

Inteligência e Mercado

Dia das Mães 2023



Quando nasce uma mãe, nasce
uma empreendedora.



Inteligência e Mercado

Dia das Mães 2023



DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

José Conrado Santos - Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Maria Domingas Ribeiro - Diretora Técnica

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora Administrativa e Financeira

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA DO SEBRAE/PA

Clemilton Jansen Holanda - Gerente

Miguel Pantoja da Costa Junior - Gerente Adjunto

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Roberto Belluci - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

Mara Cristiane Barroso Juarez Peres - Analista

Maryellen Lima Rodrigues Pinto - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Maika Sória Corrêa Minatti

EDITORÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Thyago Reis Paula - Designer

REVISÃO DE CONTEÚDO

Gualter de Oliveira Rocha - Analista de Gestão e Pesquisador Organizacional

Maika Sória Corrêa Minatti

DUX Office

EMPRESA ORGANIZADORA

Evolucionar Consultoria em Gestão Organizacional Ltda.



Sumário



1. Apresentação	5
PARTE 1	
2. Perfil das mães empreendedoras	7
3. Ser mãe e empreendedora	8
4. O que leva mães ao empreendedorismo?	9
5. E quais são os principais desafios de empreender?	10
5.1 Os desafios de empreender na visão das mães	
5.2 Outros desafios...	
5.3 Quais são as dicas para mães que pensam em empreender?	
5.4 Quais são os equívocos cometidos que mães empreendedoras devem evitar?	
6. Oportunidades de trabalho para mães com filhos	17
PARTE 2	
7. A importância da data para os pequenos negócios	18
7.1 O Dia das Mães em 2022	
7.2 Números	
7.3 Negócios impactados	
7.4 Expectativa para 2023	
7.5 Sobre o comportamento de consumo dos brasileiros para o Dia das Mães	
8. Como vender mais no Dia das Mães?	25
8.1 Crie um planejamento para a campanha de Dia das Mães	
8.2 Foque no público-alvo	
8.3 Crie uma campanha de Dia das Mães personalizada	
8.4 Prepare sua loja para o crescimento da demanda	
8.5 Ofereça serviços agregados para seus clientes	
8.6 Invista em divulgação	
8.7 Diversifique as formas de pagamento	
9. O que vender no Dia das Mães?	29
9.1 Quais são os itens mais buscados pelos consumidores no Dia das Mães	
9.2 Presentes criativos para as mães	
9.2.1 Day off	
9.2.2 Passeios em lugares exóticos	
9.2.3 Presenteie com experiências inesquecíveis	
9.2.4 Tatuagem de mãe e filho	

Sumário



9.2.5 Um dia no Spa

10. Mães empreendedoras, formalizem sua empresa	33
11. O impacto social causado por empresas fundadas por mulheres	35
12. Conclusão	37
13. Referências	38



APRESENTAÇÃO

Mãe

“Não pense você que ao se tornar mãe uma mulher abandona todas as mulheres que já foi um dia.

Bobagem. Ganha mais mulheres em si mesma. Com seus desejos aumentam sua audácia, sua garra, seus poderes.

Se já era impossível, cuidado: ela vira muitas. Também não me venha imaginar mães como seres delicados e frágeis.

Mães são fogo, ninguém segura. Se antes eram incapazes de matar um mosquito, adquirem uma fúria inédita. Montam guarda ao lado de suas crias, dispostas a enfrentar tudo o que zumbir perto delas: pernilongos, lagartas, leões, gente.

Mães não têm tempo para o ensaio: estreiam a peça no susto”.

Cris Guerra.^[1]



Ser mãe não é tarefa das mais fáceis. Quer recebendo ajuda ou não de uma rede de apoio; essa situação é ainda mais complicada quando a mulher é também dona do seu negócio: afinal, o trabalho de uma empreendedora não é regido por uma jornada de trabalho fixa, como acontece na rotina de uma funcionária no mercado de trabalho formal.

É desafiador conciliar a criação dos filhos, cuidados com a casa e a administração de um negócio. Se pensarmos o cuidado dos filhos como a gestão de uma empresa, há muitas semelhanças do ponto de vista de gerenciamento de prioridades e demandas. Afinal, é necessário fazer a coordenação do todo, planejar o dia a dia, criar metas, prever falhas, pensar no próximo passo e muito mais.

