

F0360

Dia das mães

Conheça as tendências e os comportamentos de consumo para **vender mais na data!**



O Dia das Mães é uma das datas sazonais mais importantes para o varejo brasileiro.

Em 2024, a data movimentou R\$40,21 bilhões, com 78% dos consumidores planejando...

Presentear alguém

Para 2025, as expectativas são ainda mais otimistas, com 82% dos brasileiros pretendendo celebrar a data e 71% planejando comprar presentes.

Afinal, o comportamento do consumidor mudou. E você precisa saber se adaptar.

Aproveite todos os dados, insights e dicas deste e-book para basear o planejamento estratégico e plano de ação para o Dia das Mães da sua marca!

Vamos lá? → → →





Como foram as vendas em 2024?

Crescimento de vendas

↑ **6,8%** de aumento nas vendas como um todo*

↑ **2,3%** de aumento de compras pelo e-commerce*



O resultado das vendas pelo e-commerce não foi suficiente para compensar a queda das vendas em lojas físicas durante o período.

Setores com maior destaque em vendas

↑ **Cosméticos & Higiene Pessoal: alta de 9%****

↑ **Óticas & Joalherias: crescimento de 9,4%****

↑ **Móveis, Eletro & Departamento: aumento de 9,2%****



*Fonte: Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA)

**Fonte: IPV (Índices de Performance do Varejo)

Fique de olho!

Volume de vendas

De acordo com o [Serasa Experian](#), em 2024, os clientes deixaram para **comprar o presente de Dia das Mães de última hora!**

Atenção!



Ticket médio

Aumento no ticket médio nominal!

12,14% no varejo nacional

Faturamento

Visão geral: crescimento de 6,8% no faturamento do varejo nacional

7,3% de alta nas lojas de rua

2,3% de alta no e-commerce



“**Mesmo com o comportamento de compra mais cauteloso, o setor mostrou maturidade e capacidade de adaptação, impulsionado pelo uso estratégico da tecnologia e pela integração entre.**”

Henrique Carbonell
CEO e CoFounder da F360



Leia também:

Controle de vendas: guia completo para alcançar eficiência!

ACESSE AQUI!





Categorias que mais vendem no Dia das Mães

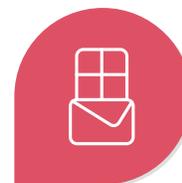
De modo geral, 10 categorias são muito buscadas no Dia das Mães!



1. Perfumes e cosméticos



2. Roupas



3. Chocolate e Doces



4. Calçados



5. Acessórios



6. Flores



7. Utensílios domésticos



8. Cestas com guloseimas



9. Vale presente



10. Cremes e hidratantes

Curiosidade:

A pesquisa feita pela [Opinion Box](#) apontou que 71% dos brasileiros pretendem **presentear na data**.
Presentes mais desejados:



34% Perfumes e cosméticos



22% Roupas



15% Chocolates e doces



Como saber o que vender no Dia das Mães 2025?

Projeções de vendas precisam ser feitas para cada período sazonal, como o Dia das Mães.

Sendo assim, é preciso saber em quais produtos focar para elevar as vendas e quais podem receber descontos. O setor de compra e a gestão do estoque precisam se preparar com antecedência!

Para saber o que vender no Dia das Mães, siga o passo a passo.

1 Analise o histórico de vendas

Acesse seu sistema de gestão financeira e analise os produtos mais vendidos no último Dia das Mães e nos últimos meses.

Identifique tendências!

2 Entenda os produtos mais pedidos

Aproveite as redes sociais e pesquisas enviadas por WhatsApp para saber o que falam sobre seus produtos e quais são os mais desejados.

Busque também essas informações com os vendedores das lojas físicas e pelo atendimento ao cliente.

3 Use a tecnologia para acompanhar os resultados

O F60 Finanças é um sistema de gestão financeira desenvolvido especialmente para o varejo, que **integra mais de 500 PDVs e 150 adquirentes** para você acompanhar de perto todas as vendas, as transações e os pedidos realizados!



Tendências do Dia das Mães 2024

Varejo omnichannel

O crescimento de compras pelo e-commerce continua em alta, mas nem por isso as compras presenciais vão deixar de existir.

