

Teads

The Global Media Platform

APROVEITE AO MÁXIMO ESTA TEMPORADA DE FESTAS

A Teads realizou uma pesquisa para entender como os consumidores planejam suas compras e comemorações para a época mais festiva do ano



Sobre a pesquisa

A Teads, em parceria com a Netquest, entrevistou online 1.835 pessoas na América Latina para saber como os latino-americanos estão se preparando para este Natal e quais são seus planos de comemoração. A pesquisa é dividida por gênero e faixa etária e foi realizada em agosto de 2020.

- Como as pessoas vão celebrar o Natal?
- Onde buscam inspiração para presentes?
- O que pretendem comprar?

	Total	Gênero		Idade			
		Homens	Mulheres	18-24	25-34	35-44	45+
Total	1835	917	918	456	457	460	462
Argentina	303	151	152	76	76	75	76
Chile	307	153	154	75	77	75	80
Colômbia	308	157	151	76	75	78	79
México	309	153	156	77	77	79	76
Perú	302	150	152	75	76	75	76
Brasil	306	153	153	77	76	78	75

Os brasileiros estão ansiosos para comemorar e começar suas compras de Natal.

Esta temporada de Natal será diferente em comparação com os anos anteriores. No entanto, os consumidores adaptaram-se a esta nova realidade e estão ansiosos para recuperar o tempo perdido.

Os brasileiros são festivos, e para eles o Natal é uma das festas mais importantes do ano. É o momento perfeito para se encontrar e comemorar com seus entes queridos.

Saiba como as pessoas planejam comemorar e fazer compras neste período de festas.



89%

dos usuários planeja celebrar o Natal



82%

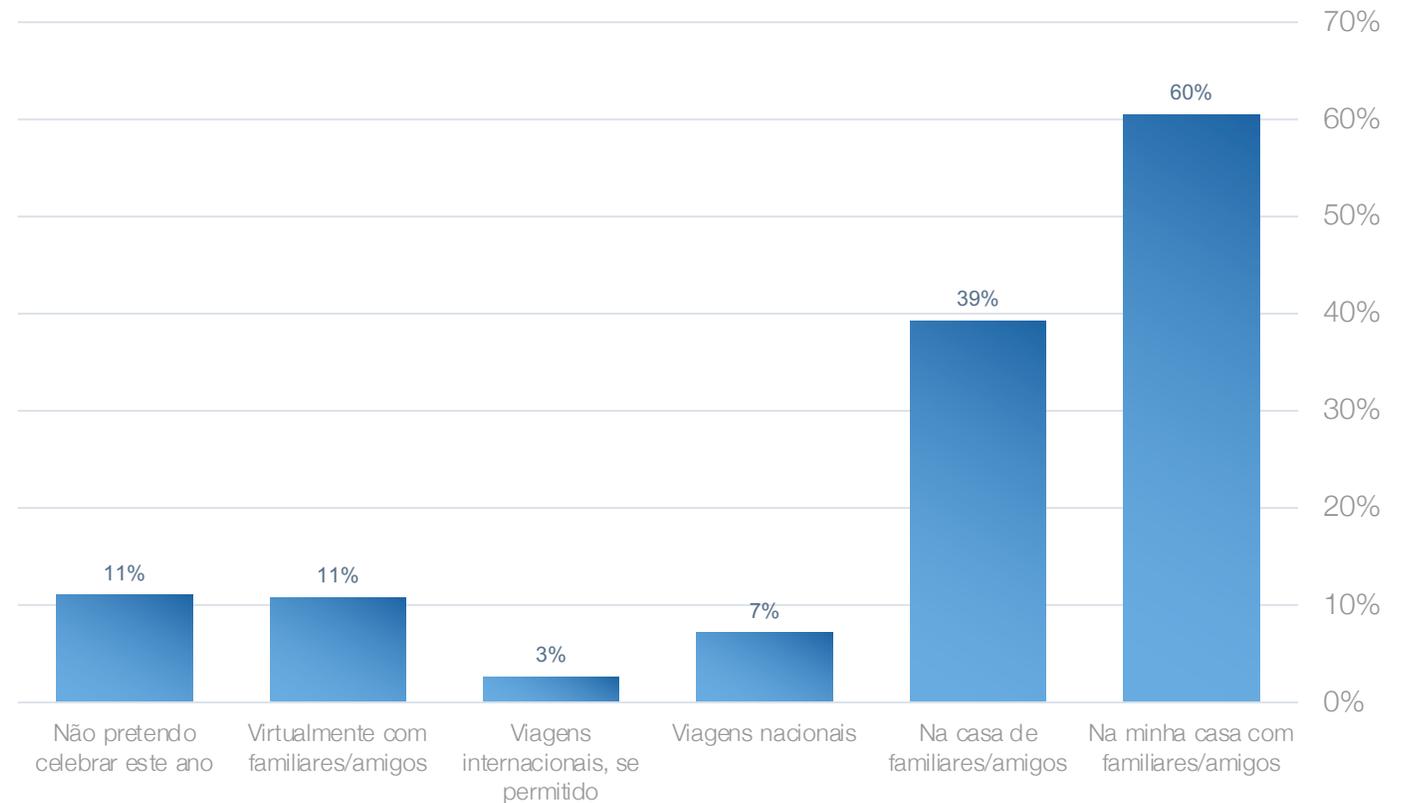
dos que celebrarão o Natal planejam comprar presentes.

Quais são seus planos para celebrar o Natal?

