra.</p>
<p>7</p> <p>Programas de Fidelidade e Recompensas</p>	<p>Estratégia de Vendas: Incentivar a lealdade do cliente através de recompensas e benefícios não apenas promove compras repetidas, mas também pode atrair novos clientes através de recomendações.</p> <p>Por que funciona: Encoraja a lealdade à marca e aumenta a probabilidade de compras repetidas.</p> <p>Exemplo: Um café que dá uma bebida grátis após a compra de cinco cafés, promovendo a volta dos clientes.</p>
<p>8</p> <p>Vendas Direcionadas com Base em Dados</p>	<p>Estratégia de Vendas: Utilizar dados para personalizar ofertas e comunicações pode aumentar significativamente a eficácia das campanhas de vendas, tornando-as mais relevantes para cada segmento de cliente.</p> <p>Por que funciona: A personalização baseada em compras anteriores ou interesses demonstrados pode aumentar a relevância da oferta para o consumidor.</p> <p>Exemplo: Uma livraria <i>online</i> envia <i>e-mails</i> para clientes que compraram livros de aventura, sugerindo lançamentos do mesmo gênero para presentear no Dia dos Pais.</p>



*Upselling** é uma técnica de vendas que consiste em incentivar o cliente a comprar uma versão mais cara ou avançada do produto ou serviço que ele já está interessado. Isso é feito mostrando os benefícios adicionais que ele obterá ao escolher a opção de maior valor.

5.2 Os principais canais de vendas

O ano de 2024 sugere aos pequenos empreendedores chances de aumentarem suas vendas. O sucesso pode estar em usar estratégias de *marketing* criativas e bem direcionadas, isso significa **conhecer bem o seu público** e o que ele gosta, usando as informações acima que disponibilizamos para chamar a atenção.

Também vale a pena investir em tornar a experiência de compra em algo especial, como melhorando o **atendimento** e criando **embalagens diferenciadas** ou **promoções** exclusivas, para criar uma conexão mais forte com os clientes. Assim, além de vender mais nessa data, você pode ganhar clientes fiéis para o futuro.

Quadro 03 - Canais de vendas e seus conceitos

	Canais de vendas físicos	Canais de vendas virtuais	
	Lojas especializadas Representam um modelo de negócio focado que se concentra em uma categoria específica de produtos ou serviços, diferenciando-se das lojas de departamento ou supermercados que oferecem uma ampla gama de itens.	Loja própria virtual Ter sua própria loja permite total controle sobre a experiência de compra, marca e margens de lucro. Para datas comemorativas, oferece a flexibilidade de criar promoções específicas, pacotes de produtos e experiências de compra personalizadas.	
	Feiras e eventos temáticos Podem gerar vendas, mas o percentual dependerá da escala do evento e da capacidade do negócio de aproveitar essa oportunidade.	Redes sociais São plataformas como Instagram , Facebook e Pinterest , que, com seus recursos de loja integrada, permitem vendas diretas dentro da plataforma. A proximidade com o cliente e a capacidade de engajamento são cruciais	
	Mercados e feiras locais Focados em produtos artesanais ou locais, mercados e feiras de artesanato são canais importantes, pois atraem clientes interessados em presentes únicos e personalizados. Esses locais promovem a conexão direta com a comunidade local.	Aplicativos de Mensagem (WhatsApp Business) Oferece uma maneira direta e pessoal de se conectar com os clientes, facilitando a venda e o suporte direto. A funcionalidade de catálogo e a facilidade de uso tornam-no ideal para promoções direcionadas.	

