

# Dia dos Pais 2024: as gerações de pais

## Dicas gerais para vender mais

	Comportamento	Tendências de Consumo	O que ofertar?
 <p><b>Geração Silenciosa</b> nascidos entre 1928 e 1945</p>	Tradicionalistas, conservadores e econômicos. Preferem marcas confiáveis às quais são leais.	Produtos que enfatizam durabilidade e valor. Propensos a comprar em lojas físicas.	Ofereça produtos de qualidade, atendimento personalizado e realize promoções que destaquem a confiabilidade da marca.
 <p><b>Geração Baby Boomer</b> nascidos entre 1946 e 1964</p>	Valorizam a qualidade e estão dispostos a pagar mais por produtos premium. São adeptos a experimentar novas tecnologias.	Produtos que proporcionem experiências e conveniência e produtos e serviços relacionados à saúde e bem-estar.	Crie experiências de compras memoráveis, ofereça produtos relacionados ao bem-estar e trabalhe com a nostalgia.
 <p><b>Geração X</b> nascidos entre 1965 e 1980</p>	Mais pragmáticos, valorizam a praticidade e o custo-benefício. Costumam comprar no online e no físico.	Produtos tecnológicos e inovadores. Preferem marcas autênticas e transparentes.	Ofereça produtos inovadores e práticos, esteja presente no mundo online e trabalhe com a autenticidade.
 <p><b>Geração Y ou Millenials</b> nascidos entre 1981 e 1996</p>	Buscam conveniência, experiências personalizadas e são muito influenciados por recomendações e redes sociais. Valorizam sustentabilidade e ética.	Produtos ecológicos e sustentáveis e serviços que ofereçam personalização e conveniência digital.	Venda produtos sustentáveis, trabalhe o valor da marca, utilize redes sociais para engajamento e ofereça experiências personalizadas e interativas.
 <p><b>Geração Z</b> nascidos entre 1997 e 2012</p>	Altamente conectados e influenciados pelas redes sociais. Preferem marcas que sejam autênticas e inclusivas. Valorizam inovação e agilidade na entrega.	Produtos inovadores e tecnológicos.	Ofereça produtos e serviços que sejam rápidos e inovadores e seja transparente e autêntico na comunicação.

**Promoções personalizadas:** ofereça presentes ou combos personalizados e descontos especiais para diferentes gerações de pais.

**Marketing digital e presença online:** utilize as redes sociais e faça parcerias para divulgar sua marca.

**Engajamento com a marca:** faça promoções interativas que incentivem os clientes a contarem suas histórias.

**Sustentabilidade e ética:** destaque produtos que sejam sustentáveis e eco-friendly.

**Experiências de compra memoráveis:** crie experiências de compra encantadoras e invista no atendimento.

**Tecnologia e Inovação:** facilite processos de compra online e utilize ferramentas digitais para melhorar a experiência do cliente.

**Invista em campanhas e estratégias de divulgação:** apele para campanhas nostálgicas e emocionais que contem histórias emocionantes que conectem os consumidores com sua marca.

Entre em contato com o Sebrae: 0800 570 0800