



# 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.



# 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.



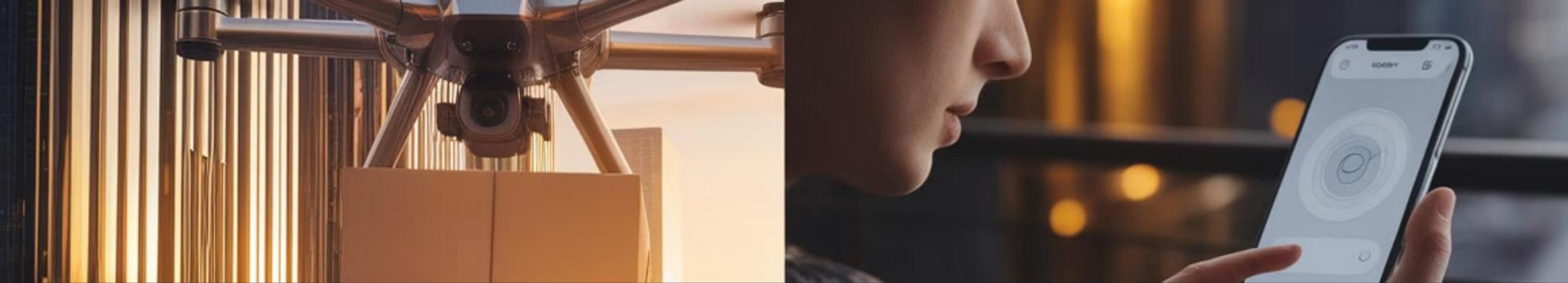
ACRJ

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

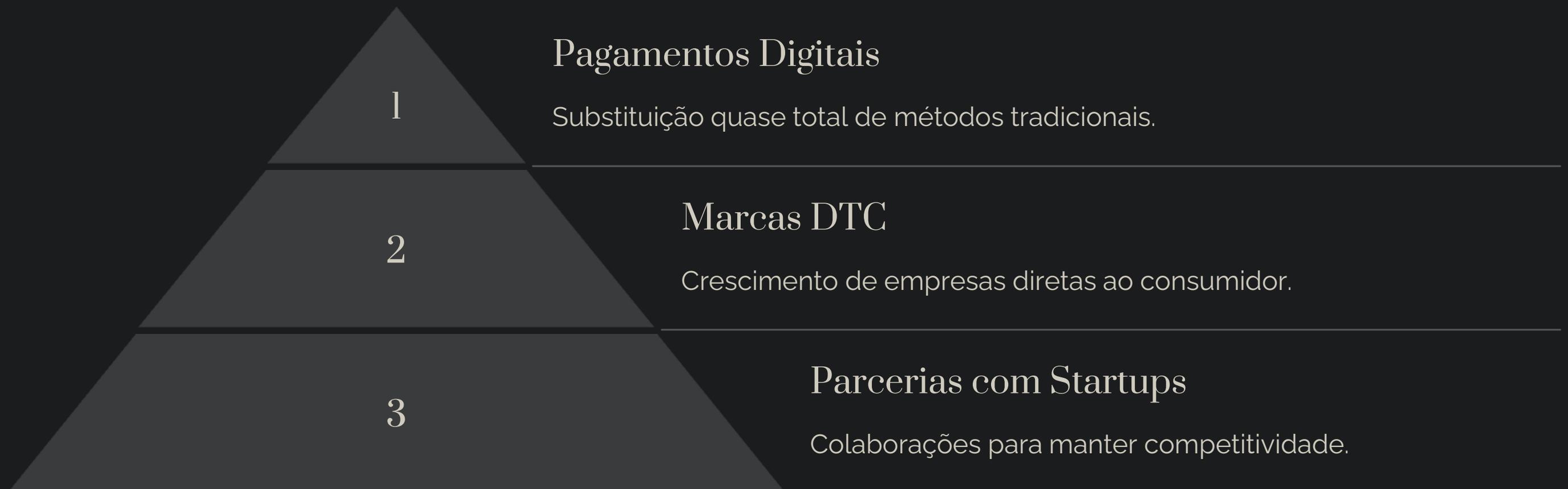
Produtos e espaços projetados com base em análises.



## 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.



**ACRJ**

A CASA DO EMPRESÁRIO  
A CASA DE MAUÁ

1809



SOLUÇÕES ÁGEIS,  
SIMPLES E INOVADORAS



# 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.