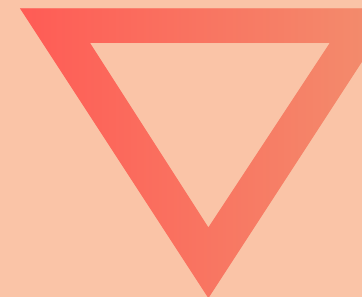
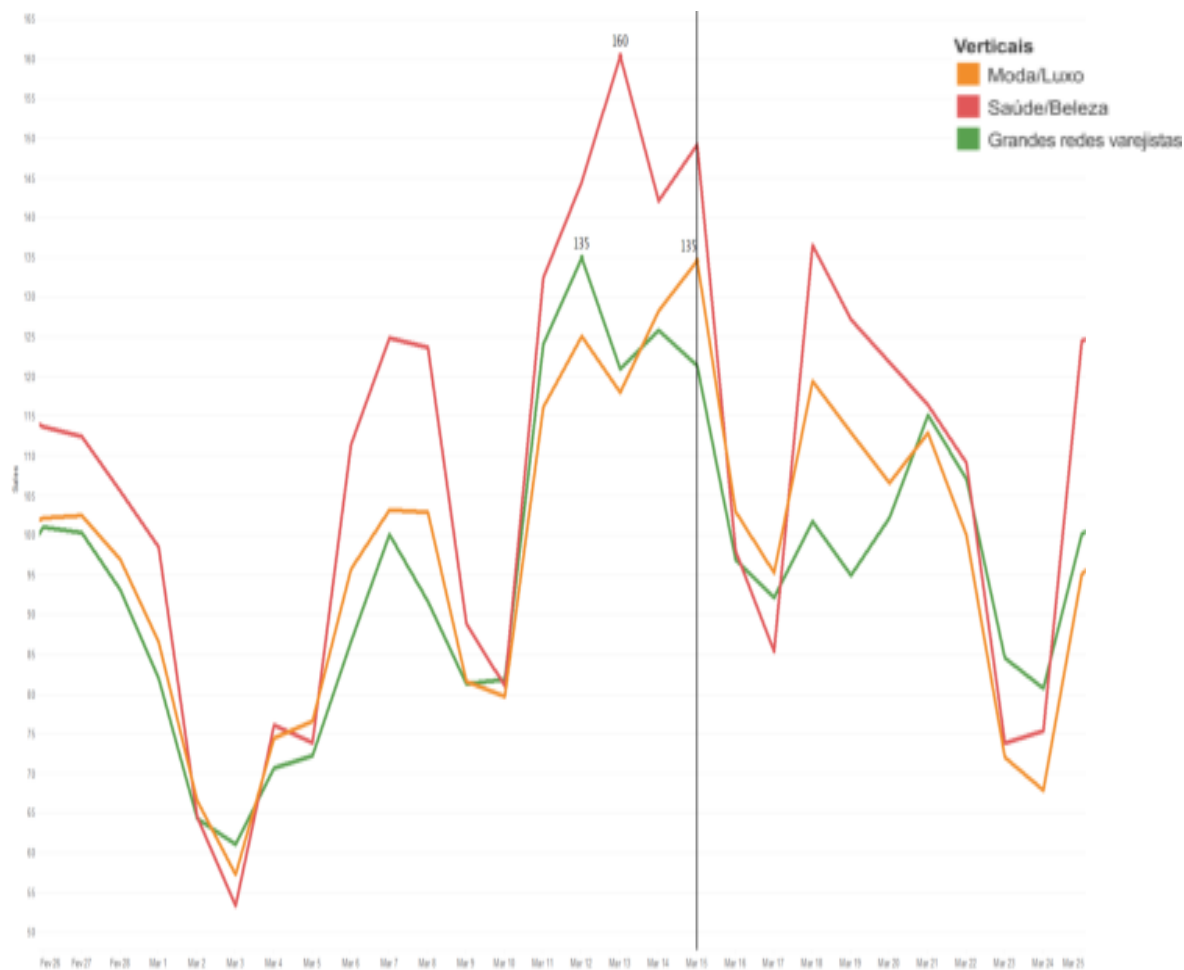


criteo.

