

The background of the entire image is a photograph of the NRF 2025 event. It shows a stage with two men in suits sitting in armchairs for a panel discussion. Behind them is a large screen displaying the NRF logo. To the right, another screen shows a cityscape with the NRF logo repeated across it. The audience is visible in the foreground, and the SAP Theatre logo is visible in the top right corner of the stage area.

NRF 2025

Tendências e Insights para
transformar o seu e-commerce

yampi.com.br



O varejo em plena transformação

A NRF 2025 provou que o varejo nunca esteve tão dinâmico e desafiador. Novas tecnologias, mudanças no comportamento do consumidor e a reinvenção de modelos tradicionais estão moldando o futuro do comércio global.

Maior evento de varejo do mundo, a NRF Retail's Big Show acontece anualmente em Nova York e reúne algumas das principais marcas do comércio, varejo e e-commerce. A Yampi esteve presente e agora trazemos um compilado dos nossos aprendizados.

Neste material, você vai encontrar conhecimentos indispensáveis e insights da NRF 2025 para te ajudar a navegar por essa nova era. Vamos explorar como a tecnologia, a autenticidade e a experiência do cliente podem ser os pilares para o sucesso no e-commerce.

Com este material, a Yampi reafirma seu compromisso em ajudar lojistas a se adaptarem às transformações do mercado e a prosperarem no mundo digital.



“Participar da NRF é sempre uma experiência única e enriquecedora. É o lugar onde as principais tendências do varejo global são apresentadas, inspirando inovações e transformações. Além disso, o networking com líderes do setor proporciona conexões valiosas e aprendizados que fazem toda a diferença para o futuro dos negócios.”



Lucas Colette CEO da Yampi



Principais tendências apresentadas na NRF



Inteligência Artificial: A ferramenta do presente

A IA está transformando operações e experiências e promete auxiliar lojistas a alcançar ganhos expressivos de eficiência e oferecer interações mais relevantes aos clientes.

Destaques da NRF:

- ✓ Invista em plataformas de automação de marketing que permitam segmentar clientes com base em comportamento de compra.
- ✓ Utilize ferramentas de IA para recomendações personalizadas e análise preditiva de comportamento do cliente. Ferramentas como Google Analytics 4 e plataformas de CRM são um bom ponto de partida.
- ✓ Aposte na IA como impulsionadora de eficiência e personalização, mas mantenha a interação humana no centro do relacionamento com o cliente.

Exemplo prático:

O Walmart demonstrou como utiliza IA para prever demandas sazonais e ajustar estoques em tempo real, reduzindo desperdícios e aumentando a eficiência.

Como aplicar no e-commerce?

- ✓ Invista em plataformas de automação de marketing que permitam segmentar clientes com base em comportamento de compra.
- ✓ Utilize ferramentas de IA para recomendações personalizadas e análise preditiva de comportamento do cliente. Ferramentas como Google Analytics 4 e plataformas de CRM são um bom ponto de partida.
- ✓ Aposte na IA como impulsionadora de eficiência e personalização, mas mantenha a interação humana no centro do relacionamento com o cliente.

“Não é mais sobre se vamos usar a IA, mas como vamos usá-la”,



Paula Gonzalez Head de Produto da Yampi

Omnicanalidade 2.0: Integração total entre o físico e o digital

O consumidor de 2025 não diferencia mais entre compras online e offline. Ele espera uma experiência integrada e fluida entre todos os canais.

Destaques da NRF:

- ✓ **“Store fulfillment”**: modelos de negócio onde lojas físicas funcionam como centros de retirada e estoque para pedidos online.
- ✓ **Experiências híbridas**: tecnologias como realidade aumentada (AR) e realidade virtual (VR) permitem que os consumidores experimentem produtos online antes de comprá-los.

Exemplo prático:

A Target integrou sistemas de inventário físico e online, permitindo que 80% dos pedidos online fossem atendidos diretamente em lojas físicas.

Como aplicar no e-commerce?

- ✓ Ofereça serviços como “clique e retire” e disponibilize informações de estoque em tempo real no site.
- ✓ Invista em aplicativos que conectem lojas físicas e digitais, como QR codes para mostrar variações de produtos.
- ✓ Utilize aplicativos integrados à loja virtual, como sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) para integrar estoques.