Este boletim, feito especialmente para o Dia das Mães, foi dividido em duas partes. Na primeira você conhecerá o perfil, os desafios e as motivações na caminhada das mães empreendedoras, já a segunda parte conta com informações valiosas para o varejo, como a importância da data para os pequenos negócios, o que vender com sucesso nesse período e as expectativas do comércio para 2023.

Vamos trazer orientações, dicas, aconselhamentos e contação de histórias de mães que fizeram e estão fazendo essa travessia entre o maternar e o empreender. Nosso objetivo é mostrar que você não está só nessa linda jornada e que, por trás dela, existe **propósito, amor, persistência**,^[2] organização, método, dedicação e muito orgulho.

“Ser mãe e empreendedora ao mesmo tempo não é fácil, porém a satisfação de trabalho bem feito pode vir em dobro.”

Endeavor.^[2]



PARTE 1

2. Perfil das mães empreendedoras



A pandemia tirou 7 milhões de mulheres do mercado de trabalho;



A participação de mulheres com filhos de até dez anos, no mercado caiu de 58,3% no segundo trimestre de 2019, para 50,6% no segundo trimestre de 2020;



Cresceu o número de empreendimentos iniciais (negócios criados a menos de 3,5 anos) que nasceram motivados por necessidade;



Em 2019 essa necessidade era a motivação para 37,5% e em 2020 essa proporção saltou para 50,4%, o mesmo nível de 18 anos atrás;



Devido ao impacto da pandemia entre as mulheres, 41% relataram sintomas de depressão, 35% de ansiedade e 37% de estresse;



Segundo estudo da FGV, quase metade das mulheres é demitida na volta da licença maternidade, sem justa causa, até 2 anos após o nascimento do filho;



A renda dessas mães também é afetada: o salário de uma mulher cai 7% para cada filho que nasce, enquanto o dos homens sobe 10%;



Atualmente, a taxa de participação de mulheres na força de trabalho no Brasil (45,8% no II Trimestre de 2020) é a menor em 30 anos.

Fonte: [Onu Mulheres \(2021\)](#).^[3]



3. Ser mãe e empreendedora

Ser uma mãe empreendedora depende, necessariamente, de dois requisitos: **que a mulher tenha filhos e que esteja engajada com a ideia de empreender.**^[4] A definição parece simples, mas vamos entender um pouco mais no decorrer deste boletim.

Empreender, é gerir a carreira profissional por conta própria. Aqui se encaixam a oferta de produtos ou serviços, como abrir uma consultoria, uma agência, uma confeitaria, uma loja, revender cosméticos, e por aí vai. A principal vantagem de ser mãe empreendedora é a flexibilidade de não ter horários fixos de trabalho ou chefes a quem prestar contas. Você é sua própria líder e pode manejar os horários para estar presente na rotina familiar, sem abrir mão do seu espaço no mercado de trabalho.

Mas é claro que tem o outro lado: os rendimentos não são fixos e a carga de trabalho, se não for bem planejada, pode acabar sendo bem maior que a de um emprego convencional. Por essa razão é importantíssimo se autoconhecer.

4. O que leva mães ao empreendedorismo?

Maternidade e empreendedorismo são 2 temas que andam lado a lado há muito tempo. A mãe empreendedora não é apenas uma figura fictícia criada para dar vida a filmes, programas ou sites sobre empreendedorismo feminino. Na verdade, este é um papel muito real e até mais comum do que você pode pensar.

De acordo com pesquisa feita pela **Rede Mulher Empreendedora (RME)**,^[5] 75% das mulheres empreendedoras do país começaram a empreender depois de terem filhos. Um estudo feito pela **Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2020**^[6] – que é o principal estudo sobre empreendedorismo mundial – informa que cerca de 55,5% dos novos negócios nascidos nesse período, no Brasil, foram fundados por mulheres. Ainda segundo o GEM, as mulheres representam 46% das atuais empresas com até 3 anos de atividades.