O Dia do Consumidor no Brasil Preview 2020



Vendas por categoria do varejo



As principais categorias

As grandes redes varejistas são as primeiras a ver um pico nas vendas perto do Dia do Consumidor. Três dias antes do evento, as vendas aumentam em 35% em comparação com a média de dezembro.

Saúde/Beleza observam picos dois dias antes do evento, com um aumento de 60% nas vendas, que se estabilizam em +49% no Dia do Consumidor.

O setor de Moda/Luxo também mostra crescimento, com alta no Dia do Consumidor.

Taxa de conversão



Mais vendas, com mais frequência

Os consumidores mostram uma maior propensão a comprar itens das três categorias acima. Há um aumento de 19% nas vendas quatro dias antes do evento, com pico de 25% três dias antes.

A conversão permanece contínua pelos próximos três dias, incluindo o Dia do Consumidor.

Valor médio dos pedidos

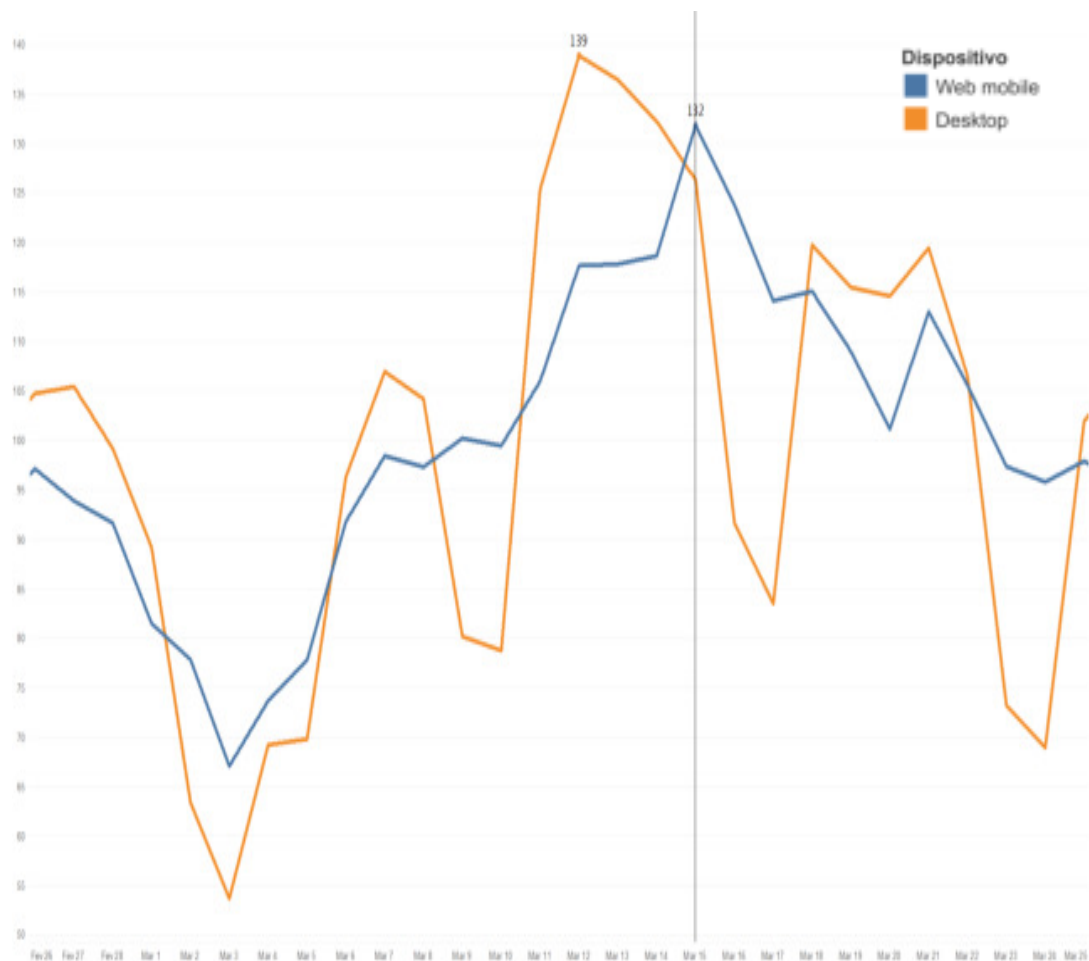


Pedidos grandes começam antes do Dia do Consumidor

O valor médio dos pedidos tem um pico quatro dias antes do Dia do Consumidor, aumentando 21% em relação à média de dezembro.

