



Você realmente me conhece?

A evolução do comércio
personalizado

Março de 2025
Relatório com perspectivas da Circana

A personalização é a chave para um relacionamento autêntico um-a-um com os clientes e pode ajudar a melhorar as vendas e as experiências das marcas. Em última análise, impulsiona o desempenho e melhores resultados para os clientes. Enquanto dados e análises estão no coração de qualquer estratégia de personalização, os avanços da tecnologia digital revolucionaram as estratégias de personalização das marcas e do varejo.

A personalização evoluiu rapidamente das interações eficazes das vendas diretas aos clientes, mas limitadas em escala, para agora capitalizarem a riqueza de informações pessoais geradas pela explosão do comércio eletrônico, marketing orientado por dados e avanços rápidos em IA e machine-learning.

Tudo isso capacita os varejistas, como o acesso sem precedentes a uma infinidade de dados de consumidores em tempo real, tais como o comportamento de navegação, histórico de compras e informações demográficas que, juntos, fornecem um arsenal de estratégias de comunicação personalizadas para preverem as preferências dos consumidores. O resultado é um produto ou serviço hiperpersonalizado altamente envolvente e eficaz – chave para impulsionar o crescimento sustentado e a lealdade.





Personalização é
poderosa para
transformar **navegadores**
em **compradores.**

Uma ótima experiência personalizada pode se tornar essencial na jornada de compras do consumidor e tem o potencial de remodelar não apenas o relacionamento com o cliente, como também o de uma categoria. Os consumidores agora exigem isso. Na verdade, com

“até 95% das decisões de compra de alguma forma influenciadas por nossa mente subconsciente”,

imagine as possibilidades quando as estratégias de personalização são sustentadas por análises avançadas de dados e entregas rápidas? Marcas e varejistas podem antecipar e satisfazerem os desejos dos consumidores com experiências hiperpersonalizadas incomparáveis.

O comércio personalizado abrange todos os pontos de contato com o cliente no mais profundo nível de engajamento, construindo relacionamentos mais fortes e fomentando a lealdade e a confiança. Também permite que as marcas se destaquem em um mar de uniformidade – pense em uma categoria lotada de mensagens de marketing genéricas. A personalização também demonstra como sua marca valoriza seus clientes como indivíduos, melhorando assim a afinidade e a defesa da marca. E fornece informações valiosas, em tempo real, baseadas em dados, sobre o comportamento do consumidor – crítico para compras ou ajustes contínuos.

À medida que a tecnologia evolui, o potencial de personalização é infinito. Mas já oferece:

- **Maior engajamento do cliente** – Quando os consumidores sentem que você entende suas preferências e antecipa suas necessidades, isso aumenta a lealdade. Recomendações personalizadas, promoções direcionadas e conteúdo personalizado geram conexões mais profundas.
- **Aumento de vendas e receita** – Ao adaptar recomendações de produtos e promoções às preferências individuais, você pode aumentar a probabilidade de conversão. Isso comprovadamente leva a ticketes médios mais altos e aumento da fidelização do cliente.
- **Melhoria na retenção de clientes** – O comércio personalizado oferece experiências consistentes e relevantes. Isso aumenta a propensão dos compradores a retornarem para futuras compras.
- **Tomada de decisão baseada em dados** – Os dados coletados por meio de iniciativas de comércio personalizado fornecem insights valiosos sobre comportamento e preferências. Isso leva à decisões mais assertivas sobre o desenvolvimento de produtos, marketing e gestão de inventário.



É hora de personalizar, em tempo real

A personalização pode ajudar a melhorar as vendas e as experiências de marca, medir e acelerar a demanda em um cenário competitivo.

Os vencedores são aqueles que a sustentam com dados e análises especializados. As soluções da Circana aproveitam o poder do **Liquid AI** e da análise preditiva para garantir experiências de compra mais envolventes, relevantes e satisfatórias para os clientes dos nossos clientes, impulsionando, em última análise, o crescimento e a lealdade.

Siga-nos