Os motivos que levam uma mãe ao empreendedorismo podem variar: **busca de crescimento, realização profissional, propósito de vida, ter mais tempo de qualidade com seus filhos, rotina flexível, trabalhar de casa, desenvolver projetos que tem conexão e identificação de mercado em que desejem atuar ou, simplesmente, por necessidade.**

Mas, é ao encarar a maternidade que, o empreendedorismo aparece como uma saída para a geração de renda da mulher.



Isso se deve principalmente por dois motivos:

- As empresas **não estão preparadas**^[7] adequadamente para acolher uma mãe – exemplo disso é a **pesquisa da Fundação Getúlio Vargas**,^[8] que mostra que aproximadamente 50% das mulheres perdem o emprego num período de 2 anos depois de se tornarem mães; e
- A licença-maternidade não é adequada à rotina de cuidados que uma criança pequena exige, o que acaba por gerar conflitos entre conciliar as necessidades do trabalho com as particularidades que a criação de filhos requerem.

5. E quais são os principais desafios de empreender?

São muitos os desafios. Empreender é um jogo complexo. Existem variáveis que não estão ao seu alcance e nem que você queira, conseguirá prever. Outras questões vão depender exclusivamente de você e da sua postura diante das situações que surgem. Porém, existem métodos de trabalho que facilitarão o processo de empreender. E aí residirá sua capacidade de pensar e executar, colocando em prática seus conhecimentos, habilidades e atitudes.

Quadro 01 - Competências do empreendedor

Competências	Descrição
Conhecimentos	Comprensão do mercado em que atua, concorrência, dominar técnicas de gestão, saber gerir pessoas e parceiros, entender de vendas , ^[9] produção, estoque, transformação digital, gestão financeira, clientes, dentre outros conhecimentos.
Habilidades	Capacidade de liderar, comunicar efetiva, dialogar , ^[10] resiliência, aprendizado constante, gerar inovações, persuasão, inteligência emocional , ^[11] persistência, dentre outros.
Atitudes	Ser curioso, ético, transparente, autonomia, calcular riscos , ^[12] pró-ativo, comprometer-se com o negócio, autoconfiança , ^[13] disciplina, consistência, perseverança, busca por oportunidades, saber ouvir, manter-se informado, aplicar técnicas de gestão, executar planos, autocrítica, dentre outros.

Fontes: Fia (2023),^[11] Sebrae (sem data),^[21] Controle Financeiro(sem data),^[13] Ead (2020),^[14] Exame(2021)^[15]

5.1 Os desafios de empreender na visão das mães

Ao aumentarmos um pouco mais a lupa e focarmos no **empreendedorismo materno**, constataremos que além dos desafios comuns a todos os empreendedores, teremos alguns específicos em empreender e ser mãe ao mesmo tempo.

“O meu maior desafio de ser empreendedora e mãe ao mesmo tempo é **vencer diariamente** a culpa de não ter tempo para dedicar à educação da minha filha e, ao mesmo tempo, fazer o negócio crescer.”

Adriana Barbosa, fundadora da Feira Preta.





“Por melhor que seja a **organização da minha agenda profissional** e de cada filho, é importante ter a consciência de que não sou perfeita e que ter uma rede de apoio é fundamental para o nosso equilíbrio e felicidade.”

Andrea Kohlrausch, da Calçados Bibi.



“A nossa empresa nasceu, praticamente, com a minha primeira filha Helena, hoje com 4 anos. E todo negócio, principalmente na fase inicial, demanda tanto quanto um filho em crescimento.



Sou mãe também da Sophia, de 2 anos, e considero a empresa como a terceira integrante dessa família. Equilibrar o dia a dia de crianças pequenas com um negócio que também está evoluindo não é fácil, então acredito que esse seja o principal desafio de toda mãe empreendedora. **A maturidade que a maternidade me trouxe também teve um papel positivo nessa trajetória e nos resultados do negócio: não temos respostas prontas, mas estamos sempre em alerta para as mudanças e reagimos rápido a qualquer imprevisto.**

Nos antecipamos aos problemas e temos maior flexibilidade e jogo de cintura para encará-los. Com os negócios, funciona da mesma forma, e aplicar essas lições da maternidade na estratégia do meu negócio tem me ajudado muito. Outro ponto que pode ser destacado é a consciência de que nós, como mães, também precisamos de cuidado, principalmente diante de tanta entrega. Manter a mente e o corpo saudáveis e ter tempo de qualidade, sem deixar de olhar para si mesma, pode fazer toda a diferença não só para a empresa e os filhos, mas também para todos que estão ao seu redor.”

