

O IMPACTO DA COVID-19 NO MERCADO DE CASAMENTOS

by *iCasei*

Introdução



Visão Geral do
Mercado



A perspectiva
dos noivos




Opinião dos
Fornecedores



Insights e
Estratégias



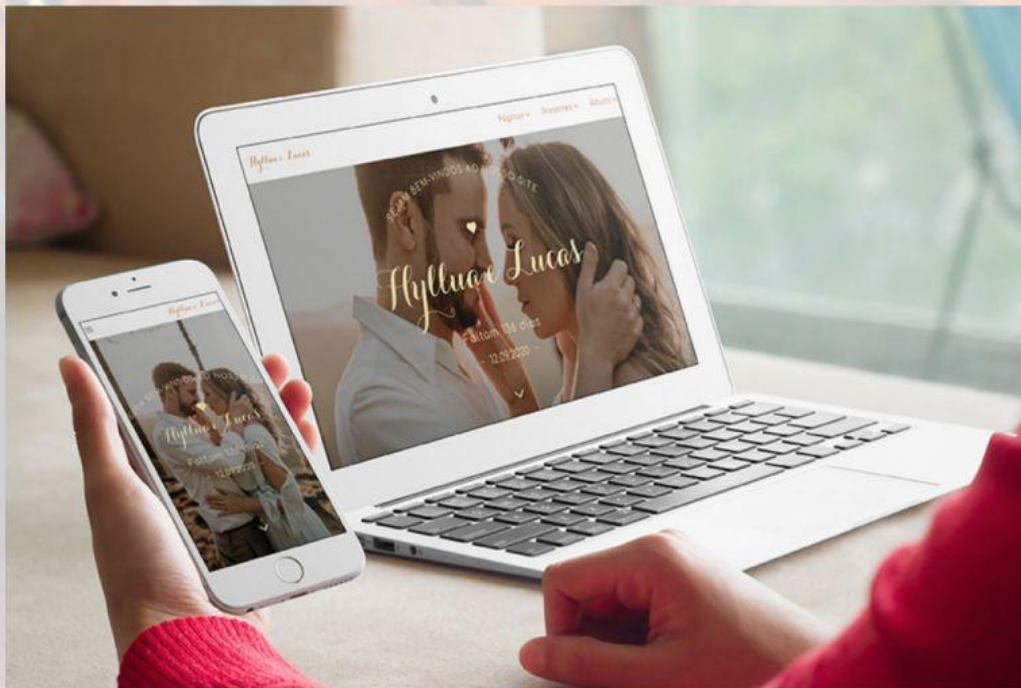
A photograph of a wedding celebration. In the foreground, a bride and groom are kissing. The bride is wearing a white dress and holding a bouquet of white flowers. The groom is wearing a white shirt and suspenders. In the background, other guests are visible, many holding up sparklers that are lit, creating a festive atmosphere. The lighting is warm and soft, typical of an indoor wedding reception.

Uma das principais recomendações da OMS (Organização Mundial da Saúde) para enfrentar a pandemia do coronavírus é o isolamento social. Com isso, vários setores foram afetados, incluindo o segmento de eventos.

O momento é para empresas enfrentarem o desafio de se adaptarem a esse novo cenário.

Por isso, o iCasei, pioneiro no Brasil e com 12 anos de experiência em site e lista de casamento, realizou um estudo avaliando os impactos do coronavírus no país, para o mercado de casamentos. **Confira!**

iCasei



Visão geral do mercado

Fizemos um comparativo do mercado de casamento nos cenários pré e pós pandemia.