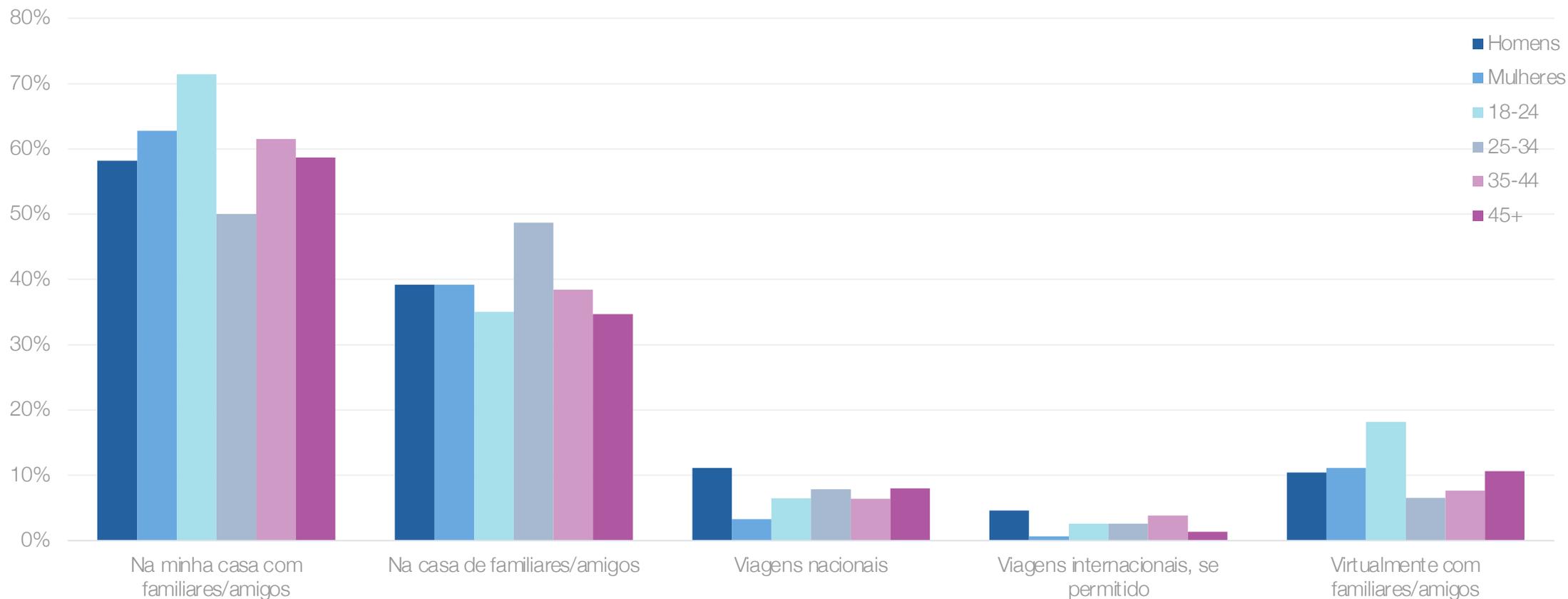
89%

dos usuários brasileiros
celebrarão de alguma maneira

- ✓ **Viagens domésticas** são uma boa alternativa para comemorar este ano
- ✓ À medida que o Brasil relaxa suas medidas de isolamento, **as pessoas preferem celebrar fisicamente com amigos e familiares**
- ✓ Apenas **11% dos brasileiros planejam comemorar virtualmente**



Como os diferentes gêneros e idades planejam celebrar?



Para quem comemora, já é hora de começar a buscar inspiração para os presentes

Onde os consumidores buscam inspiração?

68%

Busca na internet

51%

Durante os eventos
especiais de desconto

42%

Site da
loja/marca

29%

Recomendações de
amigos e familiares

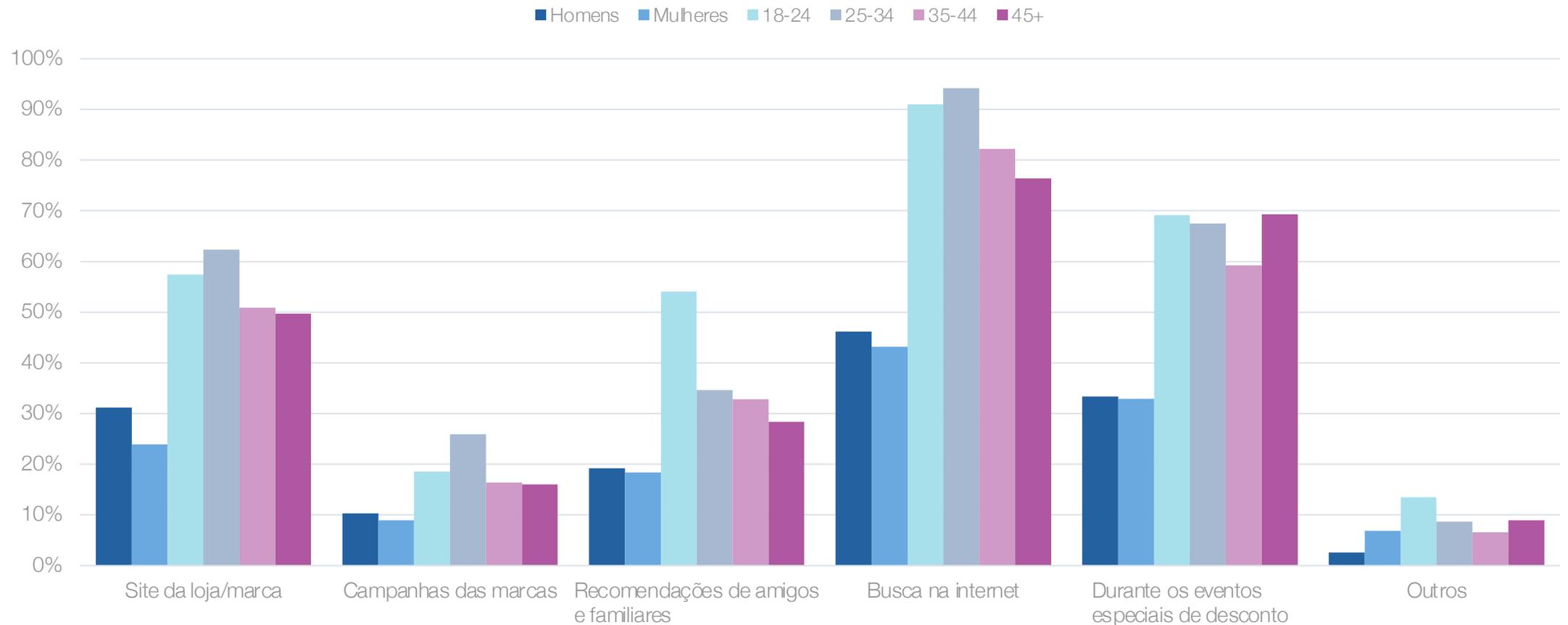
15%

Campanhas das
marcas

Onde encontrar inspiração? Distribuição por gênero e idade

Independentemente de gênero e idade, a pesquisa na Internet é a principal fonte de inspiração para presentes!