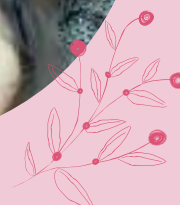
*Brunna Farizel, VP da rede de franquias
Splash Bebidas Urbanas.*



“O maior desafio de ser mãe empreendedora, é você perceber que não tem nenhuma instância, **qualquer suporte, nenhum tipo de política pública**, garantia de direitos mínimos que por mais imaturo que seja, já foram conquistados em setores privados”.

Ana Paula Xongani, CEO do Ateliê Xongani.

"No início, tive que ter muita persistência, trabalhei muito e precisei aprender a equilibrar o cuidado com o meu filho e o meu negócio. Nessa época ouvi de tudo, gente dizendo que não ia dar certo, que tinha enlouquecido, que não ia conseguir conciliar minha família com o negócio. **Trabalhei muito, virei noites fazendo bolos, foi um grande desafio, principalmente na hora de administrar o cuidado com meu filho. Perdi as contas de quantas vezes trabalhava com ele, ao meu lado, sentado na cadeirinha.**



Mesmo assim, meus filhos sempre foram minha maior motivação, tanto que o nome Sodiê vem da junção das iniciais deles: Sofia e Diego. A história de mães que empreendem é sinônimo de luta pela sobrevivência, por uma vida melhor para a família. Não foi sorte, foi trabalho, dia após dia. Nunca me vitimizei, sempre acreditei na minha força. Toda mulher que persiste e batalha pelo que quer, pode chegar lá."

Cleusa Maria da Silva, fundadora da Sodiê Doces.



"Eu comecei a empreender muito jovem, aos 23 anos de idade. Me permiti errar muito até acertar. Quando assumi o desafio da maternidade, quase 10 anos depois, eu já me sentia mais madura para tomar essa decisão. E me refiro a essa maturidade quando entendo que conciliar a minha vida profissional com a maternidade requer sabedoria para aceitar as minhas vulnerabilidades. **Saber que posso ser inspiração para minha filha por meio do exemplo e ter consciência da importância da qualidade do meu tempo quando estou com ela me permitem dividir estas funções com menos culpa, pois, para uma mãe, esta culpa é inevitável. Mas a forma como aprendemos a lidar com isso é o que fará a diferença nas nossas vidas.** Vivo intensamente esses dois mundos com dedicação e amor."



Luciana Piquet, do SPA Express.



"A maternidade não pode vir acompanhada **por culpa ou julgamentos**. Se sou uma boa mãe é porque sou uma mulher, acima de tudo, realizada e feliz".

Natalia Martins, do NB Group.



"O maior desafio de conciliar maternidade e empreendedorismo é, sem dúvida, a **gestão do tempo** e os julgamentos".

Natiele Krasmann, cofundadora da rede de franquias Criamigos.



"Poucas pessoas sabem que uma das palavras semelhantes a desafio é estímulo. Portanto, na minha concepção, ser mãe, C-level, cofundadora de uma edtech de diversidade e inclusão trata-se de estímulo. Estímulo para continuar lutando por um mundo mais igualitário para meu filho e todo o futuro de uma geração diversa, que precisa ter a chance de inclusão. **Estímulo para conseguir servir de referência para uma geração de mãe, negras, periféricas que foram rotuladas sobre o seu futuro de forma incorreta a sua vida inteira.** Estímulo para honrar toda uma ancestralidade de mulheres negras que lutaram muito no passado para que, hoje, no presente, eu tivesse aliados na construção de um futuro inclusivo. Estímulo para ajudar que os outros significados ruins da palavra 'desafio' sejam minimizados ao máximo para todas as mulheres diversas deste país."

Viviane Elias, cofundadora da PlurieBr e CPIO da 99jobs.



