

Marketing para a Geração Z e Alpha

O que é uma geração?

Grupo de pessoas nascidas numa mesma época, influenciados por contextos históricos e que agem de forma semelhante.

Características das Gerações atuais

Baby Boomer

- Nascidos entre 1945 e 1960.
- Os seus pais viveram a 2ª Guerra Mundial.
- Ponto mais marcante - difusão da Televisão
- Tem este nome devido a ter existido um aumento grande na taxa de natalidade após a 2ª Guerra Mundial.
- A televisão sempre acompanhou esta geração e ainda é o meio de informação mais utilizado.
- Tem hábitos de consumos exigentes.
- São fiéis às suas empresas.
- Procuram estabilidade económica.
- Procuram melhores oportunidades.
- Preferem qualidade do que quantidade.
- Agarrados ao casamento, carro e casa.
- Sabem o que querem
- Não são influenciados por terceiros.

Geração X

- Nascidos entre 1960 e 1980.
- Filhos da geração Baby Boomer.
- Ponto mais marcante - Computadores.
- Quebraram as regras e valores das gerações anteriores.
- Preferem qualidade e não quantidade.
- Preocupam-se com os seus direitos.
- Sempre em busca de conhecimento.
- Acreditam que tem de aprender com os erros para ter sucesso.
- Espírito empreendedor e autoconfiante
- Dão mais valor ao computador do que aos restantes meios de informação.

Geração Y ou Millenials

- Nascidos entre 1980 e 2000.
- Filhos da geração X
- Ponto mais marcante - Internet
- Estão sempre online
- Preferem computadores do que livros
- vivem nas redes sociais
- Procuram sempre nova tecnologia.
- Criativos e gostam de desafios.
- Habilidade para a multitarefas.
- Nunca se conformam.
- Evitam formalismos e gostam que sejam diretos com eles.

Geração Z ou Zoomers

- Nascidos entre 1990 e 2010. (ainda em acertos)
- Filhos da geração Y
- Ponto mais marcante - avanços tecnológicos.
- Parecidos com a geração Y.
- Alta conectividade com outras pessoas.
- Grande preocupação pela responsabilidade social.
- Grande diversidade em termos raciais e étnicos.
- Procuram a verdade acima de tudo.
- Consomem o que for verdadeiro.
- Práticos a nível financeiros.
- Preferem telemóveis em vez de computadores.
- Preferem comunicações instantâneas do que e-mails
- Fiéis a marcas desde que a missão e a qualidade continuem a atender às suas expectativas.

Geração Alpha (ainda sem nomenclatura)

- Nascidos depois de 2010
- Filhos da geração Y e Z
- Ponto mais marcante - Smartphone e inteligência artificial.
- Muitos são filhos únicos e têm pais mais velhos.
- Valorizam mais as experiências do que bens materiais.
- Por receberem sempre estímulos visuais, sonoros e interativos, fazem constantemente várias tarefas em simultâneo.
- Tem dificuldade em se concentrar.
- Tem pouca paciência.
- A tecnologia é parte integral das suas vidas.
- Para eles ser diferente é normal.
- O Google e o Youtube são a resposta para tudo.
- Eles conseguem:
 - Jogar bem qualquer jogo em qualquer equipamento, em qualquer ambiente, a qualquer hora.
 - Conseguem encontrar respostas online de forma muito rápida.
- Por terem pouco tempo em família devido a correria diária, valorizam atividades familiares para prender a atenção dos pais.

Preparar o nosso marketing

- O processo tem de ser intuitivo e rápido.
- Criar um canal de comunicação instantâneo (Whatsapp ou telegram)
- Despendem em média 8 segundos com uma comunicação.
- O Mundo Digital é o principal meio de comunicação.
- Criar programas onde possam adquirir conhecimento a partir da experiência.
- Privilegiam o TikTok e o YouTube
- Preparar o Instagram porque é a plataforma que melhor está a acompanhar as tendências de outras redes sociais.
- As dúvidas têm de ser esclarecidas de forma instantânea.
- Pouca edição de imagem porque preferem autenticidade.
- A comunicação tem de ser autêntica e transparente.
- Vai ser importante usar inteligência artificial nos processos.
- Criar funis para automatizar o máximo de processos possíveis.
- valores dessas gerações, autenticidade, transformação social, sustentabilidade, personalização.

- Preferem meios de pagamentos rápidos e instantâneos.
- Criar experiências de compra cada vez mais personalizadas.
- As compras têm de ser cada vez mais emocionais e fluidas.
- Um estudo diz que 2,2 dias é o máximo que eles vão esperar para receber um produto comprado Online.
- Reconhecem influenciadores e não apresentadores.

Principais características da geração Z e Alpha

- **Independência** - habituadas a procurar soluções pelo google porque os pais não dão respostas que eles querem.
- **Curiosidade** - Estão habituadas a carregar nos botões para ver o que acontece, o que faz com que aprendam tudo muito rápido.
- **Agilidade** - Foram fortemente incentivadas a aprender sozinhas a trabalhar com qualquer equipamento aparentemente complicado, TV, computadores, smartphone, tablets, consolas de jogos, instalar e desinstalar aplicações, etc.
- **Empatia** - Movimentos sociais de inclusão e aceitação nas redes sociais, faz com que desenvolvam mais empatia
- **Dificuldade de concentração** - Como estão habituados a vários estímulos simultâneos, tem dificuldade em concentrar-se, aumentando a sua ansiedade e tendo dificuldade em colocar a resiliência em prática.

[Lançamentos e Conteúdos Digitais](#)

[Lives 21:07h](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[YouTube](#)

[Grupo de Telegram](#)

[Blog](#)

[Conversas de Marketing Digital](#)