Na verdade, a era é a do varejo omnichannel, que oferece uma experiência incrível por todos os canais de compra, como lojas físicas e WhatsApp.

Veja dados que comprovam a importância de investir no varejo omnichannel!



86%

consumidores realizam compras, utilizando múltiplos canais de venda.



77%

consumidores afirmam já ter feito compras em mais de um canal de vendas da mesma empresa.



58%

consumidores preferem o canal WhatsApp para interações de compra.



7,5

canais é a média de pontos de contato utilizados pelos consumidores brasileiros em suas jornadas

Dica:

Esteja presente
nesses dois canais
para conquistar
seus clientes.

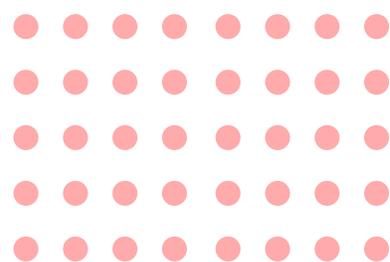


Continue aprendendo:

O que é varejo omnichannel e como aplicar no meu negócio?

ACESSE AQUI!





Por que investir na integração de canais omnichannel?

A resposta é simples: seus clientes usam diversos canais para pesquisar sobre marcas e produtos, além de se comunicar com a empresa.

Eles desejam poder iniciar sua jornada de compra em um canal e terminar por outro.

-  **71%** dos clientes pesquisaram o preço na loja física e compraram pela internet
-  **57%** pesquisaram o preço na internet e compram na loja física
-  **55%** já compraram on-line e retiraram o produto na loja
-  **53%** compraram na loja física e pediram entrega em casa
-  **50%** já conversaram com um vendedor presencialmente e compraram pela internet
-  **25%** já conversaram com um chatbot (atendente virtual) e compraram na loja física



E nos supermercados e no setor de food?

Aumento no ticket médio nominal!

46% dos clientes passaram suas próprias compras no caixa (self-checkout) mais de uma vez

31% já pediram pelo totem e retiraram os itens no caixa



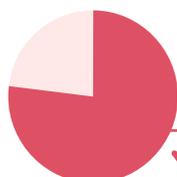
Pense nisso:

As compras presenciais podem se tornar verdadeiras experiências sensoriais com o varejo omnichannel e a integração da tecnologia.

Compras por marketplaces



Outra tendência dos consumidores em 2025 é **comprar produtos por marketplaces** e não necessariamente direto com a marca.



60% dos consumidores preferem realizar compras em marketplaces devido à segurança, confiabilidade e variedade de produtos oferecidos



75% dos consumidores pretendem fazer compras em marketplaces durante datas comemorativas

Fique de olho!



+88%

dos brasileiros realizaram compras online ao menos uma vez por mês em 2024

*Fonte: Opinion Box

Personalização do atendimento

O comportamento do consumidor mudou e **ele não quer ser tratado como mais um número.**

Ele deseja personalização no atendimento!

Quer se sentir valorizado, reconhecido e único.



Dica!

Integre os dados de seus sistemas de gestão de vendas e clientes para oferecer um atendimento altamente personalizado tanto pelo e-commerce quanto na loja física.



72%

dos consumidores esperam que as empresas os vejam como indivíduos únicos e identifique seus interesses

63%

preferem comprar e recomendam marcas com quem tiveram experiências personalizadas

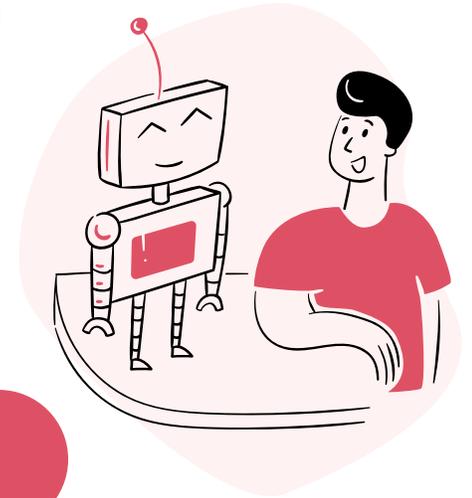
Facilidades promovidas pela tecnologia

Os consumidores gostam quando as lojas e franquias usam a tecnologia para **facilitar suas vidas e até mesmo personalizar ofertas, conteúdos e recomendações de produtos.**

Os clientes querem a facilidade de comprar on-line, mas também o contato e a interação humana.