Fonte: Paulo Gratão (2022).^[4]



5.2 Outros desafios...

A **Pesquisa Desafios dos Empreendedores Brasileiros**,^[15] com o apoio da Neoway e coleta do Datafolha, fez um estudo com quase 1000 empreendedores brasileiros dos mais variados perfis, evidenciou as seguintes dificuldades:

1

Gestão de pessoas: ausência de ações de desenvolvimento de lideranças;

2

Gestão financeira: métodos para manuseio e gerenciamento da gestão através de dados;

3

Burocracia (Jurídico e regulação): impostos, órgãos reguladores, aptidão para lidar com ambiente de negócios que envolve essa parte do ecossistema;

4

Inovação: relacionado ao desenvolvimento de novos produtos/serviços acaba se tornando uma barreira e evitando o crescimento do negócio;

5

Marketing e vendas: como comunicar, prospectar, vender e reter melhor.

Importante dizer que em toda essa jornada nós, do **Sebrae Pará**,^[16] temos soluções que contribuem para o seu aperfeiçoamento. Acesse nossa programação de eventos presenciais e virtuais. **Clique Aqui!!!**^[17]

5.3 Quais são as dicas para mães que pensam em empreender?

Para te ajudar a conciliar as funções e demandas de uma mãe empreendedora, separamos estas **6 importantes dicas**^[18] dadas pela Vivian Abukater, do **Maternativa**.^[19]

1

Busque atuar em uma área que você domine e **conheça os processos**;

2

Prepare-se financeiramente para o início. Cuidado para não fazer grandes investimentos de saída e consumir reservas importantes;

3

Tenha clareza das principais atividades que o seu negócio exigirá de você. **Faça uma lista das principais atividades** e priorize as fundamentais para o negócio funcionar e gerar receita;

4

Planejamento é fundamental, assim como clareza sobre objetivos e metas;

5

Estruture uma rotina que tenha janelas de flexibilidade para praticar o autocuidado. Isso é essencial para a mulher não ficar esgotada;

6

Se você mora com alguém, **divida as tarefas em casa:** tanto o cuidado com os filhos quanto o trabalho doméstico.

Outra dica está no **planejamento da rotina para lidar com as duas funções** diariamente. Para isso, é preciso ter clareza sobre as principais atividades que o seu negócio exigirá da mãe empreendedora. Independentemente do tipo de negócio que se pretende empreender, é **importante ter claras algumas respostas:**^[4]

- Eu já domino essa área? O que mais preciso aprender?
- Quanto tempo eu tenho para me dedicar?
- Quem é meu público? Existe concorrência? Quanto cobram? Qual meu diferencial?
- Quanto pretendo ganhar? Se o negócio envolver um serviço, por exemplo, é preciso calcular o valor da hora que era pago enquanto era empregada no setor formal e somar impostos e contribuições previdenciárias.
- Quanto preciso investir? Além de pensar em matérias-primas, não esqueça de colocar o valor da hora trabalhada, energia, gás, babá ou creche, se for o caso.



5.4 Quais são os equívocos cometidos que mães empreendedoras devem evitar?

Iniciar um negócio, passar por todas as fases do seu desenvolvimento e se manter no mercado é um processo que demanda aprendizado, persistência e dedicação para fazer o empreendimento dar certo, no entanto, algumas mulheres acabam desistindo no meio desse processo por cometerem **alguns equívocos que veremos a seguir:** ^[20]

Se comparar com outras mulheres ou negócios diferentes do seu.

Nada é perfeito e nada é igual, cada um tem uma história e ela é construída de acordo com o seu protagonismo. Por isso, não se compare mais, nem na vida, nem nos negócios.

Escolher sócios ruins. Com a correria muitas mães empreendedoras optam por terem sócios para ajudar na empresa, mas é preciso avaliar o quanto eles entenderam sua rotina, suas prioridades e seu jeito específico de coordenar sua vida e negócios.

Esquecer das metas. Você não pode esquecer de cumprir com suas metas iniciais. Só poderá avançar, quando seguir cronologicamente as metas pré-estabelecidas quando abriu seu negócio.

Misturar as finanças pessoais com as do negócio. Nunca cometa este erro. É necessário separar as finanças de casa com as que o empreender exige, para que seu fluxo de entradas e saídas tenha um saldo positivo.