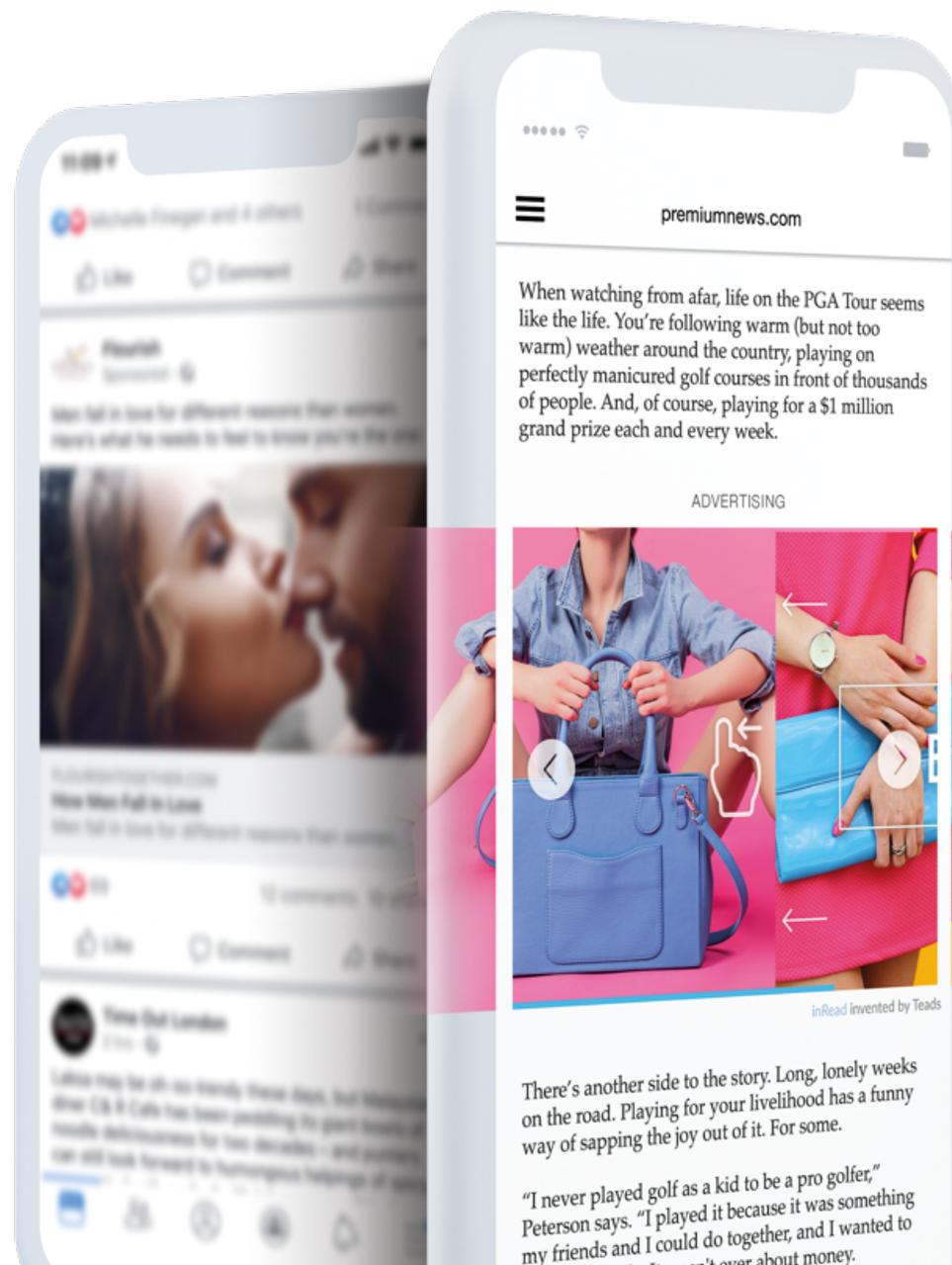
Aproveite esta oportunidade para se posicionar em conteúdo relevante onde as pessoas buscam inspiração



Esteja presente onde seu público está.

Anuncie em conteúdo editorial de qualidade e direcione tráfego incremental para seu site.

Conheça mais sobre
Teads Traffic Acquisition



11,3
segundos

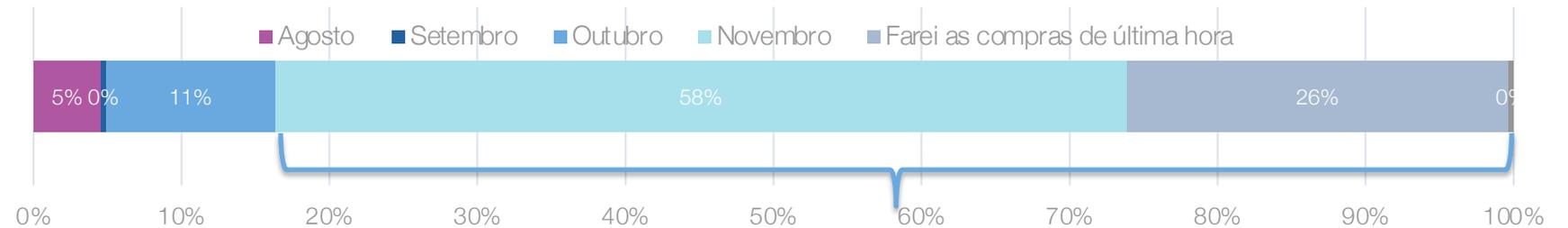
**Tempo médio de
visualização**
(de acordo com a Moat)

Teads

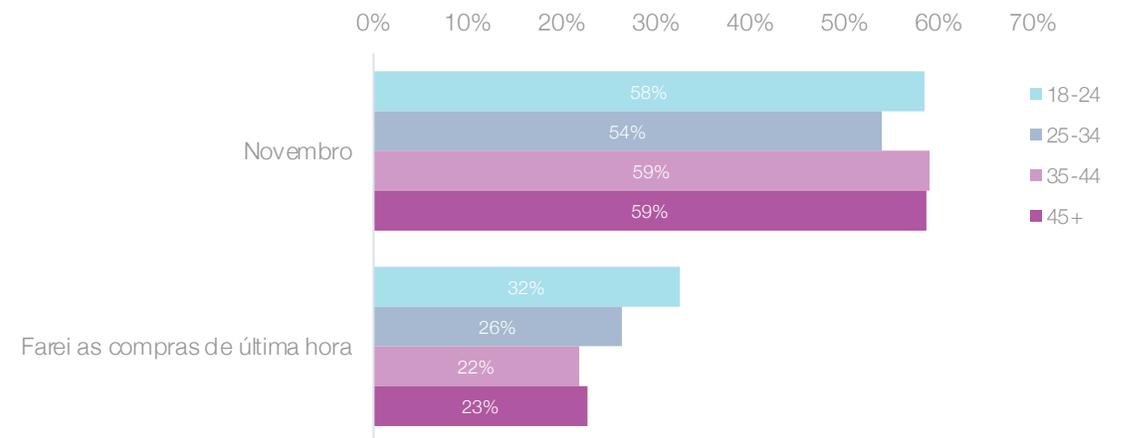
Quando começarão a comprar?

84%

fará suas compras de Natal em novembro e dezembro



Em todas as faixas etárias, os usuários planejam iniciar suas pesquisas e / ou compras em **Novembro**



Não espere até o último minuto para ativar suas campanhas. As pessoas já procuram presentes e a sua marca pode entrar na lista de compras.

Promoções e descontos são muito importantes para esta temporada

Depois de buscar inspiração e fazer sua lista de compras, o consumidor aproveita as ofertas e promoções.

53%

Pretendem **diminuir** custos para os presentes

19%

Pretende comprar somente produtos com **desconto**

25%

Não mudará seu orçamento

7%

Pretendem **investir mais** no seus presentes

Embora esta temporada de festas seja única, as marcas estratégicas e eficientes no uso de promoções, poderão desfrutar positivamente deste período.