	Canais de vendas físicos	Canais de vendas virtuais	
	<p>Lojas de rua</p> <p>É um ponto de venda físico, um elemento que contribui significativamente para a dinâmica econômica local, a diversidade do comércio e a sustentabilidade das comunidades.</p>	<p>E-mail Marketing</p> <p>Não é um canal de venda direta, é um impulsionador de vendas, especialmente em datas comemorativas. Através de campanhas direcionadas, é possível incentivar visitas ao <i>e-commerce</i> ou promover ofertas especiais.</p>	
	<p>Pop-up Stores</p> <p>Lojas temporárias em locais de alto tráfego, como shoppings ou centros comerciais, podem ser uma maneira de aumentar a visibilidade e o faturamento durante períodos específicos.</p>	<p>Shoppings virtuais - Marketplaces</p> <p><i>Marketplace</i> é como um grande <i>shopping</i> virtual onde várias lojas podem vender seus produtos. Imagine um lugar na internet onde você pode encontrar produtos de diferentes vendedores, tudo em um único site. Exemplos: Mercado Livre; Amazon; Magazine Luiza (Magalu); Americanas Marketplace.</p>	
	<p>Espaços de coworking</p> <p>Representam uma inovação significativa, pois promovem a colaboração, a partilha de recursos e a sinergia entre diferentes empreendedores. Na modalidade de vendas colaborativas, o <i>coworking</i> se transforma em um ambiente onde pequenos negócios podem expor e vender seus produtos ou serviços em um espaço físico compartilhado.</p>	<p>Marketplaces de nicho específico</p> <p>Representam uma evolução significativa no comércio virtual, oferecendo plataformas de venda <i>online</i> focadas em segmentos de mercado particulares. Para os pequenos negócios, esses <i>marketplaces</i> surgem como excelentes canais de venda; Elo7 (produtos artesanais e personalizados); Enjoei (moda e acessórios de segunda mão); Montink (camisetas personalizadas e criativas); iBacana (design, arte e decoração); entre outros.¹⁹</p>	

Fonte: [Blog Rock Content \(2021\)](#); ²⁰ [Ferreira \(2024\)](#) ²¹

Escolher os locais certos para vender é crucial para o negócio, tanto em feiras e eventos quanto *online* através de um *site* próprio, redes sociais, *marketplaces* (shoppings virtuais) e *apps* de mensagens (aplicativos de mensagens instantâneas de texto, voz e vídeo). Isso não só melhora o contato com os clientes, destacando seus produtos, como também amplia o alcance e facilita as compras, aproximando o negócio dos clientes de forma eficaz.

Logo abaixo, elaboramos um *checklist* detalhado para empreendedores de pequenos negócios se prepararem para garantir boas vendas em datas comemorativas, como o **Dia dos Pais**, considerando tanto lojas físicas quanto virtuais.

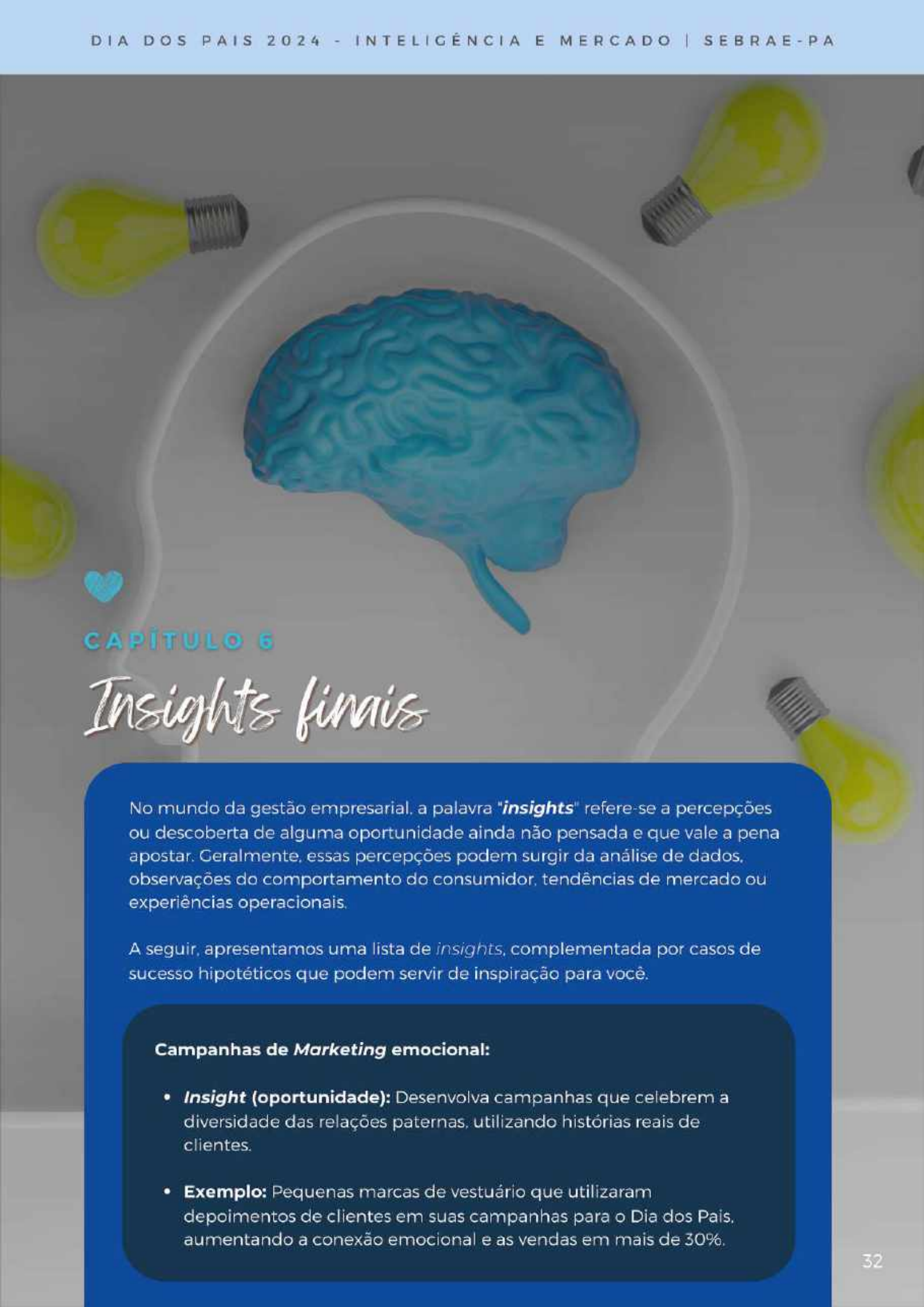
Um *checklist* é uma **lista de ações** que precisam ser verificados, completados ou lembrados. Ele ajuda a garantir que todas as etapas importantes de um processo ou atividade sejam realizadas, evitando que algo seja esquecido. É como uma lista de compras para o supermercado, mas pode ser aplicado a qualquer área da vida ou do trabalho, ajudando a organizar e a garantir que tudo seja feito de forma eficiente e correta.

