



PESQUISA 2018

Promoções, mecânicas e participações sob o ponto de vista de quem participa.

O BRASILEIRO AINDA ESTÁ EM UM CASO DE AMOR COM A PROMOÇÃO.

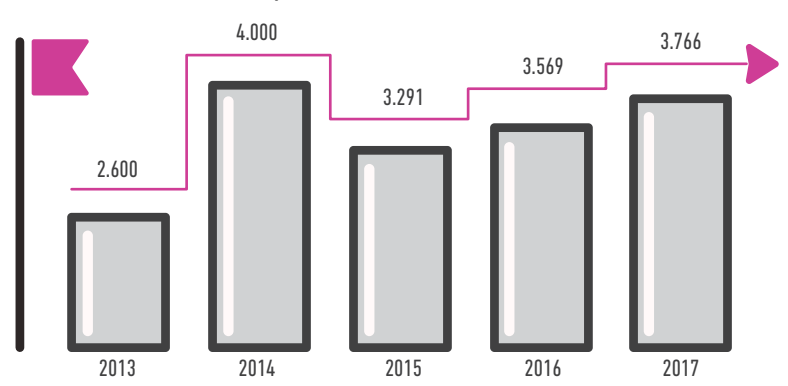
É fato que a promoção faz parte de nossa vida. Esta pesquisa mostra que este envolvimento aumentou em tudo: existem mais promoções no mercado, mais pessoas participando, mais consumidores ganhando e, é claro, mais marcas gerando bons resultados.

SURPRESA BOA:
50%
dos entrevistados ganharam ou conhecem alguém que ganhou em promoções.



A PROMOÇÃO BRASILEIRA SÓ CRESCE.

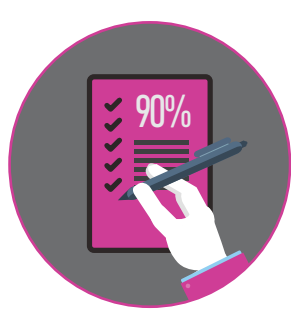
41% de crescimento nos últimos 4 anos nas autorizações da Caixa Econômica Federal.



Em ano de Copa do Mundo: 54% de crescimento nas autorizações.

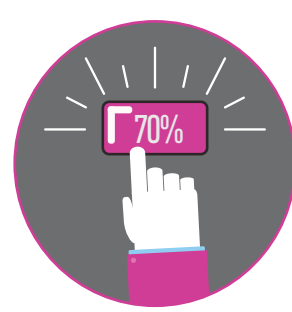
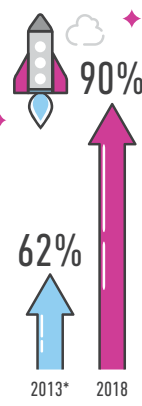
O mercado está amadurecendo e as empresas ficando mais confiantes para realizar promos.

PROMOÇÕES SE TORNARAM O DIFERENCIAL NA DECISÃO FINAL DOS CONSUMIDORES:



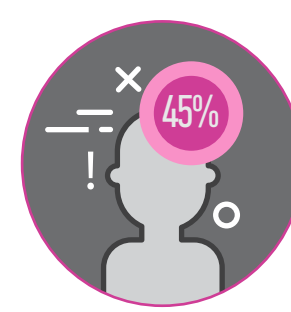
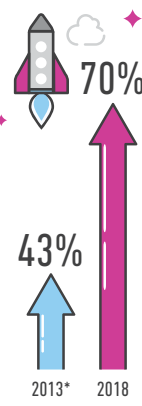
compram mais produtos que tinham planejado para participar de uma promoção.

IMPULSIONA O CONSUMO



trocaram de marca para participar de uma promoção.

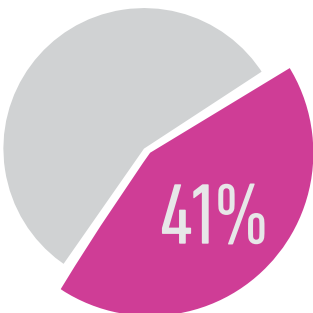
COLABORA NA DECISÃO DE COMPRA



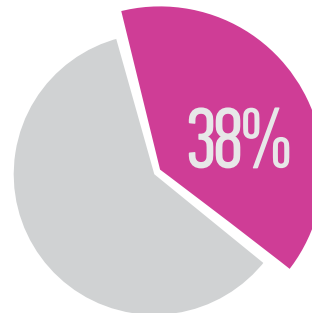
afirmam que compram impulsionalmente por uma promoção e esquecem de cadastrar.