Os que mais comprarão este ano

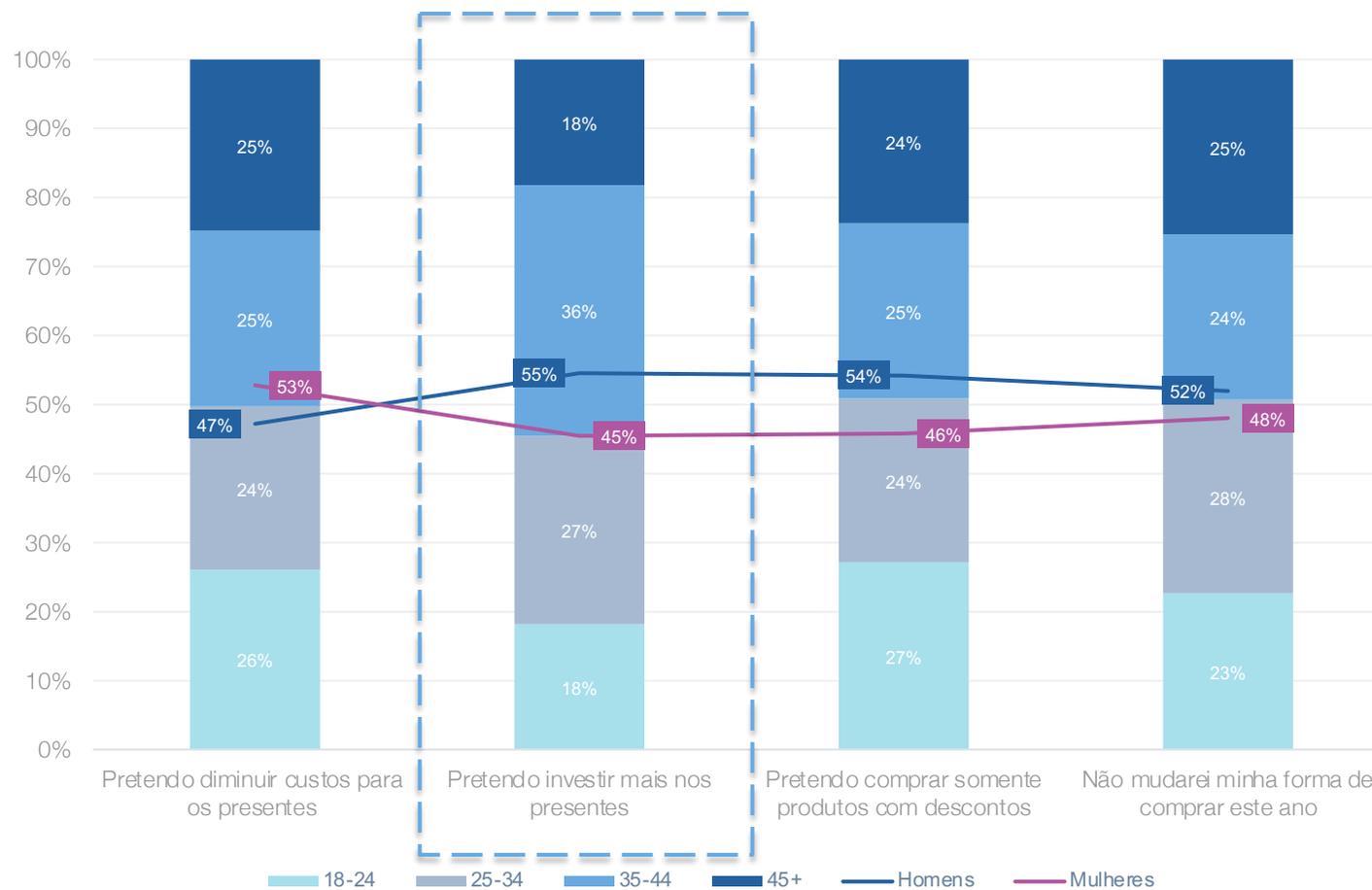
Dos que pretendem investir mais em presentes

36%

Possui entre 35 e 44 anos

55%

São homens



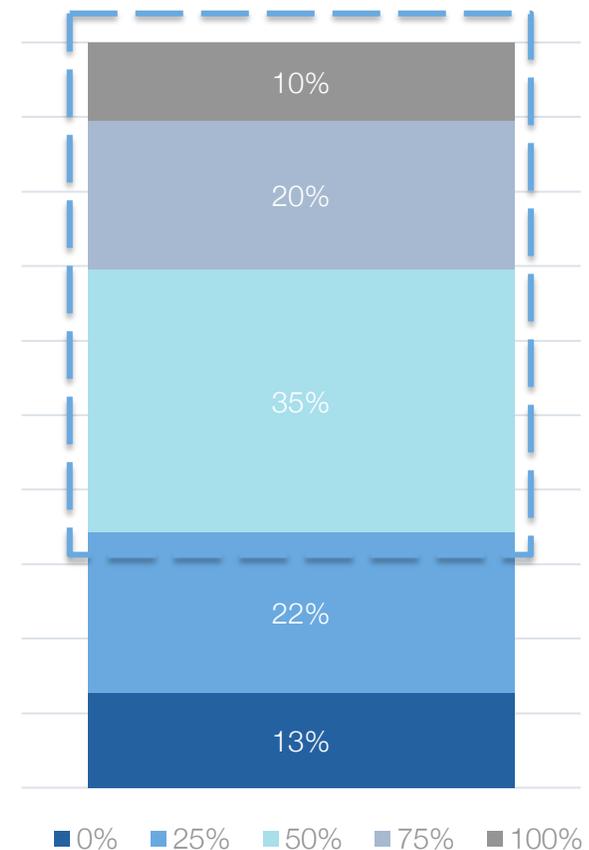
Espera-se que eventos promocionais façam parte das compras

No cenário atual, as pessoas planejam diminuir custos para as festas de fim de ano. Os eventos promocionais são vistos como uma oportunidade de fazer mais compras por um preço mais conveniente.

65%

pretende comprar mais da metade de seus presentes durante eventos promocionais (Black Friday, Cyber Monday).

É importante estar presente antes e durante esses eventos promocionais. Ofertas especiais e campanhas que destacam o custo benefício tendem a ser mais atrativas para esse público.



As pessoas planejam comprar em lojas físicas e on-line

Com as restrições em vigor, as pessoas estão diversificando seus métodos de compra, e as compras on-line terão um papel importante neste período de festas.