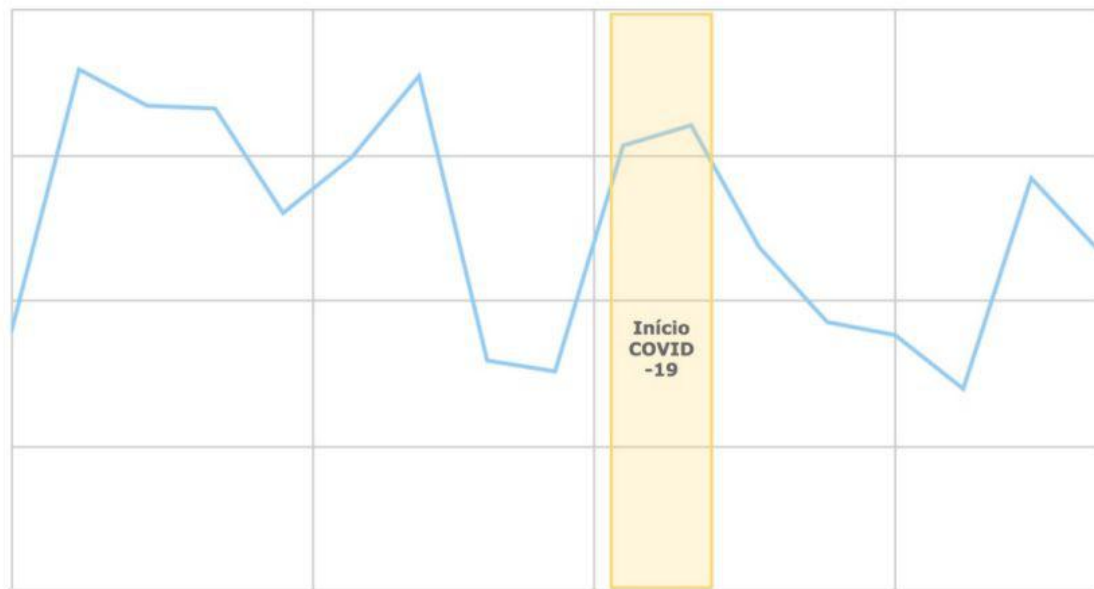


Quantidade de casamentos

Convidados e RSVPs

Presentes

Quantidade de casamentos



A redução no volume de casamentos após o dia 11/03, foi em média 26% por semana.

Comparando com as semanas de maior e menor casamentos, vemos uma queda de 61,20% no número de casamentos.