INCENTIVA O SELL-OUT

O QUE MAIS MOTIVA OS CONSUMIDORES A PARTICIPAR:

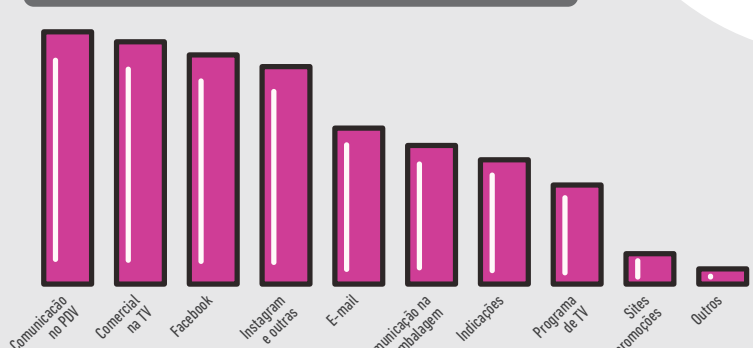


viram a promoção e tiveram vontade de participar, independentemente da marca.

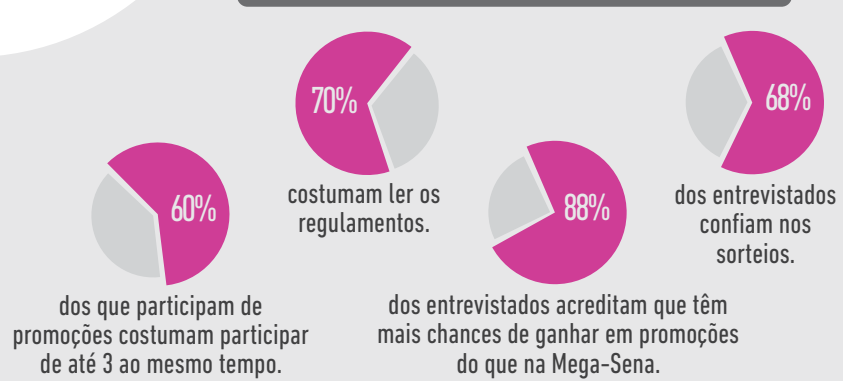


já compravam o produto antes e decidiram arriscar na sorte.

COMO FICAM SABENDO:

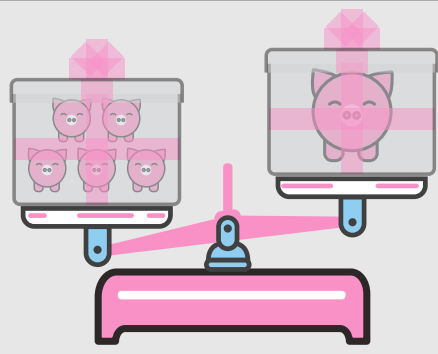


CURIOSIDADES:



QUEM PARTICIPA ESTÁ PROCURANDO O QUÊ?

Mais chances de ganhar



Preferem mais possibilidades com prêmios menores do que um grande prêmio final.

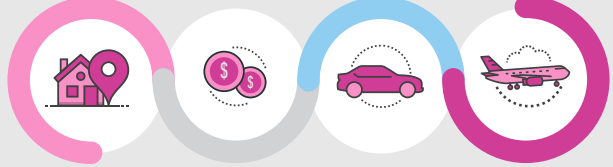
DICA



Mostrar ganhadores no decorrer da promoção é uma ótima forma de mostrar credibilidade.

E mais do que prêmios

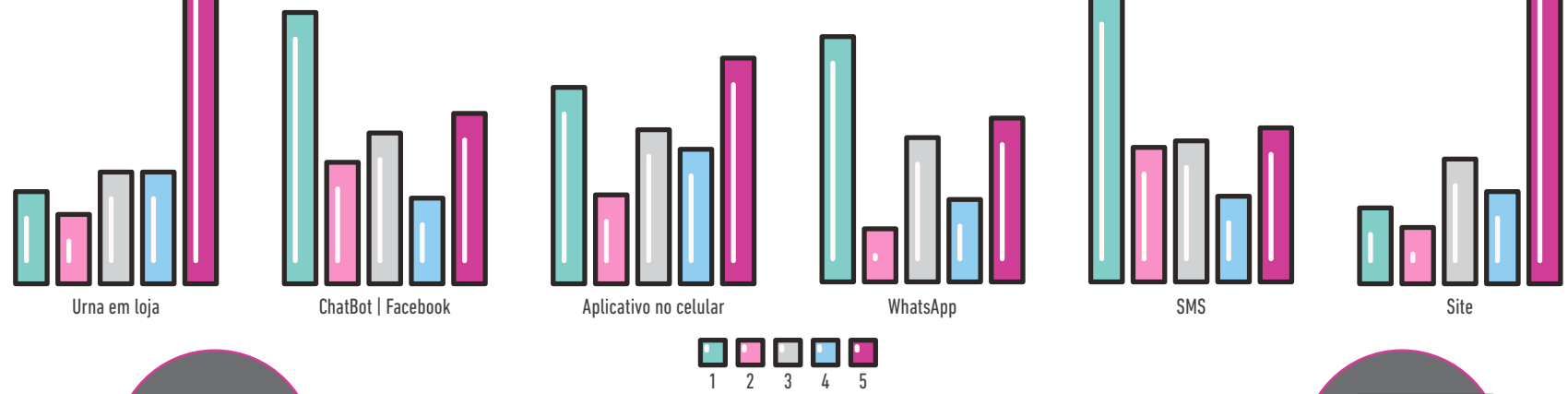
Casa e dinheiro sempre foram os preferidos, seguidos pelos carros. Agora as viagens aparecem entre os quatro mais citados.