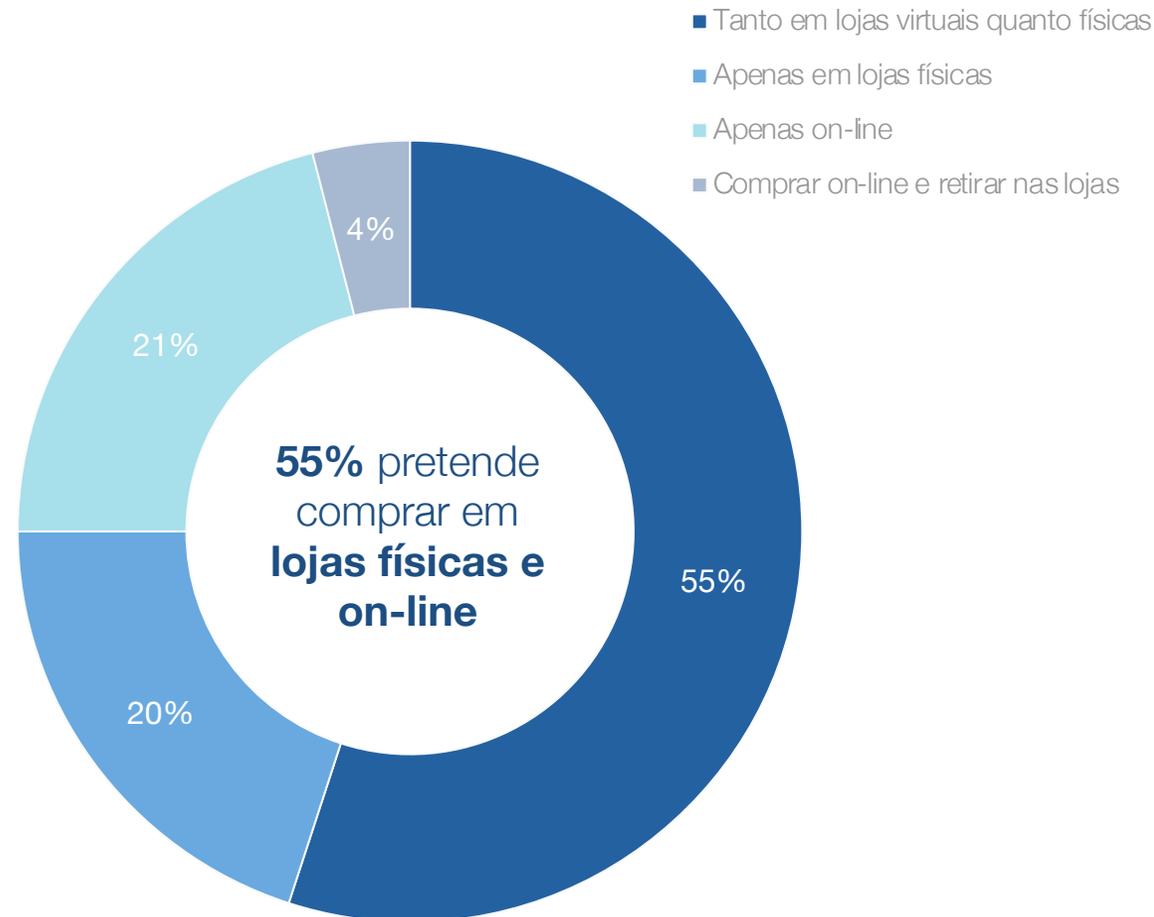
55%

pretende comprar em lojas físicas e on-line

21%

pretende comprar apenas on-line

Gere intenção de compra e tráfego para seu site de e-commerce. Ative e otimize sua campanha para resultados de fim de funil e aproveite ao máximo deste período de festas.



Família e casais estão ainda mais próximos neste Natal e representam a maioria dos destinatários de presentes

83%

Para familiares

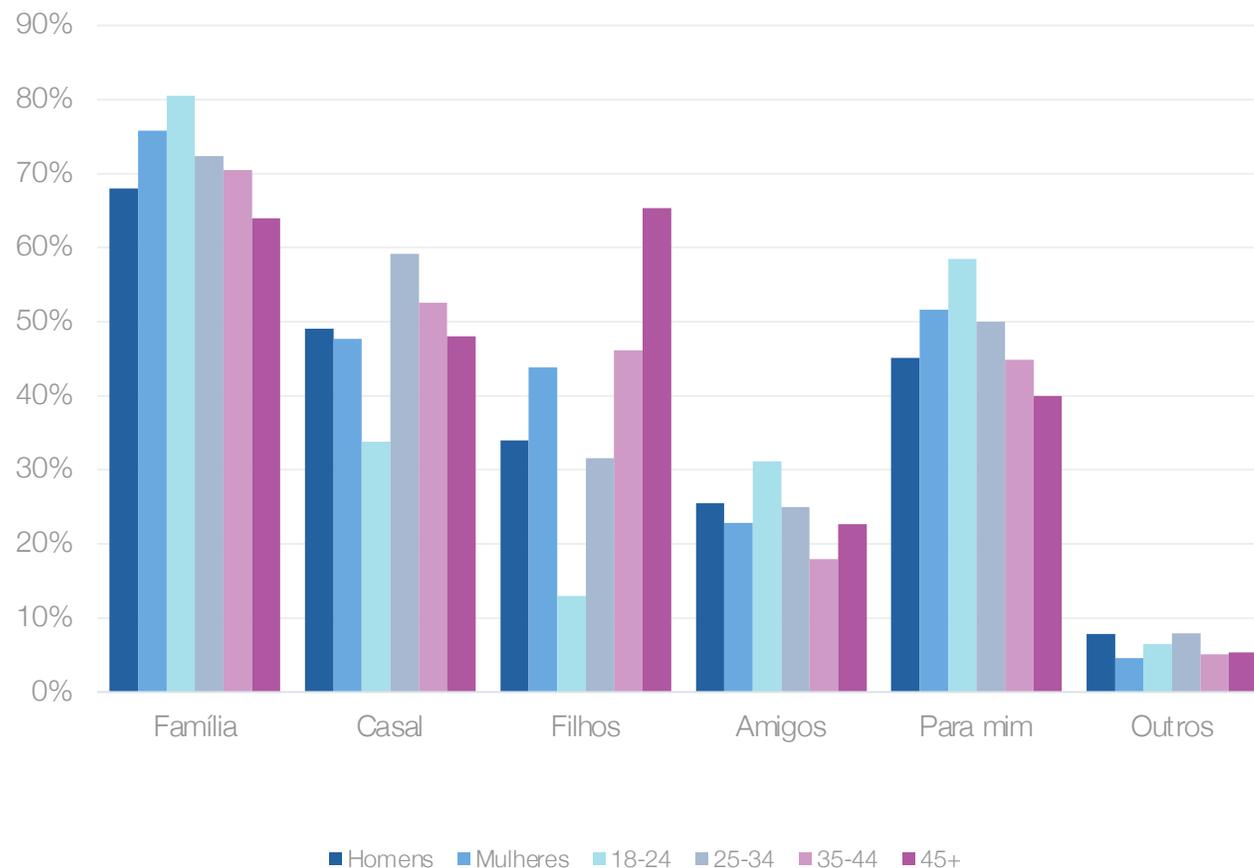
44%

Para parceiro/
parceira

38%

Para filhos

- Presentear a “si mesmo” é mais popular entre a faixa etária de 18 a 24 anos (58%)
- Pessoas com mais de 45 anos são mais propensas a presentear filhos (65%)
- 76% das mulheres vai comprar presentes para familiares
- 59% das pessoas entre 25 e 34 anos busca presentes para seu parceiro/a
- Presentes para amigos são mais populares entre os jovens de 18 a 24 anos (31%)