5.3 Checklist para empreendedores de pequenos negócios se prepararem para datas comemorativas

Lojas Físicas		Lojas Virtuais	
Planejamento e Estratégia		Planejamento e Estratégia	
✓	Definição de metas de vendas	✓	Definição de metas de vendas
✓	Análise de estoque e necessidades de reposição	✓	Análise de estoque e atualização de inventário <i>online</i>
✓	Planejamento de promoções e ofertas especiais	✓	Planejamento de promoções e ofertas especiais
✓	Estratégias de <i>marketing</i> e publicidade local	✓	Estratégias de <i>marketing</i> digital (<i>SEO</i> , <i>e-mail marketing</i> , redes sociais)
Decoração e Ambientação		Website e Plataforma de Vendas	
✓	Decoração temática para a data	✓	Atualização do <i>site</i> com <i>banners</i> temáticos
✓	Sinalização de ofertas e promoções	✓	Otimização da usabilidade e da experiência do usuário
✓	Ambientação que favoreça a experiência de compra	✓	Garantia de que a plataforma suporta alto tráfego

Lojas Físicas		Lojas Virtuais	
Estoque e Produtos		Estoque e Produtos	
✓	Seleção de produtos para promoções	✓	Destaque de produtos recomendados para a data
✓	Verificação da disponibilidade de produtos populares	✓	Gestão de estoque em tempo real
✓	Preparação para reposição rápida de itens populares	✓	Ofertas de combos ou <i>kits</i> especiais
Atendimento ao Cliente		Atendimento ao Cliente	
✓	Treinamento de equipe para atendimento especial	✓	Suporte ao cliente via <i>chat</i> , <i>e-mail</i> e redes sociais
✓	Estratégias para agilizar o atendimento em períodos de maior fluxo	✓	Política de devolução clara e acessível
✓	Disponibilidade de embalagens para presente	✓	Oferecimento de embalagens para presente como opção
Marketing e Publicidade		Marketing e Publicidade	
✓	Campanhas publicitárias locais (rádio, jornal, <i>flyers</i>)	✓	Campanhas de <i>e-mail marketing</i> segmentadas
✓	Promoções e sorteios nas redes sociais	✓	Uso de influenciadores digitais e parcerias
✓	Distribuição de cupons de desconto	✓	Anúncios pagos em redes sociais e <i>Google Ads</i>
Pós-Venda e Fidelização		Pós-Venda e Fidelização	
✓	Pesquisa de satisfação no ponto de venda	✓	<i>E-mails</i> de agradecimento e pesquisas de satisfação <i>online</i>
✓	Programas de fidelidade e benefícios para próximas compras	✓	Programas de fidelidade e cupons para futuras compras
✓	Estratégias para manter o contato com o cliente (<i>newsletter</i> , eventos)	✓	Estratégias de <i>remarketing</i> e conteúdo relevante em <i>blogs</i> e redes sociais