“As lojas físicas devem ser mais do que um ponto de compra; precisam ser lugares de descoberta e experiências transformadoras para o cliente”



Nathalia Bettoni Head de Growth Marketing da Yampi

Sustentabilidade como pilar de decisão

Os consumidores, especialmente a Geração Z, estão priorizando marcas que adotam práticas sustentáveis.

Destaques da NRF:

- ✓ **Economia circular:** incentivo à recompra e reutilização de produtos é tendência para 2025, com exemplos bem-sucedidos de empresas como Walmart, IKEA e Target.
- ✓ **Produção ecológica:** as companhias estão adotando métodos de fabricação mais limpos e transparência total sobre sua cadeia de suprimentos.

Exemplo prático:

A Patagonia, marca de roupas, exibiu como seu modelo de negócios é inteiramente baseado na sustentabilidade, desde materiais reciclados até programas de reparo gratuito de produtos.

Como aplicar no e-commerce?

- ✓ Ofereça embalagens sustentáveis e programe campanhas que incentivem o consumo consciente.
- ✓ Destaque práticas ecológicas nas descrições de produtos e comunicações de marketing.

O varejo como entretenimento

O conceito de “retailtainment” — misturar varejo com entretenimento — está criando experiências memoráveis para os consumidores.

Destaques da NRF:

- ✓ **Lojas interativas:** ambientes onde o cliente não só compra, mas vivencia a marca.
- ✓ **Eventos ao vivo:** lives, workshops e experiências personalizadas estão em alta.

Exemplo prático:

A LEGO é um exemplo que está transformando suas lojas em verdadeiros hubs de experiência: criou espaços onde os clientes podem montar kits customizados e depois comprá-los.

Como aplicar no e-commerce?

- ✓ Realize lives semanais para apresentar novos produtos e interagir com os clientes em tempo real.
- ✓ Crie experiências online, como ferramentas de personalização ou simuladores virtuais.

Insights das visitas ao Google e TikTok

A comitiva da Yampi, em Nova York, teve a possibilidade de visitar algumas marcas referência em inovação.

Google: dados e personalização como diferencial

O Google destacou o poder dos dados para prever comportamentos de compra, criar campanhas hiperfocadas e otimizar resultados.

Principais lições:

- Análise preditiva: use ferramentas como Google Ads e Google Analytics 4 para prever demandas sazonais.
- SEO estratégico: conteúdo de qualidade aliado à pesquisa por palavras-chave continua sendo essencial para atrair tráfego orgânico.

Como aplicar:

- Segmente anúncios de forma granular, explorando interesses e dados comportamentais.
- Desenvolva conteúdos baseados nas perguntas mais comuns do seu público.

TikTok: criatividade autêntica que gera vendas

O TikTok reforçou a importância da autenticidade e do storytelling nas redes sociais.

Principais lições:

- Autenticidade vence: vídeos simples e espontâneos geram mais engajamento do que produções muito elaboradas.
- Engajamento da comunidade: incentivar os usuários a criar conteúdo com seus produtos pode aumentar o alcance.

Como aplicar:

- Use o TikTok para mostrar o “por trás das câmeras” da sua operação.
- Crie desafios ou hashtags específicas para engajar seu público.

Dicas práticas da NRF para o seu e-commerce

A NRF 2025 mostrou que o futuro do varejo está nas mãos de quem combina tecnologia, sustentabilidade e criatividade. As oportunidades estão aí — é hora de agir.

1. Adote a IA desde já

Use ferramentas de IA para personalizar experiências e otimizar campanhas.

2. Invista em omnicanalidade

Certifique-se de que a experiência do cliente seja fluida em todos os dispositivos e plataformas.

3. Torne a sustentabilidade visível

Crie uma seção no site dedicada às iniciativas ecológicas da sua marca.

4. Seja criativo nas redes sociais

Explore vídeos curtos para mostrar produtos e interagir com o público.

5. Avalie e ajuste continuamente

Teste novas estratégias em pequena escala antes de expandi-las.

Sobre a Yampi

A Yampi é uma plataforma de e-commerce completa para quem quer vender online de forma simples e escalável.

Com plano sem mensalidade para quem está começando e recursos essenciais para quem já está faturando, a Yampi oferece a possibilidade de criar uma loja virtual completa e personalizada, que se adapta a diferentes nichos de mercado e segmentos. Temos orgulho em dizer que o nosso checkout é o que mais converte no país.

Do e-commerce com estoque ao dropshipping: com a Yampi é o lojista que dita as regras do próprio negócio.

CRIAR CONTA GRÁTIS

yampi.com.br