Atributos que impactam na decisão de compra

38%

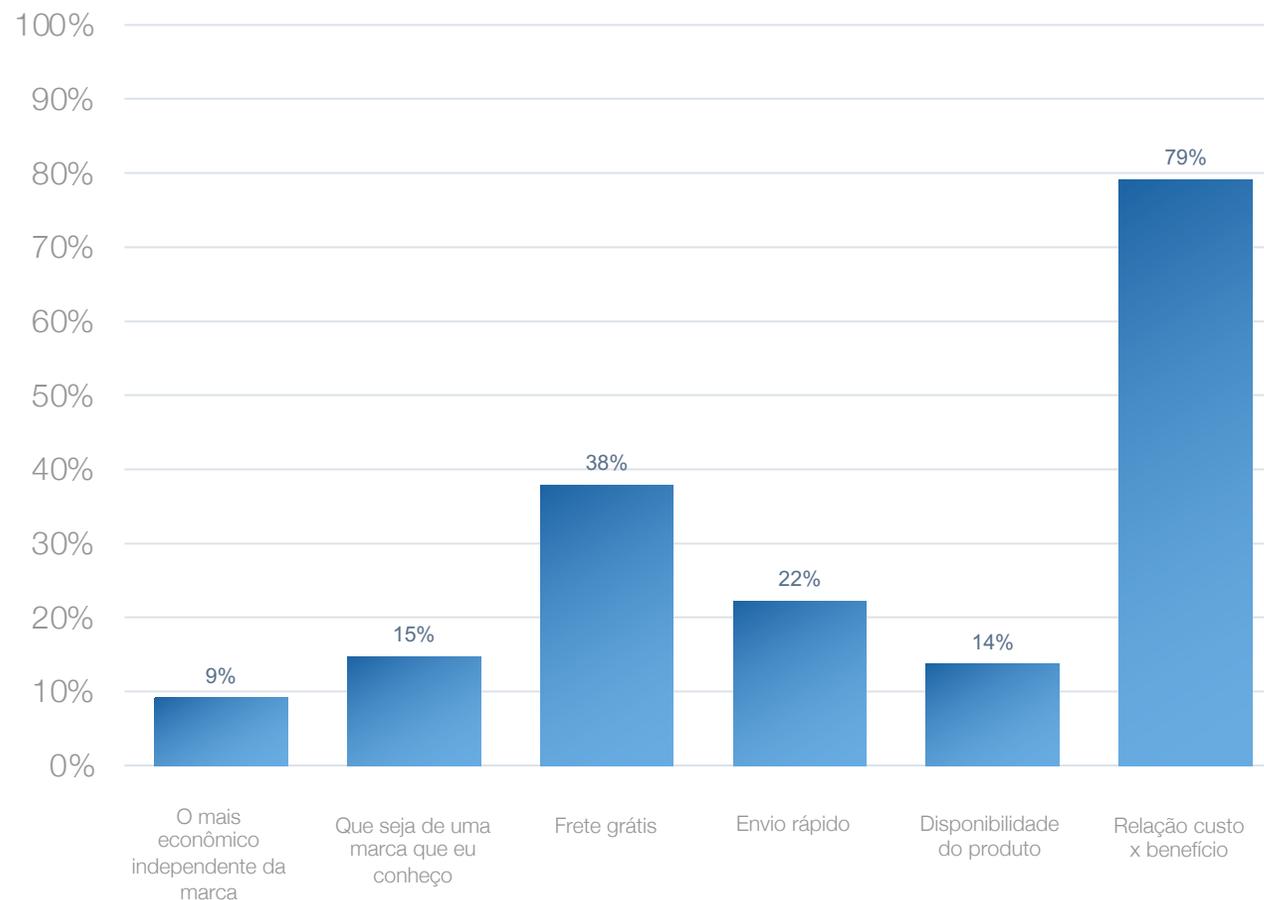
Considera o **frete grátis** como uma das qualidades mais importantes

22%

Considera o **envio rápido** como uma das qualidades mais importantes

Mesmo com restrições de orçamento, o preço não é necessariamente o atributo mais importante. **91%** das pessoas não planeja comprar necessariamente os produtos mais baratos independente da marca

Ao escolher o presente perfeito, as pessoas valorizam atributos específicos que podem ser aproveitados e claramente comunicados em sua campanha.