Fonte: UOL (2021);²² Sebrae (sem data de publicação);²³ Infinitepay (2024).²⁴



♥

CAPÍTULO 6

Insights finais

No mundo da gestão empresarial, a palavra "**insights**" refere-se a percepções ou descoberta de alguma oportunidade ainda não pensada e que vale a pena apostar. Geralmente, essas percepções podem surgir da análise de dados, observações do comportamento do consumidor, tendências de mercado ou experiências operacionais.

A seguir, apresentamos uma lista de *insights*, complementada por casos de sucesso hipotéticos que podem servir de inspiração para você.

Campanhas de *Marketing* emocional:

- **Insight (oportunidade):** Desenvolva campanhas que celebrem a diversidade das relações paternas, utilizando histórias reais de clientes.
- **Exemplo:** Pequenas marcas de vestuário que utilizaram depoimentos de clientes em suas campanhas para o Dia dos Pais, aumentando a conexão emocional e as vendas em mais de 30%.

Produtos personalizados e exclusivos:

- **Insight (oportunidade):** Ofereça opções de personalização para presentes, como gravura em produtos de couro ou mensagens personalizadas em itens de decoração.
- **Exemplo:** Uma loja de presentes personalizados que viu um aumento de 50% nas vendas ao oferecer embalagens personalizadas e cartões escritos à mão.

Experiências de compras integradas:

- **Insight (oportunidade):** Utilize a tecnologia para criar uma experiência de compra sem fricção, integrando os canais *online* e *offline*.
- **Exemplo:** Uma livraria local que implementou um sistema de reservas *online* para retirada na loja, resultando em um aumento de 20% no tráfego da loja física.

Eventos e *workshops* temáticos:

- **Insight (oportunidade):** Organize eventos na loja, como degustações de cervejas artesanais ou *workshops* de DIY (faça você mesmo) para presentes, que possam atrair filhos em busca do presente perfeito.
- **Exemplo:** Uma loja de *hobbies* que dobrou suas vendas ao oferecer *workshops* de montagem de kits de modelismo no período que antecede o Dia dos Pais.

Parcerias estratégicas:

- **Insight (oportunidade):** Estabeleça parcerias com outras empresas locais para oferecer pacotes de presentes combinados, como um livro de uma livraria local com uma garrafa de vinho de uma vinícola regional.
- **Exemplo:** Uma parceria entre uma barbearia e uma cervejaria artesanal que ofereceu um pacote de experiência para o Dia dos Pais, aumentando as vendas de ambos os negócios em 40%.

Utilização de dados para personalização:

- **Insight (oportunidade):** Colete e analise dados dos clientes para oferecer recomendações de presentes personalizadas através de *e-mail marketing* ou redes sociais.
- **Exemplo:** Uma loja de eletrônicos que utilizou dados de compras anteriores para recomendar presentes personalizados, resultando em um aumento de 25% na taxa de conversão.

Sustentabilidade como diferencial:

- **Insight (oportunidade):** Destaque produtos sustentáveis e de origem ética, que falam ao crescente desejo dos consumidores por marcas com valores.
- **Exemplo:** Uma marca de roupas que lançou uma linha de produtos feitos de materiais reciclados para o Dia dos Pais e viu um aumento de 60% nas vendas dessa linha.

Marketing de influência local:

- **Insight (oportunidade):** Colabore com influenciadores locais que possam autenticamente representar a diversidade dos pais, para promover seus produtos ou serviços.
- **Exemplo:** Uma pequena empresa de dispositivos eletrônicos tecnológicos que colaborou com influenciadores locais, resultando em um aumento de 35% no engajamento online e um aumento significativo nas vendas.

