

Dia das Mães 2024



Dicas:

O Dia das Mães é uma grande oportunidade para que pequenos negócios vendam mais. Analisar o comportamento do cliente é essencial para pensar estratégias que envolvam criatividade e personalização.



Geração Silenciosa (1923 a 1946)

Práticas e econômicas em seus hábitos de consumo, essas mães valorizam a qualidade e a durabilidade dos produtos e são leais a suas marcas favoritas.

Como encantá-la?

Com produtos e serviços personalizados e práticos para uso diário.

O que fazer?

- ♥ Aposte nas conexões e no afeto.
- ♥ Use embalagens que tornem o presente mais significativo.



Baby Boomers (1947 e 1963)

Essas mães possuem forte senso de liderança. São mais tradicionais e exigentes quanto à qualidade, além de fiéis às marcas, valorizando a estabilidade.

Como encantá-la?

Com produtos e serviços mais tradicionais e com apelo sentimental, que sejam exclusivos e de qualidade.

O que fazer?

- ♥ Promova uma boa experiência de compra e passe confiança durante a venda.



Geração X (1964 a 1983)

São mães práticas, que buscam por equilíbrio em seus hábitos. Cresceram num período de transição tecnológica. Prezam pela qualidade do que consomem.

Como encantá-la?

Com produtos e serviços que promovam o bem-estar.

O que fazer?

- ♥ Entregue qualidade e invista na personalização.
- ♥ Alinhe-se às necessidades práticas dessas mães.



Geração Y (Millennials) (1984 a 1995)

Essas mães valorizam experiências significativas. Elas possuem forte relação com a tecnologia. Valorizam mais experiências do que bens materiais.

Como encantá-la?

Com produtos e serviços inovadores.

O que fazer?

- ♥ Promova conexão com a marca e experiências sensoriais.
- ♥ Mostre seus compromissos socioambientais.



Geração Z (1995 a 2010)

São nativas digitais e valorizam a diversidade, a sustentabilidade, a autenticidade e a transparência das marcas. Gostam de experiências diferenciadas.

Como encantá-la?

Com produtos e serviços práticos e fáceis que promovam a agilidade.

O que fazer?

- ♥ Invista em itens que reflitam as preferências e estilos de vida dessas mães.

Poder de influência:
as mães têm grande influência no comportamento de outras mulheres – encante-as;

Presentes criativos:
a criatividade está em alta e é um elemento chave para as datas comemorativas;

Valores e visões de mundo:
trabalhe com um propósito que encante as mães e as torne fiéis a sua marca;

Estratégia phygital e multicanais:
esteja presente no físico e no digital – deixe seu cliente escolher onde e como comprar;

Sustentabilidade:
é uma necessidade das marcas, uma vez que os consumidores estão cada vez mais engajados sobre o tema.

Fluidez entre gerações:
gerações são influenciadas por diversos fatores. É importante entender que o comportamento nem sempre está condicionado à idade, mas aos interesses de cada um. Entenda seu cliente em sua individualidade!