

ERICSON CARDOSO CRIADOR DO MARCAS LUCRATIVAS



PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DE VENDAS PARA

2025

Conheça o futuro das vendas no
mercado e as novas necessidades do
consumidor no Brasil



Ericson Cardoso

@ericson_cardoso

Principais tendências de vendas para 2025

Ericson Cardoso

Título

Principais tendências de vendas para
2025

1ª Edição

Ano Edição

2024

Tipo de Suporte

E-Book - PDF

O CONSUMIDOR EM 2025

CONECTADO, EXIGENTE E COM PRESSA

O consumidor de 2025 está cada vez mais conectado, exigente e com pressa. Ele busca **agilidade, praticidade e personalização** em todas as etapas da jornada de compra.

Canais como WhatsApp, chatbots e Inteligência Artificial (IA) são cada vez mais utilizados para atender essa demanda por **respostas instantâneas e soluções personalizadas**.

No entanto, essa busca por rapidez e eficiência não elimina as dores do cliente durante o processo de compra.

A falta de transparência, informações incompletas, atendimento robotizado e impessoal, dificuldade na resolução de problemas e falta de flexibilidade ainda são obstáculos que podem afastar o consumidor e prejudicar a reputação da marca.

As empresas que desejam prosperar em 2025 precisam estar atentas a essas demandas e oferecer soluções que atendam às expectativas do consumidor moderno.



OS TOP 12

2025

A seguir, confira as 12 principais tendências de vendas para 2025 que irão te ajudar a conquistar clientes e impulsionar seus resultados:

1 Integração da inteligência artificial (IA) nas vendas

A inteligência artificial está revolucionando a maneira como vendemos, desde a automação de processos até a análise em tempo real de dados e personalização de interações. Estima-se que 92% das empresas planejam investir em softwares impulsionados por IA até 2025.

Fonte: Agendor

2 Hiperpersonalização

A automação tornou-se indispensável para tarefas como qualificação de leads, previsões e suporte ao cliente, liberando tempo e recursos para estratégias mais focadas.

Fonte: Robbu

3 Vendas omnichannel

Oferecer uma experiência integrada entre canais online e offline é a chave para criar jornadas de compra coesas e agradáveis.

Fonte: EmpreendaSC

4 Foco na experiência do cliente (CX)

Priorizar a experiência do cliente será o maior diferencial, permitindo uma conexão emocional e fidelização a longo prazo.

Fonte: EmpreendaSC

5 Hiperpersonalização

As empresas precisarão ir além da segmentação básica e oferecer experiências personalizadas em escala, utilizando dados e IA para entender as necessidades e preferências individuais de cada cliente.

Fonte: Sebrae

6 Comércio Conversacional

O uso de chatbots, assistentes virtuais e mensagens instantâneas como o WhatsApp para interagir com os clientes em tempo real e oferecer suporte durante toda a jornada de compra.

Fonte: Blip AI

7

Cultura data-driven

Decisões baseadas em dados permitirão ajustes mais rápidos e estratégias direcionadas ao comportamento do cliente. Isso aumentará a necessidade de CRMs e relatórios dos canais de conversão.

Fonte: Robbu

8

Pesquisa Inteligente com IA: como o Google Gemini está revolucionando a busca por produtos e serviços

A revolução da pesquisa com IA já começou! Imagine usar comandos de voz no Google Maps e YouTube para encontrar as melhores empresas perto de você, exatamente quando precisa. A pesquisa por produtos e serviços tende a se tornar mais rápida, vai ganhar quem estiver melhor posicionado.

Fonte: RD Station

9

Realidade Aumentada (RA) e Realidade Virtual (RV)

A RA e a RV serão utilizadas para criar experiências imersivas e interativas, permitindo que os clientes "experimentem" produtos virtualmente antes de comprar.

Fonte: Lenscope

10 **Aumento de compras através do WhatsApp**

O WhatsApp está se consolidando como uma plataforma poderosa para vendas diretas, com soluções como catálogos, pagamento direto e automação.

Fonte: NitroWhats

11 **Automação inteligente e contextualizada**

Os avanços em automação permitirão maior contextualização das mensagens e interações, aumentando as conversões em diversos canais. Estendendo à integrações com banco de dados e sistemas por APIs e Webhooks. Consultando e retornando dados praticamnete em tempo real para os clientes.

Fonte: Robbu

12 **Live Commerce**

As vendas ao vivo, impulsionadas pelas redes sociais, continuarão a crescer, permitindo que as empresas interajam em tempo real com os clientes, apresentem produtos, respondam a perguntas e fechem vendas de forma instantânea.

Fonte: Cielo

AUTOMAÇÃO DE
RESULTADOS

Seu Marketing
e Vendas
no **modo turbo!**



Com Ericson Cardoso



Precisa de ajuda para aumentar suas vendas?

Olá! Sou Ericson Cardoso, especialista em automação e estratégias comerciais. 🚀

Transformo operações de vendas utilizando:

- 📱 WhatsApp Business API para automação de atendimentos e follow-ups,
- 🤖 Inteligência artificial para geração de conteúdo e personalização,
- 🎯 Funis automatizados no Google, Instagram, YouTube e TikTok para atrair e converter mais clientes.

Meu foco é simples: aumentar a eficiência, gerar resultados consistentes e liberar tempo para você crescer com mais liberdade. 💡

Vamos conversar sobre como posso ajudar o seu negócio a alcançar o próximo nível? 😊

Saiba mais detalhes

Já me segue no Instagram?

@ericson_cardoso

