



O Futuro do Varejo: Previsões NRF 2025

Bem-vindos à apresentação sobre as 25 previsões da NRF para o varejo em 2025. Vamos explorar as tendências que moldarão o futuro do comércio.



por **Prof. Dr. Juedir Teixeira**





Evento Global: Uma Visão de 2025

40.000

Público

Participantes de todo o mundo

104

Países

Diversidade de culturas e ideias

4000

Brasileiros

Presença forte e representativa

NRF Big Show 2025: O Futuro do Varejo

A NRF Big Show 2025 reuniu líderes do varejo global para discutir o futuro do setor. O evento apresentou novas tecnologias, tendências de consumo e insights de líderes do varejo.



por Prof. Dr. Juedir Teixeira



Insights Essenciais

Personalização e Conveniência

O foco em experiências personalizadas e convenientes é fundamental. A personalização da compra e a busca por conveniência estão cada vez mais importantes.

Loja Física: Um Novo Papel

A loja física precisa se reinventar. É necessário oferecer experiências memoráveis, interativas e personalizadas para atrair os clientes.

Desafios da Loja Física

1

Tempo é o Novo Luxo

A velocidade da entrega online está impactando o varejo físico. O consumidor está acostumado à rapidez e praticidade.

2

Experiência Negativa

88% dos consumidores preferem comprar online. A experiência negativa na loja física impulsiona o crescimento do ecommerce.

3

Competição Interna

A loja física precisa oferecer experiências memoráveis para competir com o ecommerce.



Tecnologia como Aliada



Inteligência Artificial

A IA está transformando o varejo, otimizando operações e personalizando a experiência do cliente.



Omnichannel

A experiência omnichannel é essencial, oferecendo consistência em todos os canais.





Construindo o Futuro do Varejo

Inovação Contínua

As empresas precisam buscar constantemente novas tecnologias e soluções para atender às necessidades dos clientes.

Experiências Memoráveis

Criar experiências personalizadas é fundamental para o sucesso do varejo físico.



Networking e Conexão

1

Troca de Ideias

O networking é essencial para a troca de ideias no varejo.

2

Implementação de Estratégias

A conexão com profissionais facilita a implementação de novas estratégias.

3

Crescimento Coletivo

O compartilhamento de conhecimentos impulsiona o crescimento do setor.

Preparando-se para o Futuro





Agentes de IA no Varejo Digital

■ Protagonismo

Influenciarão mais de 60% das vendas online.

■ Personalização

Ajudarão nas recomendações e gerenciamento de estoques.

■ Desafios

Custos e privacidade de dados serão obstáculos.

IA Generativa e Comércio ao Vivo

IA Generativa

Criará produtos, campanhas e experiências virtuais personalizadas.

Comércio ao Vivo

Plataformas de live shopping proporcionarão experiências dinâmicas e interativas.



Realidade Aumentada e Virtual



Experiências Imersivas

AR e VR transformarão a experiência de compra.



Moda Virtual

Clientes experimentarão roupas virtualmente.



Decoração

Visualização de móveis em ambientes reais.

Marketplaces e Phygital

Marketplaces Digitais

Plataformas centralizarão produtos de diferentes marcas.

Phygital

Fusão entre canais físicos e digitais será a norma.

Experiência Integrada

Consumidores transitarão facilmente entre lojas físicas e digitais.





Sustentabilidade e Privacidade

1

Transparência

Empresas demonstrarão preocupação ambiental.

2

Proteção de Dados

Estratégias para elevar a segurança do cliente.

3

Personalização

Equilíbrio entre privacidade e atendimento personalizado.

Automação e Hiperpersonalização

1

Supply Chain

Cadeias de suprimento mais automatizadas e eficientes.

2

Análise de Dados

Uso de análises avançadas para entender preferências.

3

Produtos Personalizados

Ofertas que atendam precisamente os gostos individuais.



Tecnologias Sustentáveis



Energia Renovável

Uso de energias limpas nas operações.



Reciclagem

Processos sustentáveis em toda cadeia.



Impacto Ambiental

Redução da pegada ecológica das lojas.

Novos Modelos de Negócio

Comércio por Assinatura

Crescimento de modelos baseados em assinaturas recorrentes.