Os consumidores começam a comprar itens menores à medida que a data se aproxima.

Vendas por dispositivo

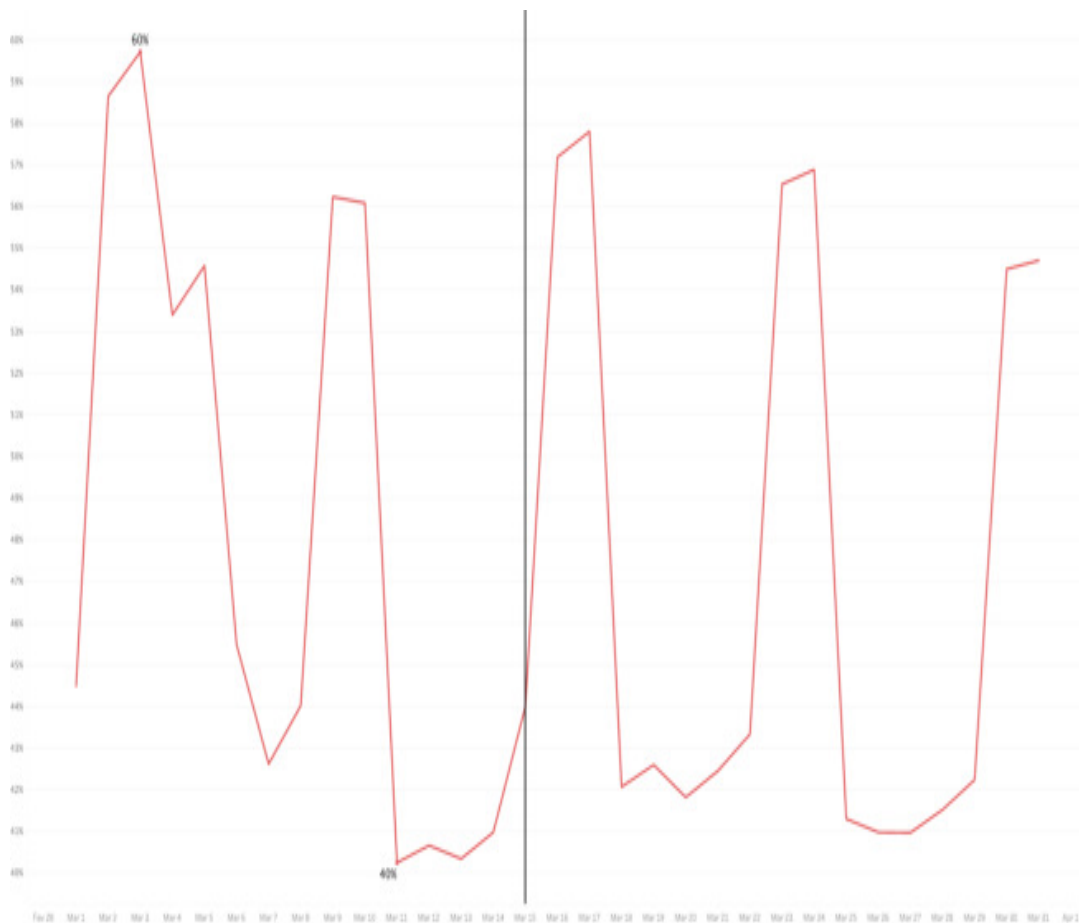


Foco na web mobile para consumidores de última hora

A web mobile mostra um aumento constante — de uma baixa local em 3 março a um pico no Dia do Consumidor.

As transações em desktop caem durante o final de semana anterior ao Dia do Consumidor, antes de um aumento acentuado na segunda-feira e na terça-feira da semana.

Share de vendas mobile



O mobile permanece parado

As vendas mobile tiveram pouco impacto no Dia do Consumidor — os picos ocorreram nos finais de semana.

Isso pode representar uma oportunidade para varejistas que pensam à frente: é hora de otimizar a experiência mobile para o Dia do Consumidor, ganhando significativo market share entre os usuários mobile.



Obrigado!

criteo.