Não se capacitar. Esquecer de aprender também é errado. Busque conhecimento e informação sobre empreendedorismo, atualidades, tecnologia, informação e outras áreas para que seu negócio esteja atualizado às tendências de mercado.

Não descansar. Só quem já sofreu um Burnout (esgotamento) sabe que o descanso é a solução. Tenha prazer em ter um momento só seu, de fazer o que gosta e que não tenha nada a ver com maternidade e nem empreendedorismo. Sua mente precisa se encher de alegria para transbordar nas multifaces poderosas que você detém!

6. Oportunidades de trabalho para mães com filhos

Marmitaria



Nem sempre as pessoas têm tempo para almoçar em casa ou para preparar uma refeição saudável, gostosa e bem balanceada, não é mesmo? Por isso, essa pode ser uma ótima oportunidade.

Redação de textos

A redação de textos para web é uma opção para mães da área do Marketing, Jornalismo e Letras. Com esse trabalho é possível se candidatar como freelancer em várias empresas e escrever sobre temas variados.



Corte e costura



Uma outra alternativa é o corte e costura (separar um quarto). A profissional pode ficar responsável por fazer pequenos reparos em peças, como barras em calças, ajuste de botões e zíper, por exemplo.

Marketing de afiliados



O marketing de afiliados funciona como uma revenda de produtos, mas isso acontece de forma online. Assim, a profissional nem precisa sair de casa e a cada venda realizada, a profissional ganha uma comissão. Shopee e Magazine Luiza possuem o programa de afiliados.

Gestão de tráfego



O tráfego pago são os anúncios de publicações e textos em diversos sites e aplicativos, como Google, Instagram e Facebook. A profissional vai atuar junto com equipe de conteúdo e marketing e será responsável por direcionar o investimento do cliente nas diversas mídias.

Artesanato

Tem habilidade com trabalhos manuais? Aqui vale tudo! Bordados em ponto cruz, crochê, pintura, biscuit. Como esse também é um serviço que não depende de outros profissionais, então é possível ajustar as atividades com a rotina com os filhos.



Confeitaria



A confeitaria é outro ramo que tem bastante saída, afinal sempre tem alguém comemorando aniversário ou que arruma motivo para comemorar, não é mesmo? Nessa área, além do sabor é importante ter criatividade para fazer bolos, doces e tortas que chamem a atenção.

Consultorias



Todo mundo tem um conhecimento que pode ser passado adiante. Oferecer consultorias é uma forma de ajudar outras pessoas a crescerem em uma área que você domina e de quebra, ter uma renda. Podem ser feitas presencialmente ou também pela internet.

Estamparia



Estampas em camisetas, tecidos em geral, chinelos, copos e canecas. É uma ótima opção para quem deseja fornecer produtos personalizados para festas, empresas e outras ocasiões especiais. Neste mesmo caminho, pode ser criado um ateliê de costura de serviços personalizados.



PARTE 2

7. A importância da data para os pequenos negócios

7.1 O Dia das Mães em 2022

Segundo o Índice Cielo de Varejo Ampliado,^[22] as vendas para o Dia das Mães cresceram **18,1%** em comparação a 2021. Ceará, Santa Catarina, Rio de Janeiro e São Paulo foram os estados que tiveram melhor performance. Os dados foram apurados na semana de 2 a 8 de maio. Ainda de acordo com o índice, enquanto o e-commerce teve alta de **5%** no período, as vendas nas lojas físicas cresceram **20%**.

E não é por acaso. Em **pesquisa realizada pela Behup para a CMI/IM-Negócios Globo**^[23] para dimensionar a relevância da data no Brasil, nove em cada dez brasileiros afirmaram que o Dia das Mães sempre terá importância. Para muita gente, essa importância acaba sendo “traduzida” através de presentes, mimos e lembrancinhas para as mães.

7.2 Números

Quadro 02 - Números do Dia das Mães em 2022

Comércio físico



+6,9%
nas vendas do comércio físico.

Essa foi a alta mais expressiva desde 2012, quando o índice marcou 7,3%, movimentando cerca de **R\$ 28,2 bi**.

Shopping centers



+28,6%
nas vendas em shoppings.

