



Guia dia das

CRIANÇAS



Descubra como aumentar
suas vendas nesta data
com mais diversão



Fala do Presidente.....	03
Uma data que celebra a diversão.....	04
Decorações e enfeites especiais para a criançada!.....	05
Que tal apostar em “feiras infantis”?.....	06
Criança em dose dupla, presente em dose dupla!.....	09
Preze pelo bom atendimento.....	11
Onde estão as crianças? Como chegar nesse público?.....	12
A importância de estar presente na Internet.....	13
Inclua avaliações no seu catálogo de produtos.....	14
Muito cuidado com a publicidade!.....	14
Os queridinhos das crianças.....	15
Pronto para vender mais?.....	15





Fala do Presidente

O Dia das Crianças promete aquecer a economia neste mês de outubro. A data, uma das mais tradicionais e relevantes no calendário de feriados nacionais, mobiliza famílias e negócios como a terceira celebração mais importante para o comércio, ficando atrás apenas do Natal e do Dia das Mães.

Mesmo com impacto segmentado, é necessário encarar a comemoração como uma oportunidade ampliada de vendas, visto que as necessidades infantis estão, cada vez mais, pautando a tomada de decisão das famílias e ganhando relevância no ambiente de consumo. Assim como, tem ganhado espaço na sociedade atual a relevância desta fase lúdica e divertida da vida, que alicerça a construção dos indivíduos que teremos no futuro.

Por isso, a CDL Porto Alegre preparou este material repleto de insights e dados de mercado atualizados para que empresários de diferentes segmentos possam planejar ações que impulsionam suas vendas.

Boa leitura!



Irio Piva
Presidente
da CDL POA



Uma data que celebra a diversão

Brincadeira, aprendizado e alegria são algumas das temáticas abordadas no 12 de outubro, que tornam o momento especial e de muito potencial para alavancar negócios através de estratégias assertivas. Por isso, a CDL POA preparou este guia com informações, dados e insights para mostrar aos empreendedores como aumentar suas vendas e deixar tudo mais divertido para os pequenos.





Decorações e enfeites especiais para a criançada!

Você sabia que o público infantil é extremamente visual? Apostar em uma fachada com cores fortes e chamativas, com elementos como balões, animais de pelúcia e enfeites, pode ser uma ótima estratégia para chamar a atenção dos pequenos. Mas, lembre-se: o excesso de informações nunca é bem-vindo, e a criança não é a única que deve se interessar pela sua vitrine, afinal, são os pais que irão comprar os produtos. **Seja criativo e atrativo!**





Que tal apostar em “feiras infantis”?

Já pensou em apostar em atrações na sua loja para chamar a criançada? Aproveite os passeios do fim de semana para realizar degustação de alimentos que as crianças amam, como algodão-doce, balas ou pipoca e, a depender do custo da operação, ofereça serviços como pintura de rosto ou contrate a presença de animadores infantis. Assim, enquanto a criança se entretém na sua loja, os pais podem dar uma olhadinha e já aproveitar para comprar o presente!





Criança em dose dupla, presente em dose dupla!

Na configuração familiar, é comum a presença das crianças. E mais, normalmente, há um grupo delas, que podem ser irmãs, primas, sobrinhas, afilhadas dos seus clientes. Por isso, aproveite esta alta na demanda para ofertar promoções na sua loja como pague 1 leve 2, desconto progressivos ou no objetivo de menor valor. As opções são muitas e com certeza deixarão seus clientes mais satisfeitos, aumentando sua propensão de consumir mais na sua loja.

E para as lojas que têm mais de um departamento, além do infantil, outra ideia para fidelizar o seu cliente neste momento é oferecer uma lembrança a cada pai/mãe que comprar um presente para o filho(a) pela primeira vez, e as chances de ele escolher o seu estabelecimento novamente serão maiores.





Preze pelo bom atendimento

No Dia das Crianças, os atendentes precisam lidar com um público diverso. Por mais que os pais ou parentes realizem as compras, muitos levam as crianças para escolher os produtos e já fazer deste momento algo especial. É importante cuidar para que a linguagem, postura e abordagem sejam apropriadas ao tipo de cliente, seja encantando e instigando a curiosidade das crianças ou sendo atencioso, direto e questionador com quem está realizando a compra de fato.

Essa flexibilidade na hora de atender a clientela deve ser bem comunicada e treinada com a equipe de vendas, de forma que proporcione um diferencial de atendimento e mostre que o seu comércio tem o compromisso de oferecer a melhor experiência possível. Com certeza, investir na sua equipe refletirá no sucesso das suas vendas!





Onde estão as crianças? Como chegar nesse público?