O Boletim de Mercado que você acabou de ler vai além da data comemorativa do Dia dos Pais, contendo dados de vendas, dicas, tendências do consumidor e orientações, concluindo com uma lista de *insights* que podem ser aplicadas à outras datas comerciais, considerando o perfil do empreendimento. Dessa forma, aplicar o conhecimento na prática, pode diferenciar qualquer negócio e criar valor para o cliente.

O Sebrae no Pará reconhece a importância de compartilhar informações assertivas para apoiar o desenvolvimento sustentável e o sucesso dos empreendedores através de uma variedade de cursos presenciais e *online*, além de atendimento presencial em suas 13 agências²⁸ espalhadas pelo estado.

Referências

- [1] SEBRAE. Dia dos Pais é oportunidade para surpreender e vender. **Sebrae**, 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dia-dos-pais-e-oportunidade-para-surpreender-e-vender.772c408567181810VqnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em 24 de julho de 2024.
- [2] DUARTE, Giulia; KOSCAK, Giovana. Entre homenagens e "mimos", como o Dia dos Pais movimenta a economia brasileira? **Globo Gente**, 2024. Disponível em: <https://gente.globo.com/entre-homenagens-e-mimos-como-o-dia-dos-pais-movimenta-a-economia-brasileira/>. Acesso em 24 de julho de 2024.
- [3] BLOC CIELO. Dia dos Pais 2023: ICVA aponta crescimento de 6,3% das vendas no e-commerce para a data. **Blog Cielo**, 2023. Disponível em: <https://blog.cielo.com.br/indice-icva/icva-dia-dos-pais-2023/>. Acesso em 14 de julho de 2024.
- [4] KOIKE, Beth. Vendas no Dia dos Pais crescem 7%, abaixo dos 12% esperados pelos varejistas, diz Aishop. **Valor**, 2023. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2023/08/14/vendas-no-dia-dos-pais-crescem-7percent-abaixo-dos-12percent-esperados-pelos-varejistas-diz-aishop.html>. Acesso em 14 de julho de 2024.
- [5] WAKE, OPINION BOX. Pesquisa de Intenção de Compra Dia dos Pais 2023. **Wake**, 2023. Disponível em: <https://wake-mkt.s3.amazonaws.com/branding/pesquisas/dia-dos-pais/pesquisa-dia-dos-pais-2023.pdf>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [6] CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC). Dia dos Pais deve movimentar R\$ 7,6 bi em 2023. **Portal do Comércio**, 2023. Disponível em: <https://portaldocomercio.org.br/economia/dia-dos-pais-deve-movimentar-r-76-bi-em-2023/>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [7] IDERIS. Dia dos Pais 2024: como vender mais no e-commerce. **Ideris**, 2024. Disponível em: <https://www.ideris.com.br/blog/dia-dos-pais/#:~:text=Ainda%20n%C3%A3o%20h%C3%A1%20previs%C3%B5es%20de,para%20o%20Dia%20dos%20Pais>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [8] GLOBO. O Dia dos Pais do brasileiro em 2023. **Globo Gente**, 2023. Disponível em: <https://gente.globo.com/o-dia-dos-pais-do-brasileiro-em-2023/>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [9] SEBRAE PA. Prepare-se para a COP 30 com o Sebrae. **Sebrae**, 2024. Disponível em: <https://pa.loja.sebrae.com.br/cop30>. Acesso em 14 de julho de 2024.
- [10] STAYCE, Mayrila. Dia dos Pais: 74% dos consumidores pretendem gastar até R\$ 250, diz pesquisa. **O Buzz**, 2023. Disponível em: <https://obuzz.com.br/dia-dos-pais-74-dos-consumidores-pretendem-gastar-ate-r-250-diz-pesquisa/>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [11] CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC). Dia dos Pais deve movimentar R\$ 7,7 bi em 2024. **Portal do Comércio**, 2024. Disponível em: <https://portaldocomercio.org.br/economia/dia-dos-pais-deve-movimentar-r-77-bi-em-2024/#:~:text=Segundo%20a%20Confedera%C3%A7%C3%A3o%20Nacional%20do%20C%20B%20C%20A%20descontada%20a%20infla%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em 23 de julho de 2024.