Segunda Mão

Expansão de plataformas de revenda e produtos usados.



ACRJ
A CASA DO EMPRESÁRIO
A CASA DE MAUÁ

1809



SOLUÇÕES ÁGEIS,
SIMPLES E INOVADORAS

Experiências Interativas e IA na Gestão

Lojas Físicas

Espaços adaptados para proporcionar experiências encantadoras.

Recrutamento

IA melhorará processos de seleção de candidatos.

Gestão de Equipes

Otimização das operações internas com inteligência artificial.



ACRJ

A CASA DO EMPRESÁRIO
A CASA DE MAUÁ

1809



SOLUÇÕES ÁGEIS,
SIMPLES E INOVADORAS



Logística e Interação com o Cliente

Entrega Ultrarrápida

Logística focada em entregas no mesmo dia.

Influenciadores

Remuneração baseada em performance de vendas.

1

2

3

Compras Conversacionais

Interação com chatbots e assistentes virtuais.

Inclusividade e Design Orientado a Dados



Diversidade

Inclusão em campanhas e atendimento.



Insights de Dados

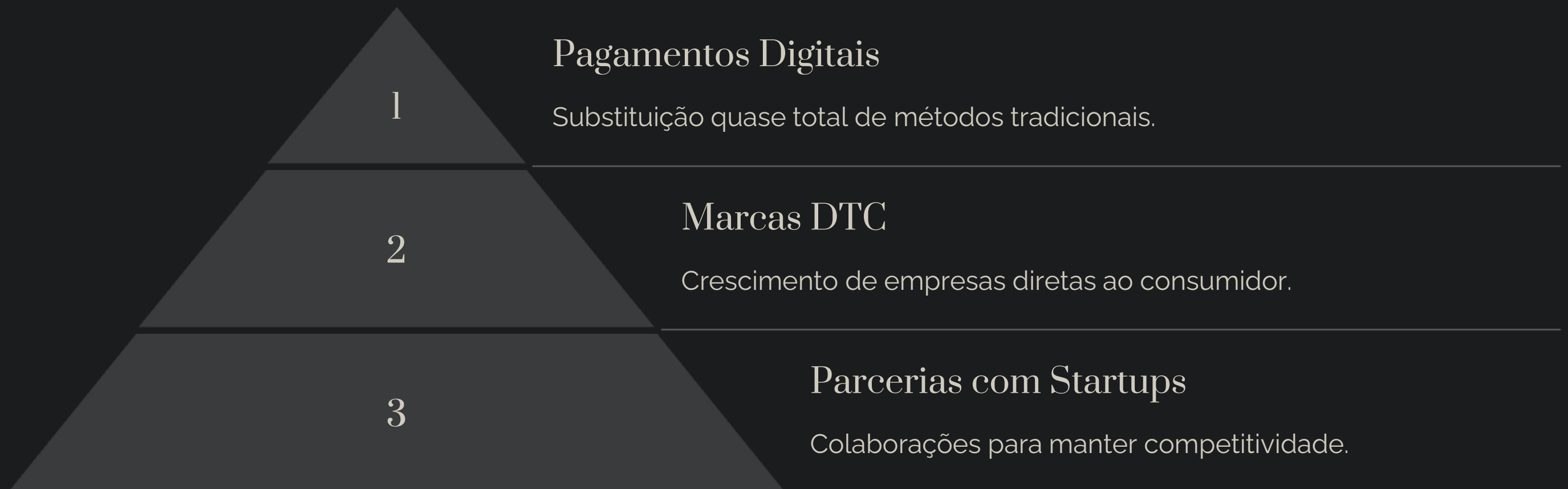
Produtos e espaços projetados com base em análises.



Layout Otimizado

Experiências mais agradáveis e práticas.

Digitalização e Novas Estratégias



BOPIS e Cultura de Marca

Buy Online, Pick Up In Store

Expansão do modelo BOPIS pela conveniência oferecida.

Cultura como Pilar

Integração de propósito e valores em produtos e campanhas.





Conclusão: O Varejo do Futuro

Inovação

Adoção de tecnologias avançadas como IA e realidade virtual.

Personalização

Conexão profunda com consumidores através de experiências únicas.

Sustentabilidade

Foco em práticas transparentes e ambientalmente responsáveis.