

Geração Z e as experiências:

Aprenda a conquistar esses novos consumidores.

A Geração Z é conhecida por adorar experiências divertidas e autênticas. Esse foi o foco da palestra "*The Gen Z Effect: Redefining Dining Choices and Experiences for a New Generation*", ministrada por Lindsay Lions, da Coca-Cola, e Robert Byrne, da Technomic.

O Sebrae RS foi até Chicago na NRA Show 2023 e pegou os melhores momentos para ajudar a aplicar esses insights no teu negócio e conquistar essa nova geração de consumidores.

Descobrendo novas marcas e produtos

A Geração Z é altamente influenciada pelas redes sociais, sendo o YouTube, Shorts no YouTube, TikTok e Instagram suas principais fontes de descoberta de novas marcas e produtos. Eles confiam em conteúdo orgânico, muitas vezes produzido por amigos e outros usuários, o que gera uma demanda e necessidade em outros consumidores. Ou seja, fazer conteúdo próprio e real nas redes é uma grande oportunidade de chegar nessas pessoas.

Saúde em foco

A saúde é uma preocupação grande para a Geração Z. Eles buscam produtos e marcas que ofereçam opções saudáveis e sustentáveis. Pequenos negócios podem aproveitar essa tendência, destacando ingredientes naturais, orgânicos e sustentáveis em seus produtos.

Muito tecnológicos, mas cautelosos

A Geração Z é a faixa etária mais tecnológica, mas surpreendentemente eles têm menos receptividade a tecnologias como IA, robôs, drones e reconhecimento facial quando se trata de experiências de consumo, em comparação com os millennials. Isso é uma grande oportunidade para pequenas empresas que conseguem chegar nesse público com uma abordagem mais autêntica e pessoal, sem precisar investir alto na tecnologia.

Experiência acima do preço

Ao contrário dos millennials, o preço não desempenha um papel crucial nas decisões de compra da Geração Z. Para eles, o valor está mais relacionado à experiência e à marca. Pequenas empresas podem aproveitar para oferecer experiências únicas, ambientes acolhedores para todas as idades e programas de fidelidade, que o preço não vai ser um problema.

Dicas para atrair a Geração Z

1

Seja autêntico: A Geração Z valoriza a autenticidade. Mostre a personalidade da sua marca e seja transparente em relação aos seus valores.

2

Crie um ambiente "good vibes": Ofereça um ambiente descontraído e acolhedor que transmita uma atmosfera positiva e divertida.

3

Objetivos digitais claros: Tenha uma presença digital sólida e mostre como seus produtos e serviços podem ser usados para obter o máximo potencial. Inclua componentes educacionais em suas plataformas digitais.

4

Ofereça uma experiência abrangente: Concentre-se em fornecer uma experiência completa para a Geração Z. Isso inclui desde o atendimento amigável até opções de pagamento e pedidos digitais para maior conveniência.

5

Mostre sua vibe: Aproveite a oportunidade para destacar o que torna seu negócio único. Compartilhe nas redes sociais vídeos e fotos que demonstrem a atmosfera e a experiência que os clientes podem esperar ao visitar seu estabelecimento.

6

Mostre o que eles vão ganhar: Deixe claro o que a Geração Z ganhará ao consumir seus produtos ou serviços. Destaque os aspectos positivos, como a qualidade, a diversão, a autenticidade e a conexão com a marca.

7

Seja rápido e conveniente: Reconhecendo a pressa desse público, ofereça opções de entrega e retirada de pedidos. Garanta que mesmo quando não puderem aproveitar o ambiente do seu estabelecimento, ainda possam desfrutar de seus produtos de forma prática.

8

Use as redes sociais: As redes sociais são a principal forma de interação da Geração Z. Esteja presente nelas, compartilhando conteúdo relevante, envolvente e autêntico. Utilize estratégias de marketing de influência, parcerias e colaborações com criadores de conteúdo que tenham um público-alvo semelhante.

9

Invista em storytelling: Conte histórias envolventes sobre sua marca, origem dos produtos, valores e impacto social. A Geração Z valoriza empresas com propósitos claros e que se alinham aos seus valores.

Conclusão

A Geração Z representa um público consumidor em ascensão, e as pequenas empresas têm a oportunidade de conquistá-los por meio de experiências autênticas e únicas. Ao entender os principais insights apresentados na palestra sobre a Geração Z, as empresas podem adaptar suas estratégias para atrair e fidelizar esse público exigente.

Lembrando que a Geração Z busca diversão, experiências abrangentes e autenticidade. Ao oferecer um ambiente "good vibes", uma presença digital clara e objetivos educacionais, as pequenas empresas podem se destacar. Além disso, é fundamental comunicar os benefícios de seus produtos e serviços, adaptar-se à era digital e utilizar as redes sociais para alcançar e engajar a Geração Z.

Com essas dicas, as pequenas empresas estarão preparadas para atrair e conquistar a Geração Z, fortalecendo sua presença no mercado e construindo relacionamentos duradouros com esse público-chave.