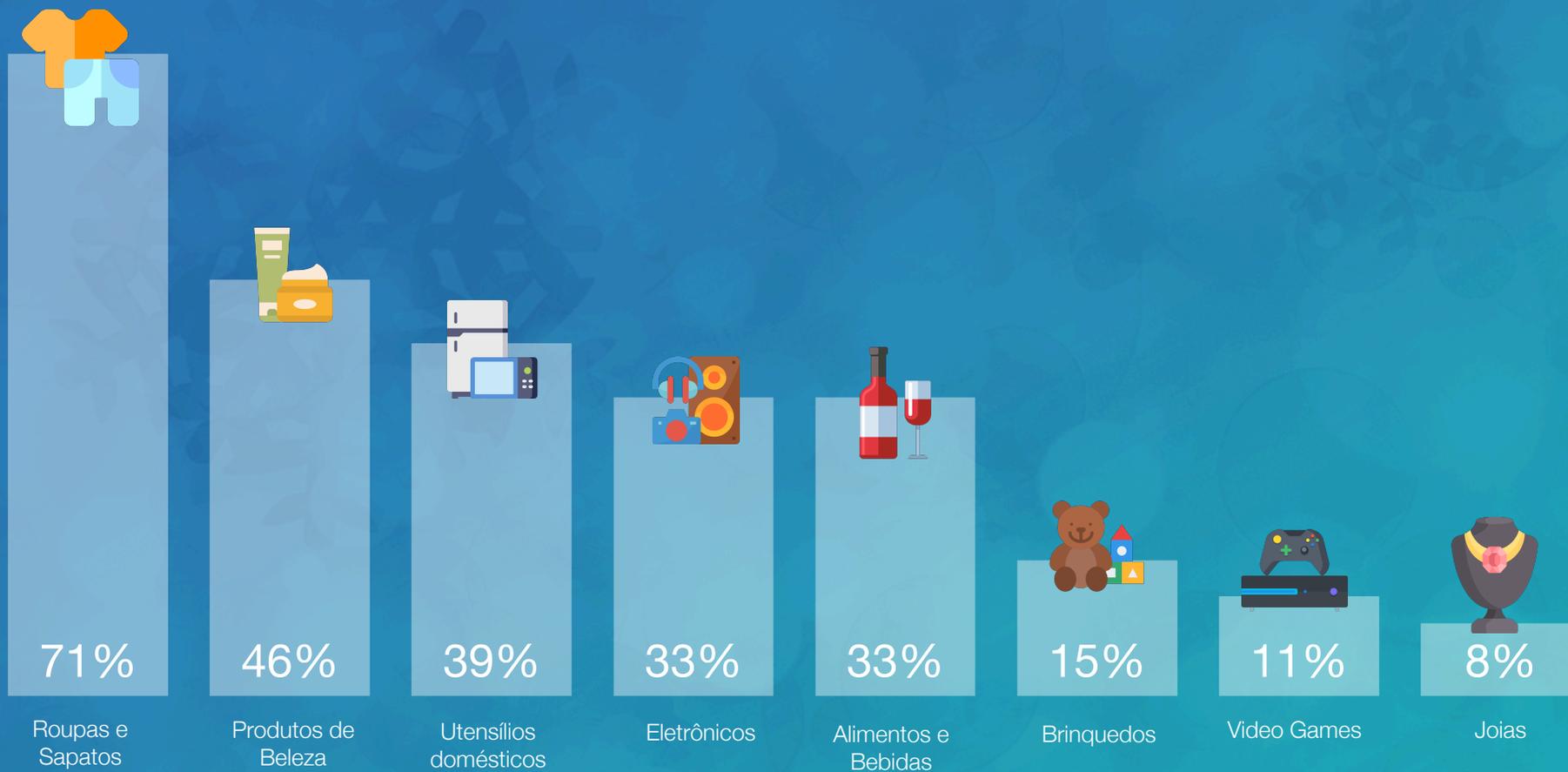


Teads STUDIO

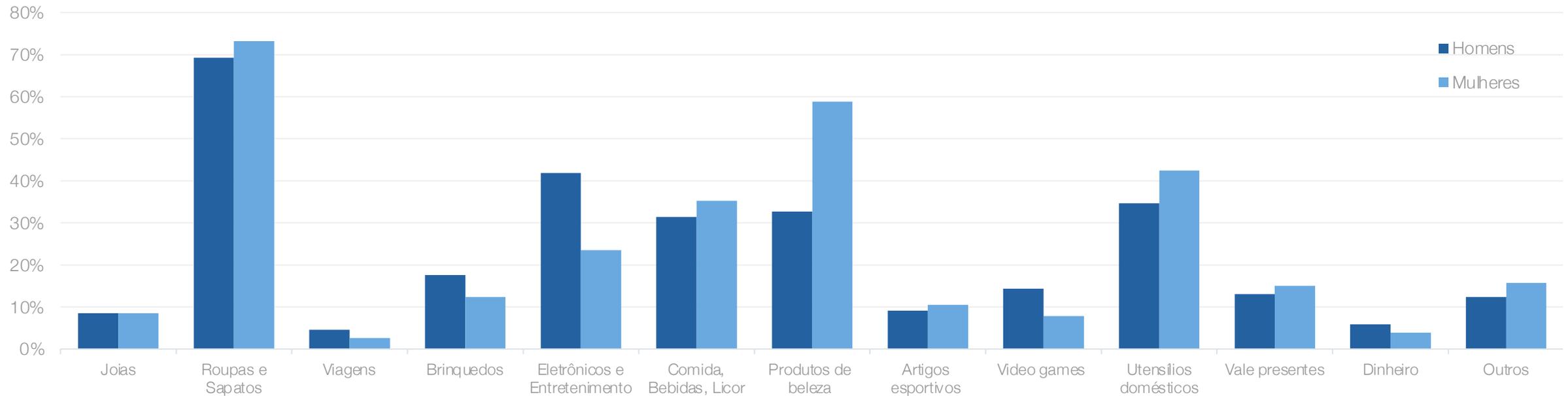
É importante que as campanhas destaquem os atributos que os consumidores procuram para seus presentes, como custo-benefício e frete grátis.

Você pode otimizar seus criativos para torná-los mais eficientes.

O que os consumidores pretendem comprar para o Natal?



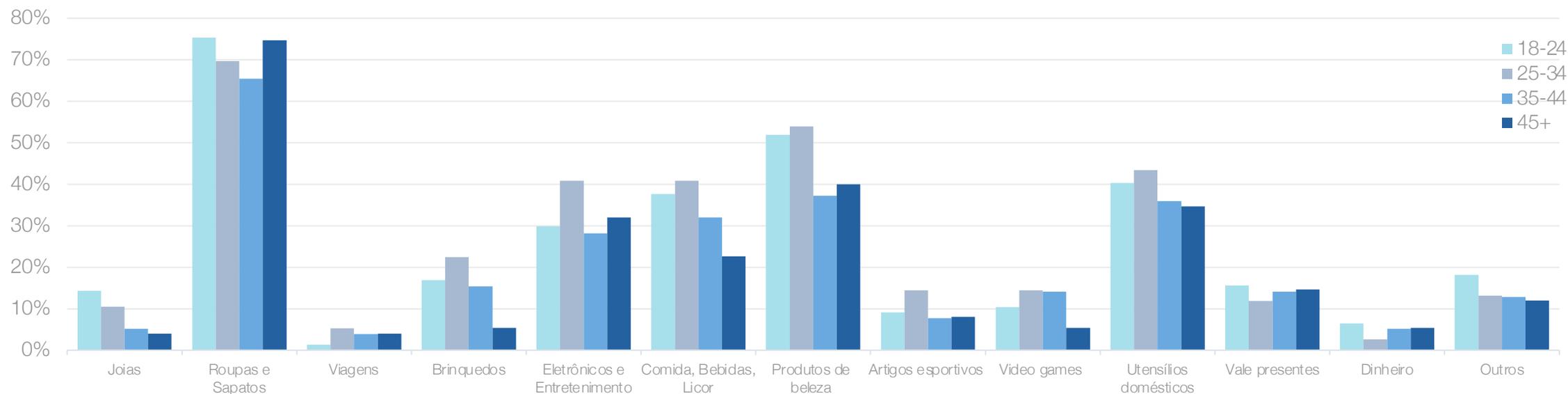
Presentes que as pessoas pretendem dar, por gênero



- As mulheres pretendem comprar mais **roupas e sapatos (73%)**, **brinquedos (53%)** e **produtos de beleza (59%)** do que os homens
- Os homens comprarão mais **eletrônicos e entretenimento (42%)**, **brinquedos (18%)** e **videogames (14%)** do que as mulheres

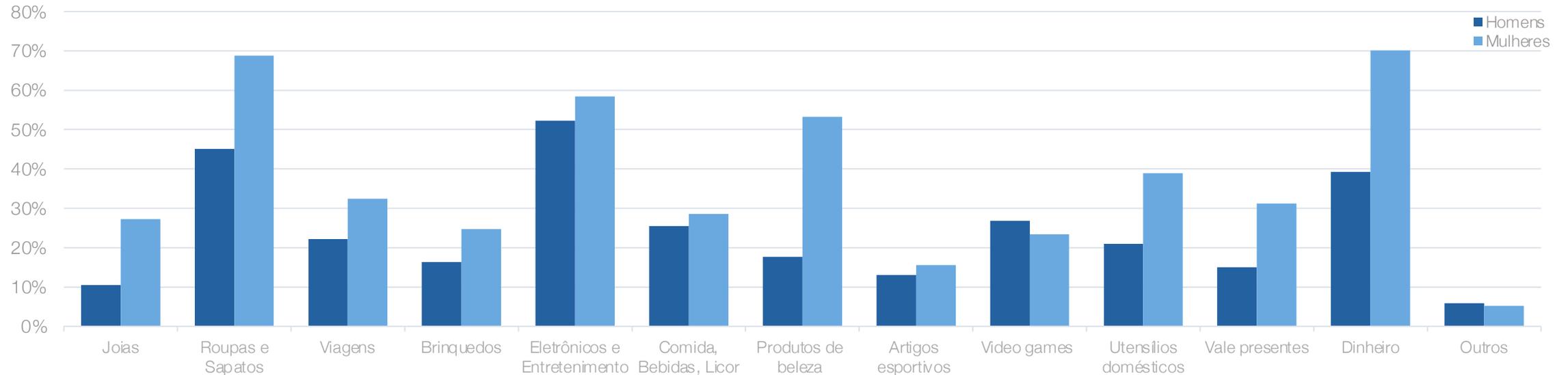
Durante a fase de busca ou intenção de compra, é o momento mais importante para captar a atenção do usuário e aproveitar as vantagens de plataformas como a Teads, para gerar tráfego incremental aos sites. Quanto maior o tráfego, maior será a oportunidade de conversão.