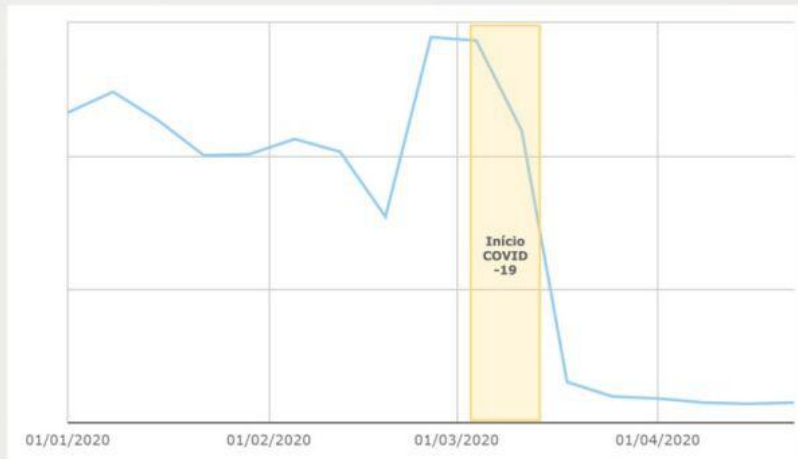
01/01/2020

01/02/2020

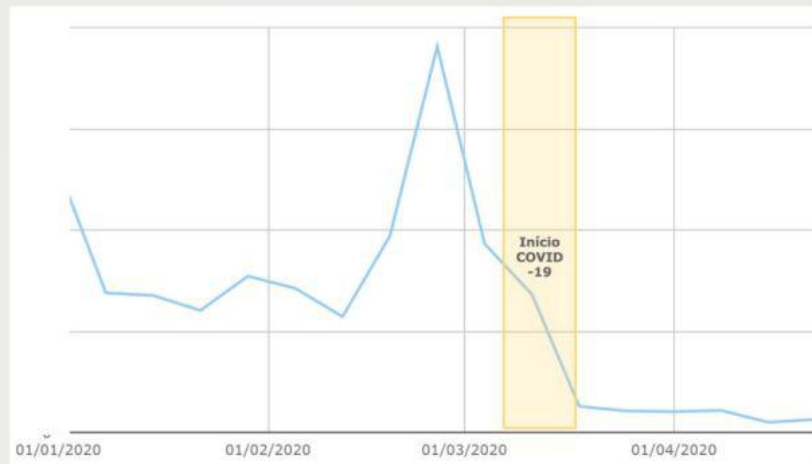
01/03/2020

01/04/2020

Convidados e Confirmações de presença

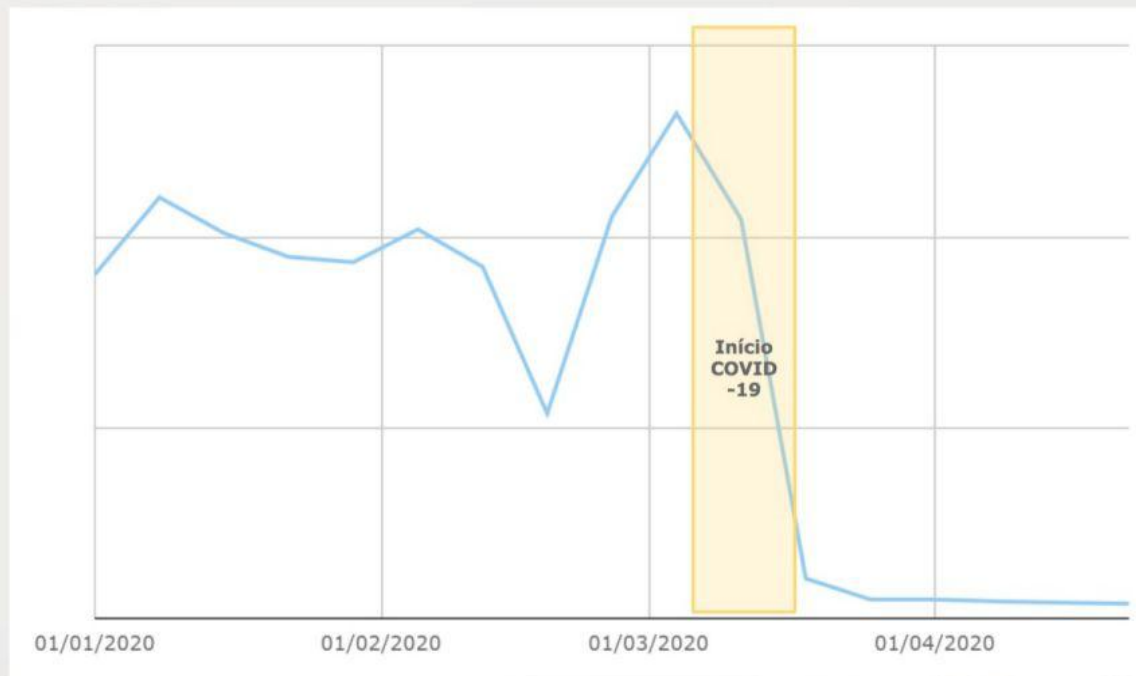


Após 11/03, também observamos queda de 87,24% no número de confirmação dos convidados .



Como reflexo da quarentena, vimos queda na média de convidados, que passou de 130, para seis.

Lista de Presentes



Outro ponto que pode ser observado foi a **queda de 97% da interação dos convidados com a lista de presentes dos noivos**. Ou seja, por conta do isolamento social, os convidados estão deixando de presentear os noivos



A perspectiva dos noivos

Entre os dias 23 e 30 de abril realizamos uma pesquisa com os nossos clientes para entender como eles estão lidando com esse momento. A seguir confira o resultado com base nas 1.681 respostas sobre o planejamento e também em relação aos fornecedores.

O Planejamento

Relação com Fornecedores



Mudança
de data

O que mudou
no evento

Os desafios
dos noivos

61% dos casais responderam que adiaram o casamento.

Mais da metade, entre o 2º semestre de 2020 e 1º semestre de 2021.

32% disseram que não precisaram mudar a data ou que ainda estão aguardando para decidirem o que vão fazer.

Setembro e Outubro
foram os meses mais procurado

2,66% cancelaram e ainda não têm planos para marcar uma nova data.

Os principais motivos

Como comunicaram

Mais da metade dos casais tinham data marcada para o período da quarentena.

26% optaram em adiar por segurança, mesmo com o casamento marcado mais adiante.

Entre os motivos citados temos a dificuldade financeira e o emocional, como os principais pontos.

73% dos casais usaram os meios digitais
para comunicarem os seus convidados sobre a mudança.



O WhatsApp foi o meio mais utilizado.

Quase 20% dos noivos ainda não
comunicaram os seus convidados.

O que mais foi impactado

83% dos casais

mantiveram seu planejamento de formato da cerimônia e número de convidados.

Porém, o local da cerimônia foi o item que mais sofreu impacto na organização do casamento.

"A maior dificuldade está em conciliar datas entre os fornecedores".

"A maior mudança foi mesmo em dias e horários".

Principais dificuldades

41% dos casais

apontaram a incerteza sobre o momento e o cenário nos próximos meses.

60%

deram uma pausa na organização do casamento
por não se sentirem confortáveis.

