

ALERTA DE INTELIGÊNCIA

SEBRAE

PÚBLICA



Médio e Longo Prazo



Oportunidade



Ambiente de Negócios, Setores de Jogos, Alimentos e Transporte



SEBRAE/PR



0800

0800 570 0800



Como a Geração Z Gasta seu Dinheiro? Estudos apontam as tendências de consumo...

Levantamento da NG.CASH destaca que a posse de bens de consumo duráveis não faz parte dos planos dos jovens; e estudo do Itaú Unibanco, aponta que fastfood e aplicativos de transporte estão entre os gastos mais recorrentes.

Os jovens nascidos entre 1995 e 2010, na chamada Geração Z, estão cada vez mais cobiçados pelas empresas, **devido a sua entrada no mercado de trabalho e aumento de renda**, tornando-os potenciais consumidores.

De acordo com o estudo realizado pelo NG.CASH, com mais de 1 milhão de participantes dessa geração, **o público elegeu o PIX como seu principal método de pagamento**, correspondendo a 49% das respostas, e o cartão de crédito continua forte, ocupando pouco mais de 40% das transações. Outra tendência destacada no estudo mostra que os Gen Z **ganharam 12% a mais no primeiro trimestre em relação a 2022, e mais ganhos significa mais gastos**. Tratando-se das marcas, as duas primeiras colocações foram destinadas a jogos, sendo eles Free Fire e Roblox. Transporte e alimentação aparecem logo em seguida, com destaque para a Uber e para o iFood.

Já o levantamento do Itaú Unibanco **aponta que os gastos com jogos eletrônicos e aparelhos de videogames cresceram 519% entre 2022 e 2023**. Esses jovens também passaram **a gastar muito mais com sites de emprego**. Assim, assinaturas em sites como LinkedIn, e outros, cresceu 403% no período que compara os dois primeiros meses do ano passado a este ano.

Fontes: Forbes; Valor Investe

Por que é relevante?

A notícia é relevante, pois representa uma tendência e insights sobre um mercado consumidor em ascensão. Compreender como essa geração gasta seu dinheiro, e quais são suas preferências de consumo, é fundamental para os pequenos negócios se adaptarem e atenderem às demandas, ajustando sua oferta de produtos ou serviços e criando estratégias de marketing direcionadas. A geração Z tem características e comportamentos de consumo únicos, como preferência por experiências personalizadas, valorização da sustentabilidade, influência das redes sociais e engajamento com marcas que compartilham seus valores. Ao entender essas características, os pequenos negócios podem adaptar suas estratégias.

Direcionamentos para o seu negócio:

- É preciso estar atento a esta geração. Para isso, analise os dados e insights fornecidos e busque compreender como isso se aplica ao seu setor e ao seu público-alvo. Considere o desenvolvimento de produtos ou serviços que se alinhem com os valores, experiências e preocupações dessa geração.
- A Geração Z está muito presente nas redes sociais e as utiliza como uma fonte importante de informação e influência. Invista em uma estratégia de marketing digital eficaz, esteja ativo nas redes sociais relevantes para o seu público-alvo e explore formas de se conectar e engajar a Geração Z. Além disso, é preciso manter-se atualizado com as tendências e inovações relevantes para o seu setor. Esteja disposto a adotar mudanças em seu negócio para se manter relevante e atraente.