- [12] BRASIL INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Comissão Nacional de Classificação-CONCLA**, 2024. Disponível em <https://cnae.ibge.gov.br/>. Acesso em 23 de abril de 2024.
- [13] BRASIL Receita Federal - Simples Nacional - SINAC. Estatísticas. Brasília, DF, 2024. Disponível em: <https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/EstatisticasOptantesPorCNAE.aspx?tipoConsulta=1&anoConsulta=>. Acesso em 08 de julho de 2024.
- [14] GLOBO. De olho nas tendências em 2024. **Globo Gente**, 2024. Disponível em: <https://gente.globo.com/estudo-de-olho-nas-tendencias-em-2024/>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [15] WGSN Insider. Conheça o seu consumidor do futuro: os sentimentos-chave para 2024. **WGSN**, 2022. Disponível em: <https://www.wgsn.com/pt/blogs/conheca-o-seu-consumidor-do-futuro-os-sentimentos-chave-para-2024>. Acesso em 18 de julho de 2024.
- [16] PAGAR.ME. 7 ideias para aumentar as vendas da sua loja no Dia dos Pais 2024. **Pagar.me**, 2024. Disponível em: <https://pagar.me/blog/como-vender-mais-no-dia-dos-pais/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [17] HIPER. Dia dos Pais: como aumentar as vendas na sua loja. **Hiper**, 2024. Disponível em: <https://hiper.com.br/blog/vendas-no-dia-dos-pais/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [18] DOURADO, Bruna. Confira 19 exemplos de campanhas do Dia dos Pais. **RD Station**, 2024. Disponível em: <https://www.rdstation.com/blog/marketing/campanha-dia-dos-pais/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [19] E-COMMERCE BRASIL. Marketplace de nicho: o que saber sobre essa tendência que está em alta? **E-commerce Brasil**, 2022. Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/como-cada-geracao-compra-online>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [20] ROCK CONTENT. 10 canais de vendas para você desenvolver a estratégia do seu negócio. **Rock Content**, 2021. Disponível em: <https://rockcontent.com.br/blog/canais-de-venda/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [21] FERREIRA, Lívia. 12 melhores canais de venda online e off-line para começar. **Nuvemshop**, 2024. Disponível em: <https://www.nuvemshop.com.br/blog/canais-de-venda/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [22] MEU NEGÓCIO UOL. Como preparar minha loja virtual para as datas comemorativas? **Meu Negócio UOL**, 2021. Disponível em: <https://meunegocio.uol.com.br/blog/datas-comemorativas/>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [23] SEBRAE. Calendário do empreendedor. **Sebrae**. Disponível em: <https://cliente.sebraees.com.br/calendario-empendedor>. Acesso em 27 de julho de 2024.
- [24] BLOG EMPREENDEDOR - INFINITY PAY. Como vender mais em datas comemorativas? **Infinity Pay**, 2024. Disponível em: <https://www.infinitypay.io/blog/vender-mais-em-datas-comemorativas>. Acesso em 27 de julho de 2024.

Referências

[25] SOARES, Denise. Estado e BNDES apresentam oportunidades de negócios para empresários de hotéis e restaurantes, com foco na COP 30. **Agência Pará**, 2023. Disponível em: <https://www.agenciapara.com.br/noticia/49301/estado-e-bndes-apresentam-oportunidades-de-negocios-para-empresarios-de-hotéis-e-restaurantes-com-foco-na-cop-30>. Acesso em 27 de julho de 2024.

[26] CINTRA, Ana Luísa. Como preparar a sua empresa para a COP-30 em Belém. **Belém Negócios**, 2024. Disponível em: <https://www.belemnegocios.com/post/como-preparar-a-sua-empresa-para-a-cop-30-em-belem>. Acesso em 27 de julho de 2024.

[27] BLOC DA STONE. Quais são os feriados em 2024? Prepare o seu comércio para o próximo ano! **Blog da Stone**, 2023. Disponível em: <https://blog.stone.com.br/feriados-de-2024-prepare-o-seu-comercio/>. Acesso em 27 de julho de 2024.

[28] PORTAL SEBRAE. Sebrae, 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pa?codUF=15>.



0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2024