Pode parecer estranho pensar em crianças como clientes ou consumidores, mas a verdade é que existe uma grande movimentação na economia voltada para a criançada. Segundo o Sebrae, o mercado infantil movimenta R\$16 bilhões ao ano no Brasil e cresce 14% anualmente. **Mas como chegar nesse público?**

A melhor forma de entender os desejos de consumo das crianças é se manter por dentro das tendências que estão em alta, seja nos games, nas telas do cinema, nas produções de streamings, nos canais de Youtube. A partir do entendimento do que está na moda entre os pequenos, a sua oferta de produtos pode ser muito mais efetiva, direcionando-a diretamente para aquilo que é desejado e procurado no mercado.





A importância de estar presente na Internet

Lançada pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br), a pesquisa TIC Kids Online Brasil 2022, realizada com 2,6 mil pessoas na faixa etária entre 9 e 17 anos, mostrou que 93% das crianças e adolescentes abordados utilizam a internet no dia a dia com o smartphone. Além disso, o estudo revelou que 78% das crianças e adolescentes conectados usam redes sociais. Então, se você ainda está pensando em se aliar ao meio digital como forma de promover o seu estabelecimento nesta data, a hora é agora!



Que tal trazer a alegria e a diversão desta época para seus posts nas redes sociais e campanhas de marketing digital? Ou, quem sabe, fazer uma seleção no seu site com os favoritos dos pequenos e criar um destaque para eles?

Esta é a oportunidade perfeita de usar o digital a seu favor. Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA), o setor teve um **crescimento de 13%** na semana do Dia das Crianças em 2022, em comparação com o mesmo período do ano anterior. Além disso, o relatório revela que as vendas em **lojas físicas cresceram 11,7%**, enquanto o **e-commerce** registrou um aumento expressivo de **26%**. Na prática, isso mostra que as pessoas estão mais confiantes em comprar online e que existe uma grande oportunidade de aumentar o faturamento do seu negócio nessa data.





Inclua avaliações no seu catálogo de produtos

Embora fazer compras online tenha se tornado algo comum, muitas pessoas ainda ficam inseguras de comprar pela internet. Neste cenário, as avaliações são uma prova social que ajuda a transmitir segurança para quem não conhece sua marca. Então, antes de começar a campanha de Dia das Crianças, lembre-se de entrar em contato com clientes que já compraram e pedir que eles deixem uma avaliação sobre a mercadoria, o processo de entrega e a experiência de compra. Esse contato pode ser realizado por e-mail, por exemplo, oferecendo cupons de desconto para incentivar esses clientes a voltarem ao seu site e escreverem uma boa avaliação.

E caso você não tenha um e-commerce que comporte comentários, aproveite o Instagram e o Facebook para incentivar comentários positivos. Solicite feedback pelas mensagens e publique os melhores comentários.





Muito cuidado com a publicidade!

Todas as campanhas publicitárias estão sujeitas a regras, que podem ser ainda mais rígidas quando comunicam com **crianças**. Sendo assim, confira as principais orientações para ações de marketing infantil determinadas pelo Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA) e pelo Conselho Nacional de Autorregulamentação Publicitária (Conar):

- Evitar verbos imperativos, como “compre”, “use” ou “peça aos seus pais”;
- Não desmerecer valores como amizade e respeito às pessoas e aos animais;
- Não incentivar qualquer tipo de discriminação;
- Evitar formato jornalístico ou similares que possam ser confundidos com notícia;
- Não associar crianças e adolescentes a situações ilegais, perigosas ou socialmente condenáveis;
- Evitar o uso de personagens do universo infantil para chamar atenção das crianças;
- Não desvalorizar a autoridade dos pais ou responsáveis.



Deixar de cumprir estas determinações pode levar a multas, sanções legais e consequências negativas para a imagem da sua marca. Portanto, sempre revise estes pontos antes de criar qualquer conteúdo voltado para o Dia das Crianças.

Acesse o [link](#) e veja a regulamentação completa.





Os queridinhos das crianças

Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA), conheça os setores que mais cresceram em 2022:



Recreação e Lazer
(+22%)



Móveis, Eletrônicos e Lojas de Departamento
(+16%)



Livrarias, Papelarias e Afins
(+15,8%)



Alimentação
(+14,3%)



Demais Setores
(+12,7%)



Vestuário
(+9,4%)



Preparado para vender mais?

Agora é a hora de colocar em prática da pra baixar mais o texto para não ficar esse espaço, tratar a imagem e colocar sombra.

Especialmente no Dia das Crianças, o presente é parte importante da celebração da data comemorativa, simboliza uma demonstração de afeto e é a materialização de uma memória que pode durar a vida toda e tornar a infância mais lúdica e feliz!





**Gostou desse conteúdo?
Acompanhe nosso site e
nossas redes sociais.**



cdlpoa.com.br



[@cdlpoa](https://www.instagram.com/cdlpoa)



CDL POA