Quais presentes os consumidores planejam dar de acordo com a idade?



- **52%** das pessoas de **18 a 24 anos** consideram dar **produtos de beleza**
- **54%** das pessoas de **25 a 34 anos** planejam comprar **produtos de beleza** e **43%** **utensílios domésticos**
- **75%** das pessoas com **mais de 45 anos** consideram dar **roupas e sapatos**

Expectativas diferentes sobre os presentes que cada gênero deseja receber



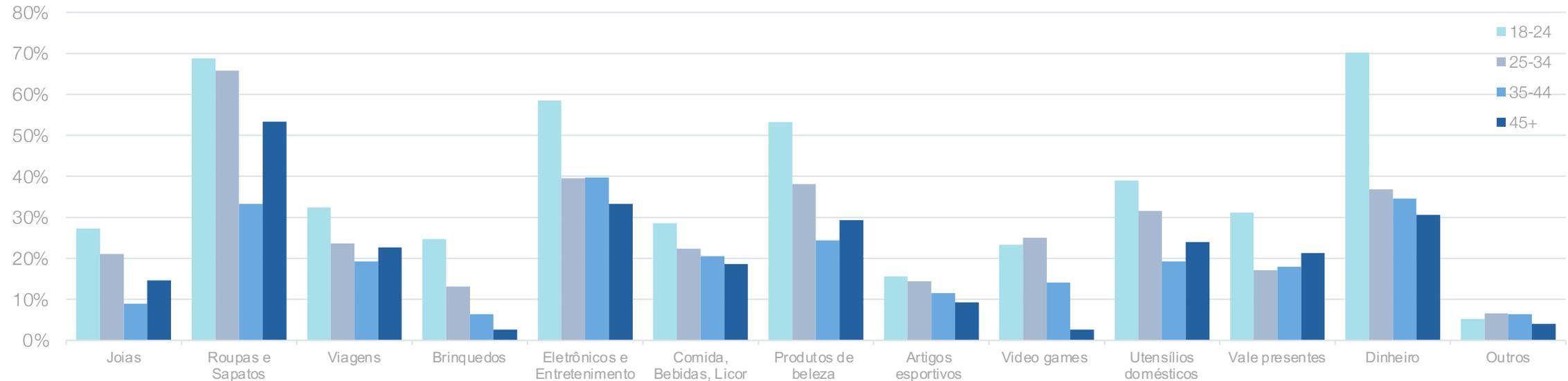
Mulheres

- 69% esperam roupas e sapatos
- 58% eletrônicos e entretenimento
- 53% produtos de beleza
- 39% utensílios domésticos
- 32% viagens
- 27% joias

Homens

- 52% esperam eletrônicos e entretenimento
- 45% roupas e sapatos
- 27% vídeo games
- 25% alimentos e bebidas
- 22% viagens
- 21% utensílios domésticos

Presentes mais desejados, por idade



- **Eletrônicos e Entretenimento (40%)** é o presente mais desejado por pessoas entre **35 e 44 anos**
- **Roupas e sapatos (69%), eletrônicos (58%), produtos de beleza (53%) e utensílios domésticos (39%)** são os mais desejados pelas pessoas de **18 a 24 anos**
- **Roupas e sapatos (53%), produtos de beleza (29%) e utensílios domésticos (24%)** são mais desejados por pessoas acima de **45 anos**.

Quem é o novo comprador no Natal?

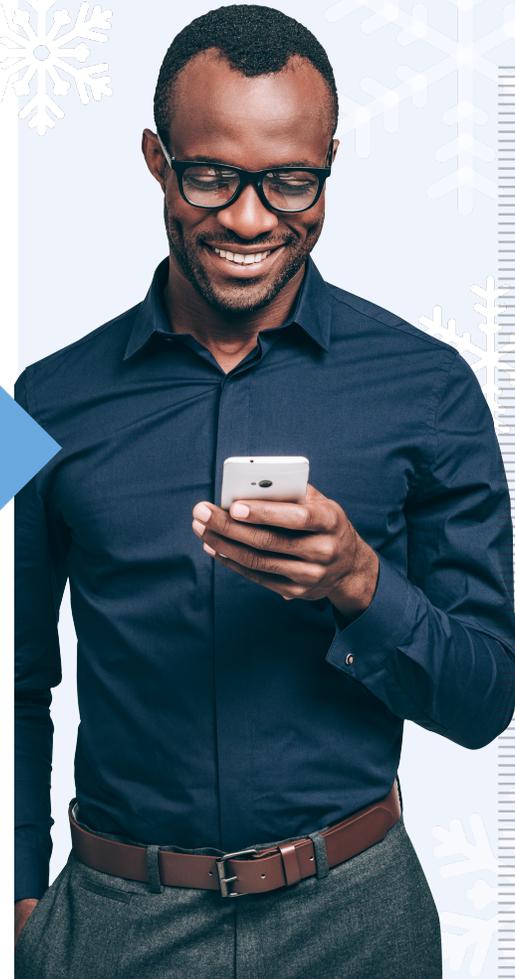
As pessoas procuram produtos diferentes e novas formas de festejar, sem perder o espírito natalino.

Para que as campanhas da marca alcancem seus potenciais clientes e impactem o público certo, a Teads desenvolveu uma série de públicos a partir dos resultados da pesquisa. Esses públicos foram criados levando-se em consideração o perfil do comprador no Natal, seus interesses e hábitos de consumo on-line.

Agora você pode ativar suas campanhas direcionadas a esses públicos!

Teads Custom Audiences para o Natal

- Compradores de última hora
- Buscadores de descontos
- Compradores multicanais
- Buscadores de inspiração
- Viajantes nacionais
- Os festivos
- Dando eletrônicos
- Presenteando crianças
- Compradores de luxo





Compradores de última hora

Os compradores de última hora são muito ocupados, mas compram sempre o melhor presente para festejar com a família nos últimos meses do ano.



Presenteando crianças

Compradores com filhos, pensando em como deixar todos mais felizes em casa. Quanto mais divertido, melhor será o presente.



Compradores de luxo

Usuários que tendem a gastar mais do que o usuário médio. Para eles, parecer luxuoso sempre vale o esforço extra.



Buscadores de inspiração

Compradores que procuram on-line ideias para os seus presentes de Natal.



Buscadores de descontos

Esses compradores estão sempre em busca das melhores ofertas nos últimos meses do ano.



Dando eletrônicos

Usuários esperando ofertas para poder dar presentes eletrônicos aos seus entes queridos.



Os festivos

Compradores em "modo de festa" 24/7. Eles compram produtos CPG, alimentos, bebidas e decorações para dar um toque especial à festa.



Compradores Multicanal

O que importa não é a plataforma, mas sim que seja uma boa compra: sapatos, roupas, produtos de beleza, entretenimento e produtos para o lar da loja física ou on-line.



Viajantes nacionais

Compradores que desejavam uma grande viagem. Isso não os impede de desfrutar de pequenas viagens perto de casa e de conhecer cada vez mais o seu país.

Teads

The Global Media Platform