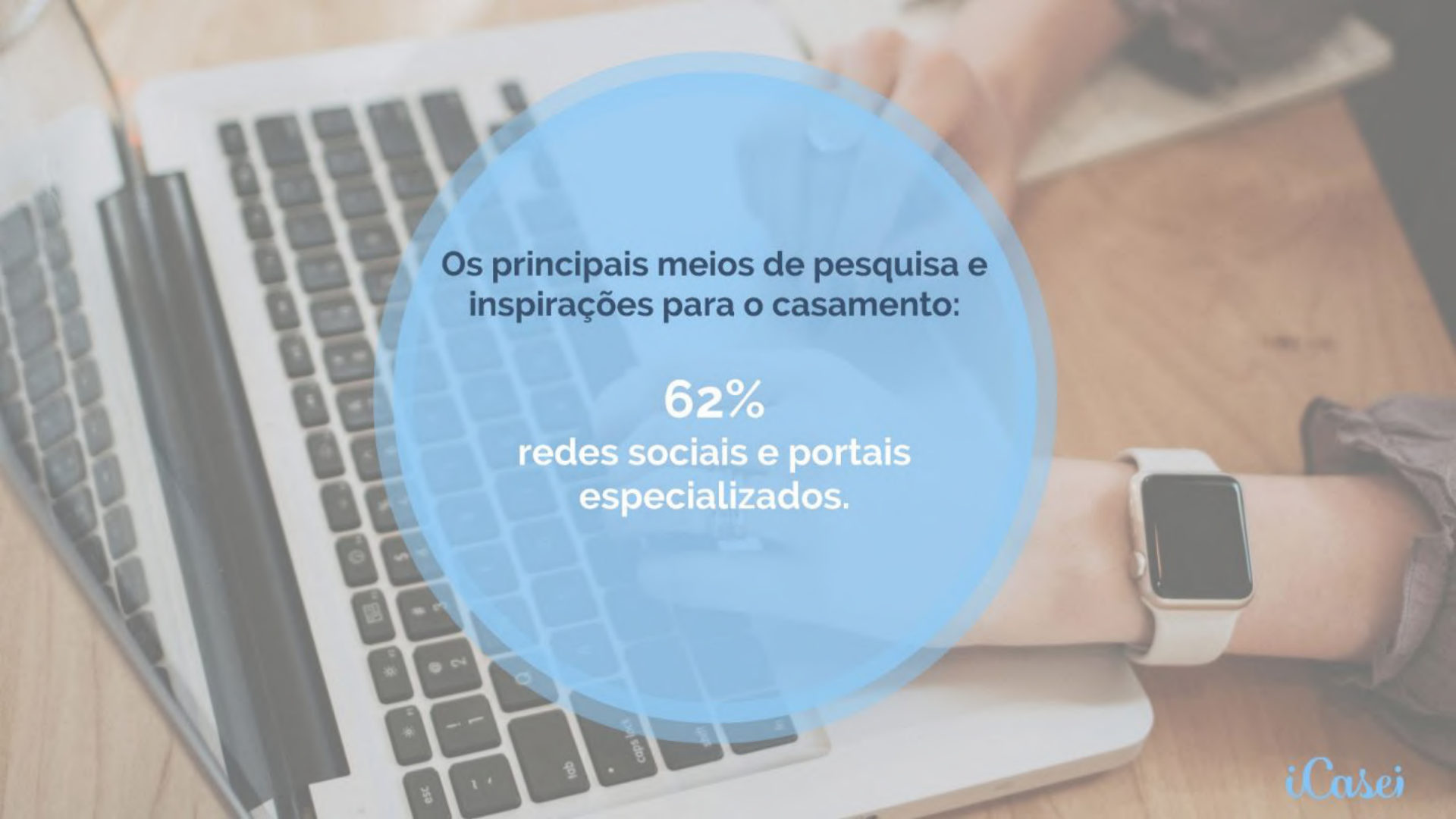


Como
buscam por
fornecedores

Serviços já
contratados

Custos

Atendimento



Os principais meios de pesquisa e
inspirações para o casamento:

62%
redes sociais e portais
especializados.

Quais desses serviços você já havia contratado antes mesmo da quarentena?

31%

Local ou Buffet

21%

Decoração


17%

Assessoria e Cerimonial

Como gostaria que o atendimento dos fornecedores fosse feito durante a quarentena?



76% whatsapp
13% telefone



**82% não tiveram
custos adicionais**
por conta de
alterações causadas
pela COVID-19.



Opinião de fornecedores

falamos com alguns parceiros para entender o momento na visão de outros fornecedores do segmento.

Pesquisa realizada de 27.04 a 04.05

O que eles nos contam

50% apontam queda de novos contratos e 16% apontam os cancelamentos como os itens de maior impacto da pandemia

57% dos fornecedores citaram a incerteza sobre a data por parte dos noivos como a maior dificuldade para fechar um contrato nessa quarentena.

64% dos fornecedores citam "sincronizar data com outros fornecedores" e "agenda livre" como as maiores dificuldades que enfrentam no momento.

