

Dia dos Namorados 2024

O Dia dos Namorados está chegando! Conheça os hábitos de consumo das diferentes gerações de casais e prepare-se para a data.



Como se comportam e consomem:



Querem ser presenteados com:



Palavras-chave:



Dicas:

Geração Silenciosa
nascidos entre 1928 e 1945



Grande parte já está aposentada. Podem optar por comemorações mais intimistas, preferir comprar em lojas físicas, pagar à vista e ser mais cautelosos sobre gastos.

Jóias, relógios, jantares, pequenas viagens, itens para a casa flores, cartões e chocolates.

Estabilidade, tradição, durabilidade, qualidade, valor e confiabilidade.

Gostam de pesquisar antes de comprar e comparam preços. Capriche nos descontos.

Geração Baby Boomer
nascidos entre 1946 e 1964



São financeiramente conscientes e optam por marcas de qualidade e duráveis. Valorizam o bem-estar físico e mental e o equilíbrio entre família e trabalho.

Jóias, relógios, jantares, produtos de beleza, day spa, viagens, roupas e passeios diversos.

Conveniência, saúde e bem-estar, segurança e experiências.

Estão cada vez mais adeptos às tecnologias, mas valorizam a comunicação pessoal. Trabalhe com vendas no físico e no digital.

Geração X
nascidos entre 1965 e 1980



São adeptos a inovações e utilizam a internet para várias finalidades. Dedicam tempo e energia para fortalecer laços e manter conexões. Muitos possuem uma mentalidade resiliente e pragmática.

Eletrônicos, ingressos para shows e eventos, viagens, produtos de beleza e moda, acessórios tecnológicos etc.

Criatividade, tecnologia, equilíbrio, investimento, praticidade e qualidade.

Valorizam a conveniência e a relação custo-benefício. Dê descontos progressivos e facilite com frete grátis e/ou cupons de desconto.

Geração Y ou Millenials
nascidos entre 1981 e 1996



São conectados, flexíveis, adaptáveis e procuram propósito na vida pessoal e profissional. Valorizam experiências memoráveis e significativas.

Experiências de viagem, dispositivos tecnológicos, assinaturas de streaming, produtos sustentáveis e experiências criativas.

Conectividade, itens com significado, sustentabilidade, experiências, tecnologia e personalização.

Buscam produtos e serviços alinhados aos seus valores, além de sustentáveis e tecnológicos. Venda com propósito para cativá-los.

Geração Z
nascidos entre 1995 e 2010



São altamente familiarizados com tecnologias. Valorizam a diversidade, a inclusão, a sustentabilidade e a transparência. Se ajustam rapidamente a mudanças e desafios.

Vouchers, assinaturas de streaming, roupas e acessórios *streetwear*, acessórios tecnológicos etc.

Tecnologia, diversidade, conectividade, experiências, autenticidade e instantaneidade.

São altamente influenciados pela internet e pelas redes sociais. Seja rápido e eficaz no atendimento, respondendo rapidamente as interações com clientes.

Ponto de atenção!

As 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!

Entre em contato com o Sebrae: 0800 570 0800