79% dos clientes concordam que a tecnologia ajuda muito o processo de compra

Fonte: Opinion Box



E o que fazer?

- Transforme a experiência da loja física!
- Espaço temáticos e “Instagramáveis”
- Compra por totem
- Provadores inteligentes
- Vitrines atrativas

A inteligência artificial deve ser usada para personalizar o contato, mas também para promover a melhora da gestão de vendas, clientes e estoque da sua loja.

Ela indica melhores ações, momentos de compra de produtos e até mesmo recomenda itens conforme os hábitos de compra dos consumidores.

Logo, a IA impacta diretamente a satisfação e fidelização dos seus clientes!



Por que os clientes compram em **lojas físicas**?

Quer saber como atrair e conquistar seus clientes?

Confira os principais motivos que levam os consumidores às compras presenciais.



66% Poder ver, tocar e experimentar o produto

65% Sair com o produto na hora, em mãos

22% Ser atendido por uma pessoa real

21% Mais promoções

20% Preços melhores

19% Encontrar produtos que não tem online

Por que os clientes desistem da compra em lojas físicas?



77% Preços altos

64% Experiência ruim com o atendimento

46% Pouca variedade de produtos

46% Experiência ruim no espaço físico da loja

28% Pouca variedade de meios de pagamento

9% Recomendação de amigos ou familiares



Como vender mais no Dia das Mães 2025?



- 1 Conheça profundamente seu cliente:** necessidades e preferências
- 2 Crie sólidas estratégias omnichannel:** integre todos os canais
- 3 Analise o período em anos anteriores:** veja como foram os resultados
- 4 Identifique os produtos mais vendidos nos últimos meses:** pode ser tendência
- 5 Descubra os itens mais desejados** e prepare o estoque com antecedência
- 6 Diversifique os meios de pagamentos:** inclua os mais modernos também
- 7 Monte kits de produtos complementares** e agregue valor à marca
- 8 Treine sua equipe de vendedores e atendentes** para a alta temporada
- 9 Use a tecnologia** para integrar os canais de vendas e as formas de pagamento
- 10 Faça uma excelente gestão financeira** e melhore seus resultados



Continue aprendendo a vender mais:

Gestão de lojas e PDVs: estratégias para elevar sua performance

[ACESSE AQUI!](#)





Dia das Mães 2025: como preparar a operação de vendas?

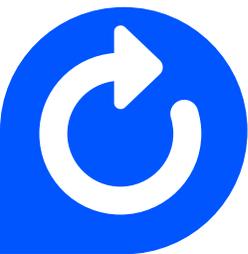
O pico de vendas de datas sazonais pode impactar o controle das finanças da sua loja ou franquia!

E ter um sistema de gestão financeira multiempresas pode te salvar.

Como?

Devido aos seus recursos e às integrações **que se complementam**.

- **Fechamento correto do caixa**
- **Conciliação bancária, de cartões e de vouchers automática**
- **Boa gestão do fluxo de caixa**
- **Contas a pagar e a receber mais organizadas**
- **Planejamento orçamentário mais preciso**
- **Geração automática de DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício)**
- **Gestão financeira para melhorar os resultados**



Use a tecnologia do **F360 Finanças** para vender mais e melhor!

O consumidor 5.0 deseja que haja integração entre lojas físicas e on-line. E todos sabemos como isso pode ser complicado.

Por isso, conte com nossa tecnologia para integrar com **mais de 500 PDVs e 150 adquirentes**, além de facilitar o controle de caixa da sua loja.

Conheça todas as funcionalidades do F360 Finanças:

- Integração com PDVs e adquirentes
- Fluxo de caixa
- Conciliação de cartões
- Contas a pagar/receber
- Conciliação bancária
- Planejamento orçamentário
- Conciliação com vouchers
- DRE



Se você estiver interessado em melhorar seu processo financeiro, entre em contato com nossa equipe!

AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO DO  **finanças**

Vamos levar sua gestão para o próximo nível?

Acesse nosso blog e explore um universo de conhecimento sobre o varejo!

[Acesse o blog](#)