75% estão realizando alguma promoção ou lançaram algum novo produto,
na tentativa de se adaptarem e auxiliarem os noivos.

Veja quais!

desconto sobre serviços/produtos - 60%

inclusão de serviços no pacote oferecido - 15%

aumentando prazo de negociação - 5%

novas formas de pagamento - 20%



Insights e Estratégias



4 dicas para as empresas se conectarem com o público agora que todos estão ainda mais online do que antes:

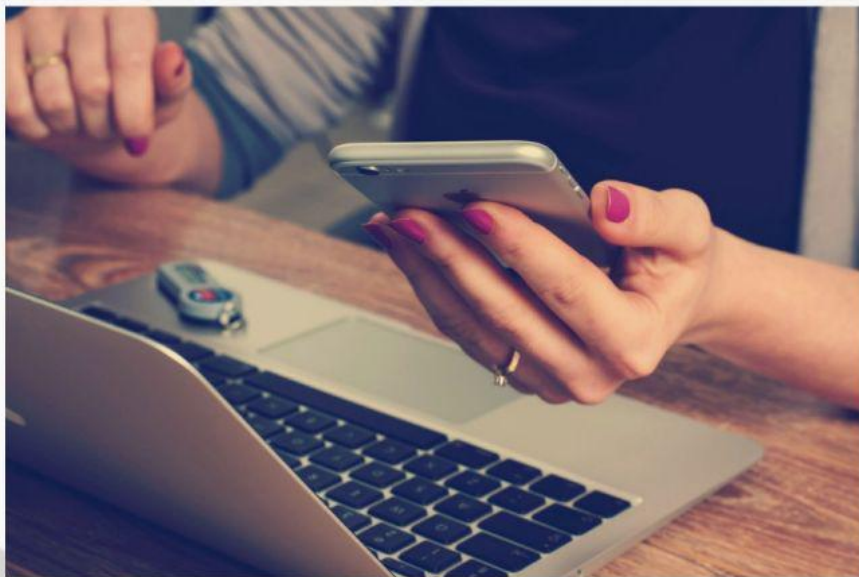
1

2

3

4

1. Invista em presença digital e anúncios online



Na prática, com as pessoas mais conectadas, investir em estratégias online é o mínimo para manter contato com o seu público.

Uma das possibilidades que ajudam a ganhar fôlego é investir em anúncios nas plataformas online, buscadores e nas próprias redes sociais.

Avalie a maturidade da sua empresa na internet! Se você já está nas principais redes sociais, mas por exemplo, não possui um site, esse é o momento de otimizar e ranquear online o seu negócio para receber potenciais clientes, proporcionando para eles uma visão ampla de tudo que você pode realizar.

2. Conheça o seu público



Para definir qualquer estratégia, conhecer sua base e potenciais clientes é essencial! Isso significa mapear as redes sociais que eles usam e até mesmo conhecer seus hábitos e preferências.

Para isso, recorra a ações simples, como: fazer perguntas. Ouvir individualmente seus clientes, em um momento de incertezas, onde todos querem informação, é uma vantagem competitiva. Saem na frente, nesse quesito, os pequenos negócios e empresas de nichos, pois é mais fácil mensurar os resultados. Explore este trunfo!

3. Ofereça conteúdos de valor e humanize sua marca



Não deixe de gerar demanda! Mesmo que você não feche negócios agora, o que é muito compreensível pelas incertezas que foram geradas pela pandemia, ter uma boa base de pessoas que entraram em contato e possuem potencial para se tornarem clientes, pode gerar resultados ao longo prazo.

Uma das formas comuns de gerar leads é oferecer algo de valor para o consumidor, seja um conteúdo rico, promoção ou até mesmo demonstrações do seu serviço ou produto.

4. Invista na geração de leads



Não deixei de gerar demanda! Mesmo que não feche negócios agora, o que é muito compreensível pelas incertezas que a pandemia gerou, ter uma base de pessoas que entraram em contato e têm potencial para se tornarem clientes pode gerar resultados a longo prazo.

Uma das formas comuns de gerar leads é oferecer algo de valor ao consumidor seja um conteúdo rico, demonstrações de seu serviço/produto, promoção.

Essas são algumas dicas básicas, mas temos muito mais para explorar e esse é nosso desafio diário.


Descubra com a gente como criar estratégias inteligentes para se comunicar nessa fase!


Obrigado!

Se este conteúdo foi útil para você,
compartilhe, ficaremos felizes!

Siga o iCasei nas nossas redes sociais:

 @icaseibr

 /icasei

 /icasei

 /company/icasei

(11) 4062 0625
comercial@icasei.com.br
marketing@icasei.com.br

iCasei

Apaixonados por casamento ®