

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."



## Principais tendências apresentadas na NRF

## Inteligência Artificial: A ferramenta do presente

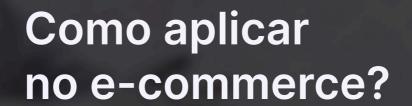
A lA está transformando operações e experiências e promete auxiliar lojistas a alcançar ganhos expressivos de eficiência e oferecer interações mais relevantes aos clientes.

### **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.



- 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 Gonsalez Head de Produto da Yampi

### Omnicanalidade 2.0: Integração total entre o físico e o digital

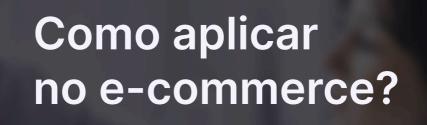
O consumidor de 2025 não diferencia mais entre compras online e offline. Ele espera uma experiência integrada e fluida entre todos os canais.

### **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.



- 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 bemsucedidos 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.



### O varejo como entretenimento

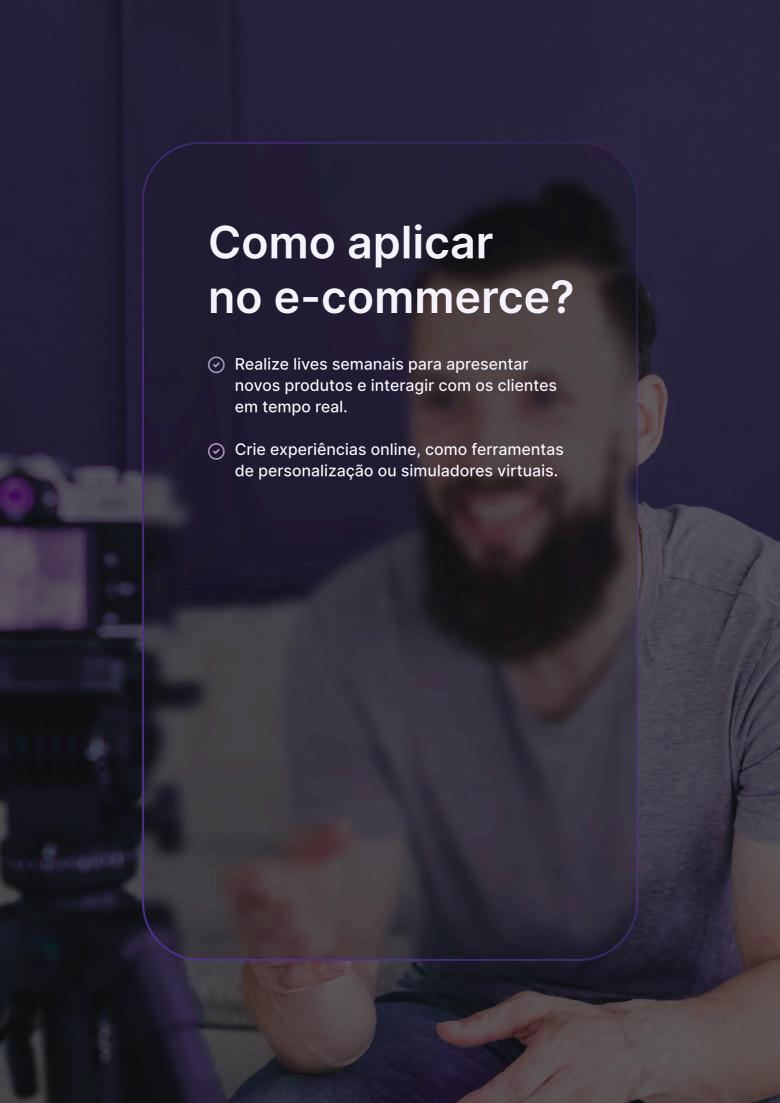
O conceito de "retailtainment" — misturar varejo com entretenimento — está criando experiências memoráveis para os consumidores.

### 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.



## 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

# **Yampi**