

ECONOMIA

Sindivarejista projeta um aumento de 9,5% nas vendas para a segunda data que mais movimentava as lojas, perdendo apenas para o Natal. O crescimento é maior do que os 6,8% registrados em 2024

Fotos: Minervino Júnior/CB/DA Press



Angélica Mayer compra o que a mãe estiver precisando muito



Matheus Borges, franqueado da Natura, espera R\$ 140 de ticket médio



Keyla Moitinho (E), da Sonho dos Pés, espera vender 15% a mais

Comércio está otimista para o Dia das Mães

» MILA FERREIRA

Depois do Natal, o Dia das Mães é a data que mais movimentava o comércio varejista no Brasil. Seguindo a tendência nacional, no Distrito Federal não é diferente. De acordo com o Sindicato do Comércio Varejista (Sindivarejista-DF), a previsão é de que as vendas aumentem até 9,5% com relação ao Dia das Mães do ano passado. O crescimento deve ser maior do que o registrado em 2024 com relação a 2023, quando o aumento foi de 6,8%. Para o levantamento, foram ouvidas 127 empresas de diferentes segmentos do varejo.

A tradição de presentear aquelas que nos deram a vida sempre leva muitas pessoas às lojas, aquecendo a economia, gerando emprego e renda. Segundo o sindicato, o pico das vendas para a data será a partir do dia 7. No dia 11, domingo, muitos estabelecimentos funcionarão para atender consumidores de última hora.

Segundo o presidente do Sindivarejista, Sebastião Abritta, o setor está mais otimista, entre outros motivos, pela retomada da confiança do consumidor. “A geração de emprego e renda também está em alta, o que faz com que as pessoas tenham mais poder aquisitivo. A maior personalização das ações promocionais também têm impulsionado o otimismo do setor”, avalia. “Com planejamento estruturado e estratégias bem executadas, o varejista tem oportunidade de potencializar suas vendas e fortalecer os seus negócios nesta temporada”, completa.

Segundo o levantamento do sindicato, os presentes mais procurados serão roupas (29%), calçados (24%), perfumes (17%) e objetos para o lar (16%). “Os lojistas estão bem estocados, investiram em coleção nova de inverno; a linha de acessórios, calçados e perfumaria está muito boa também. Eles investiram na equipe de atendimento e algumas lojas estão parcelando em até 12 vezes, dependendo do produto. A linha branca também está com uma tecnologia inovadora e é bem comercializada neste período como televisores, geladeiras, etc. Aparelhos celulares também são muito procurados para o Dia das Mães”, enumera Abritta.

O **Correio** foi às ruas e conversou com alguns consumidores, que começam a se mobilizar e se programar para adquirir os presentes de Dia das Mães. A biomédica Mayana Bernardes, 35 anos, prefere presentear a mãe com acessórios para o dia a dia. Ela pretende gastar uma média de R\$ 500 com o presente. “Gosto de dar algo que ela vá usar bastante, como bolsa ou sapato, para elevar a autoestima dela”, conta.



Mayana Bernardes (E) prefere presentear a mãe com acessórios para o dia a dia. A amiga Bruna Salvador costuma optar por algo que ajude a relaxar, como uma viagem

Estimativas

Crescimento das vendas em 2024, com relação a 2023: 6,8%

Expectativa de crescimento em 2025, com relação a 2024
Entre **7% e 9,5%**

Gasto médio com presentes
R\$ 190

Presentes mais procurados
Roupas **29%**
Calçados **24%**
Perfumes **17%**
Objetos para o lar **16%**

Formas de pagamento
Cartões de crédito e de débito **49%**
Pix **37%**
Cheques **14%**

*Fonte: Sindivarejista-DF

Amiga de Mayana, a enfermeira Bruna Salvador, 33, foi com ela ao shopping, mas optou por outras escolhas. “Na minha casa, a gente tem uma regra de que é proibido dar coisa de casa no Dia das Mães. Não gostamos de dar nada que remeta a trabalho, pelo contrário. Eu gosto de presentear com algo para ajudar a relaxar, como um day spa, uma pequena viagem, ou um passeio. Neste ano, quero gastar uns R\$ 300, em média”, antecipa.

Preparação

Por se tratar da segunda data mais importante para o comércio, o Sindivarejista ajuda os empresários com estratégias de marketing e divulgação. “Nós instruímos os associados que invistam em campanhas on-line via redes sociais para conectar os clientes com a loja. Sempre orientamos também que montem vitrines atrativas, divulgando tanto os produtos quanto as condições de pagamento”, explica Sebastião Abritta.

Outra recomendação da entidade aos comerciantes é que treinem os

vendedores para que eles possam reconhecer as necessidades dos clientes e transformar o atendimento em uma experiência. Além disso, é preciso conhecer bem o produto que se está vendendo. “Treinamento de equipe faz toda a diferença. Não adianta investir em rede social e inteligência artificial se o cliente for à loja e o vendedor não conseguir fechar a venda”, destaca o dirigente.

Há cinco anos em Brasília, uma das franquias da loja Sonho dos Pés fica no Pátio Brasil e é um estabelecimento bastante procurado no Dia das Mães. Para este ano, a direção da loja espera um aumento de 15% nas vendas em relação ao mesmo período de 2024. “O ano passado foi histórico para nós; no Dia das Mães, batemos recorde de vendas e esperamos superá-lo”, afirma, destacando que a loja atende de adolescentes até senhoras. “Nosso objetivo é democratizar a moda”, ressalta Keyla Moitinho, diretora de franquias.

Há apenas um ano no Pátio Brasil, a franquia Natura garante que está pronta para a segunda data mais movimentada do ano. “Nós abrimos no meio de abril

do ano passado e, ainda assim, conseguimos bater a meta devido ao Dia das Mães. Para este ano, nosso planejamento começou dois meses antes, com reforço de estoque, marketing e planejamento. A vitrine, por exemplo, preparamos um mês antes”, enfatiza o franqueado Matheus Borges Lopes. “Temos muitas opções de kits, que atraem os compradores, pois são presentes personalizados. Para este ano, esperamos um ticket médio de cerca de R\$ 140 por venda para esta data”, estima.

A previsão do Sindivarejista mostra ainda que cartões de crédito e de débito devem responder por 49% das vendas, ficando o Pix com 37% e os pagamentos com cheques, com 14%. A bancária Angélica Mayer, 49, mora em Brasília e a mãe dela, no Mato Grosso do Sul, mas nunca deixa de presentear. “Eu espero o Dia das Mães para dar algo de que ela esteja precisando muito, como eletrodomésticos. Daí, eu sempre parcelo no crédito. Já dei geladeira, microondas e, este ano, darei um fogão. Ela gosta muito de cozinhar e receber pessoas em casa, então, para ela, será um presente”, compartilha.