- Viagem é uma ótima oportunidade de associar o prêmio às experiências.
- Os SUVs são preferência nacional entre os carros.
- 45% acreditam que as casas tenham um valor de 300 a 500 mil reais.

MEIOS DE PARTICIPAÇÃO

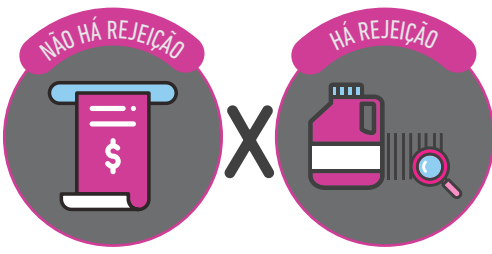
Com nota de 1 a 5, perguntamos os meios que os consumidores gostam de participar de promoções:



Sites e urnas em loja são as preferidas pela participação menos complexa.

Outros meios, como ChatBot, Aplicativos, WhatsApp e SMS, ainda têm muita rejeição.

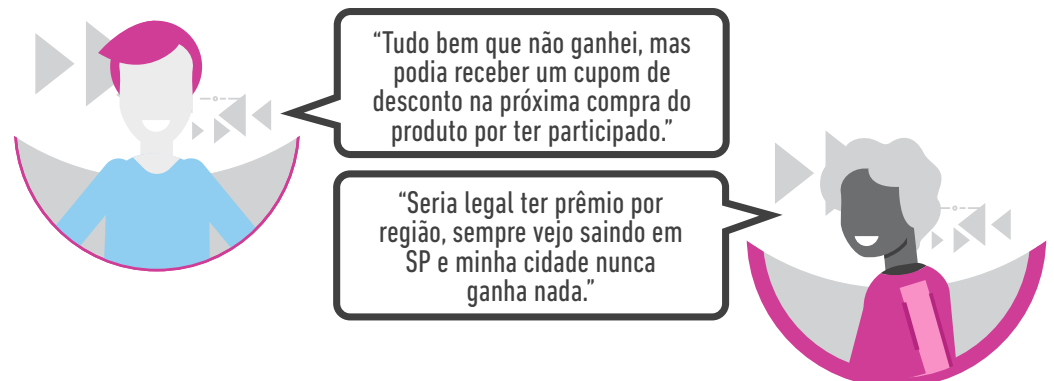
DESMISTIFICANDO O CADASTRO



- Cadastrar dados dos cupons fiscais.
- Guardar embalagens.
- Cadastrar códigos de barras (quando não estão com os produtos nas mãos).

Apesar dos acessos serem mobile, 60% dos cadastros ainda são feitos em desktops.

FORMAS INOVADORAS DE GANHAR (OU NÃO PERDER)



CURIOSIDADES

Pesquisa Quali com 50 heavy users de promoções.

90% JÁ GANHARAM PRÊMIOS! E dão as seguintes dicas:

- A melhor mecânica é a persistência.
- Cadastrar todo dia.
- Preferem prêmios instantâneos.

LOUCURAS QUE JÁ FIZERAM PARA GANHAR.

- "Já andei com detector de metal atrás de latas para participar de promoção."
- "Em mecânica de resistência, já virei a noite e revezava com minha família."
- "Rodo vários mercados atrás de promoções."
- "Já olhei em lixos recicláveis atrás de embalagens premiadas e caixas de produtos com códigos."



Quer ter acesso a outras pesquisas como esta, que ajudam a entender o mercado de Live Marketing? Fale com a Casa 96, especialista em promoções.

