

Como é o comportamento do consumidor da geração Z

Entender as gerações é importante para direcionar suas ações de marketing digital e conquistar mais clientes.



A geração Z é formada pelas pessoas que nasceram entre 1995 e 2010 e, em um momento histórico, principalmente na América Latina, de recessão. Assim, são pessoas que, financeiramente, estão mais atentas. Ao contrário da geração seguinte, dos millenials, que tem como característica serem sonhadores e não se importarem tanto com dinheiro.

A geração Z é 100% digital. São os primeiros nativos digitais. Eles não precisaram passar pela transição do analógico para o digital, como a geração X. Também é uma geração que entende e sabe que precisa lidar com problemas climáticos.

Resumindo, a geração Z valoriza o consumo sustentável e sua identidade. Isso faz com que eles sejam consumidores mais exigentes. Eles não querem apenas um produto, mas uma experiência e querem sentir que o valor pago é justo e valeu a pena.

Então, o pequeno empresário precisa investir em aspectos que melhorem a experiência do usuário. Uma loja de produtos cosméticos veganos, por exemplo, precisa mostrar que seu produto está realmente comprometido com a causa, além da qualidade e do preço.

Gerações

As gerações são recortes feitos pelo marketing a partir de fatos históricos que marcam a humanidade. Entende-se que esses momentos significaram uma ruptura e uma mudança de comportamento. Assim, é possível falar em baby boomers, geração X, geração Y ou millenials, geração Z e alpha.



Baby Boomers

1946 e 1964

Conhecidos como bebês do pós-guerra.

Valorizam a estabilidade e as conquistas econômicas.



Geração X

1965 e 1980

Viveram o movimento hippie e a ditadura militar brasileira.

Têm uma visão idealista e valorizam a liberdade e os direitos individuais.



Geração Y (Millennials)

1981 e 1994

Viram o surgimento da internet e a redemocratização do Brasil.

São mais flexíveis, criativos e abertos a mudanças.



Geração Z (Gen Z ou Zoomers)

1995 e 2010

Nativos digitais.

Têm senso de responsabilidade social, conectividade e vulnerabilidade.



Geração Alpha

Nascidos a partir de 2010

Apresentam novas maneiras de se relacionar com as pessoas e o mundo, não separando o on-line do off-line.



Geração Z

A geração Z representa 20% dos brasileiros, sendo parte relevante da população economicamente ativa. Por isso, é importante conhecer os hábitos de consumo desses jovens consumidores para conseguir atendê-los. As principais características da geração Z são:

Querem fazer a diferença no mundo

A geração Z preza pela sustentabilidade e transparência. Estão engajados em causas sociais, ambientais e políticas.

É tudo para ontem e cada vez mais rápido

São nativos digitais e estão acostumados com a conectividade e o imediatismo. Então, é preciso proporcionar uma experiência do usuário fluida e sem barreiras, com velocidade de carregamento e navegação intuitiva, por exemplo.

Querem comprar de marcas com as quais se identificam

Os zoomers buscam empresas que tenham os mesmos propósitos e valores que eles. Então, querem saber a origem do produto e como foi o processo de produção.

Querem ter experiências exclusivas e individualizadas

Para a geração Z, as experiências são mais importantes do que os produtos ou serviços. Por isso, customizar produtos e atendimentos é essencial. Além disso, eles são exigentes e suas expectativas em relação à qualidade do atendimento e ao produto são altas.

Compra por recomendações

São muito bem informados e pesquisam avaliações e indicações. Geralmente, não compram por impulso porque valorizam a questão financeira. Investir em parcerias com influenciadores digitais e em gatilhos mentais de prova social, com depoimentos, pode ser uma alternativa interessante.

Felicidade em primeiro lugar

A geração Z preza pela qualidade de vida e pela sua felicidade. Então, se ela não está satisfeita, ela troca de produto, por exemplo. O importante é entender que se trata de uma geração exigente e pragmática. Investir na experiência do usuário é fundamental para ter sucesso com esse público.

Para saber mais, assista ao vídeo a seguir:

[Comportamento do consumidor e geração Z](#)