

americanas

Relatório de Insights

Volta às Aulas



A data

2025 já começou e as oportunidades também!

O período de volta às aulas é a oportunidade perfeita para quem trabalha com as categorias associadas começar o ano com o pé direito e faturar muito.

Nesse relatório, veremos um panorama histórico, de tendências e estratégias pra quem busca se destacar no período.



Americanas

Histórico de Volta às aulas 2024



Top 3 Categorias

1 . Informática & Acessórios | 19%

2 . Utilidades domésticas | 16%

3 . Papelaria | 11%



Top 3 itens mais vendidos

1 . Tablet Samsung Galaxy Tab S6 | 4%

2 . Tablet Samsung Galaxy Tab S6 com
capa e caneta S Pen | 4%

3 . Tablet Samsung Galaxy A7 Lite | 3%

1



2



3



1

Educação Infantil
0 – 4 anos

Mochilas

Pincéis e tinta

Giz de cera



2



3



1

Educação Infantil
0 – 4 anos

Mochilas

Pincéis e tinta

Giz de cera



2

Ensino Fundamental I
5 – 10 anos

Mochilas

Estojos

Cadernos



3



1

Educação Infantil

0 – 4 anos

Mochilas

Pincéis e tinta

Giz de cera



2

Ensino Fundamental I

5 – 10 anos

Mochilas

Estojos

Cadernos



3

Ensino Fundamental II

11 – 17 anos

Tablets

Notebooks

Fones de ouvido



A partir dos 18 anos...

tanto para o ensino médio quanto para a universidade, o poder de decisão aumenta e as prioridades são diferentes porque o shopper é o próprio usuário.

A qualidade assume protagonismo

87% Priorizam a qualidade do produto

74% São fiéis às marcas favoritas

Compram online

40%

a mais do que a média da população brasileira

Ofertas e promoções ainda são importantes

87% Priorizam promoções

76% Procuram o preço mais baixo possível

Linha do tempo

Início da campanha.
Subida no site, app
e demais comunicações

Último dia de
campanha

03

Janeiro

Fevereiro

17

Educação infantil | Fundamental

Papelaria – Lista de material
Malas e Mochilas
Brinquedos

Ensino médio | Superior

Malas e Mochilas
Agendas e Planners
Acessórios de informática
Livros
Tablets

Top 5 produtos escolares com maior potencial de vendas

1

Lápis de cor

A marca mais lembrada pelos compradores é a Faber Castell

2

Cadernos

+80% nas vendas em 2024

Alta demanda e concorrência equilibrada, o que favorece a entrada de novos vendedores

3

Agendas

Além das agendas básicas do ano, crescem também as buscas por planners e agendas personalizadas

4

Etiquetas

Outras palavras associadas também usadas nas buscas:

Adesivo para material escolar

Etiquetas personalizadas material escolar

Etiqueta material escolar

Etiqueta para lápis

Etiquetadora digital materiais escolares

5

Mochilas

Preço médio **R\$120**

Além das mochilas individuais, os kits de mochilas escolares também tem atraído a atenção dos consumidores

Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:



Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:

Diferencie-se na era do permadesconto

É preciso encontrar o equilíbrio entre a oferta de descontos e a imagem da marca.

Ofereça promoções, cashbacks e condições de pagamento que estejam alinhados não apenas com as projeções de lucro, mas também com o branding, sem perder de vista a rentabilidade.

Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:

Diferencie-se na era do permadesconto

É preciso encontrar o equilíbrio entre a oferta de descontos e a imagem da marca. Ofereça promoções, cashbacks e condições de pagamento que estejam alinhados não apenas com as projeções de lucro, mas também com o branding, sem perder de vista a rentabilidade.

Comércio subconsciente

O comportamento do consumidor é cada vez mais previsível e possível de mapear com inteligências artificiais e insights de mercado. Nesse movimento, é importante se antecipar para entender os novos hábitos e necessidades do seu público-alvo.

Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:

Varejo de experiência

o público vai gastar cada vez mais em lazer e entretenimento, solidificando a importância de uma estratégia de negócio voltada à experiência. Por isso é importante ir além do produto e gerar experiências cada vez mais diversas.

Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:

Varejo de experiência

o público vai gastar cada vez mais em lazer e entretenimento, solidificando a importância de uma estratégia de negócio voltada à experiência. Por isso é importante ir além do produto e gerar experiências cada vez mais diversas.

Combate a fraudes

Muitos consumidores ainda tem receio de comprar na internet pela possibilidade de pirataria e fraudes. Garantir a qualidade, autenticidade e segurança dos seus produtos é fundamental pra fidelizar e abrir o caminho para novas compras e recomendações.

Tendências de mercado para 2025 que você já pode (e deve) começar a colocar em prática:

Humanize o seu serviço

Com as tecnologias de inteligência artificial e atendimentos automáticos cada vez mais popularizadas, a humanização no atendimento, no marketing e em diversas outras fontes, aproxima e ajuda a aumentar a conexão com a marca. Em 2025 nossas apostas estão nas pessoas.

Mercado

Categorias em destaque para no período de Volta às Aulas 2025

1 Papelaria

2 Computadores

3 Malas, Mochilas & Acessórios

4 Livros de interesse geral

5 Livros técnicos

6 Informática & Acessórios

7 Tablets

Com esses dados, é possível planejar estratégias mais assertivas, criar campanhas impactantes e otimizar resultados no e-commerce.

Agora é o momento de transformar insights em ações e aproveitar ao máximo a temporada natalina para fortalecer sua marca e impulsionar as vendas.

Boas-vendas!

Fontes: Estudos e relatórios internos – Americanas S.A.
<https://academianet.com.br/1606-8834135>
<https://www.vgsa.com.br/insights/analise/55c11420286d1fa66c01541b3a9a9a1>

americanas