As vendas em shoppings de todo o Brasil representou um montante de **R\$ 5,3 bi** na semana que antecedeu o Dia das Mães

E-commercers



+15%
nas vendas do e-commerce.

A data gerou um faturamento de **R\$ 7 bilhões** e um volume de pedidos de 14 milhões no varejo digital para a data.

Fonte: Gente Globo (2023).^[24]



7.3 Negócios impactados na data comemorativa

Tabela 01 – Negócios impactados por categoria e porte pela data comemorativa do Dia das Mães 2023 no Estado do Pará e na Região Metropolitana de Belém (RMB).

Segmentos dos pequenos negócios	n° atividades da categoria	PARÁ			RMB*		
		MEI	ME e EPP	Total Peq. Negócios	MEI	ME e EPP	Total Peq. Negócios
Alimentos e Bebidas	105	89.928	27.813	117.741	42.073	7.957	50.030
Beleza	9	28.208	2.541	30.749	14.510	1.217	15.727
Decoração	45	11.411	4.704	16.115	5.073	1.162	6.235
Eletrônicos e Eletrodomésticos	15	7.569	3.675	11.244	3.138	1.132	4.270
Joias e Bijuterias	7	1.971	415	2.386	1.059	167	1.226
Livraria e Papelaria	17	2.251	1.216	3.467	1.180	483	1.663
Moda	45	47.455	11.319	58.774	21.642	3.782	25.424
Soma Dia das Mães	252	192.728	52.916	245.644	90.511	16.425	106.936
Outros	738	132.347	79.684	212.031	66.605	28.631	95.236
Total	990	325.075	132.600	457.675	157.116	45.056	202.172

Observação:

MEI = Microempreendedor individual

ME = Micro empresa

EPP = Empresa de pequeno porte

RMB*= Região Metropolitana de Belém

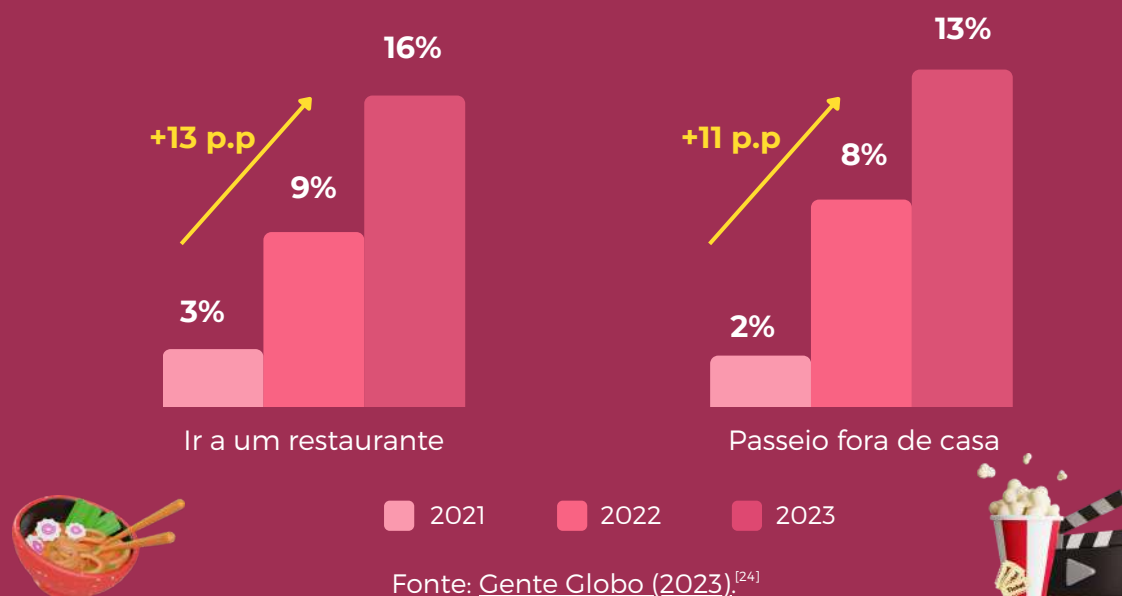
Fonte: Brasil, Receita Federal, SINAC (2023).^[25]



7.4 Expectativa para 2023

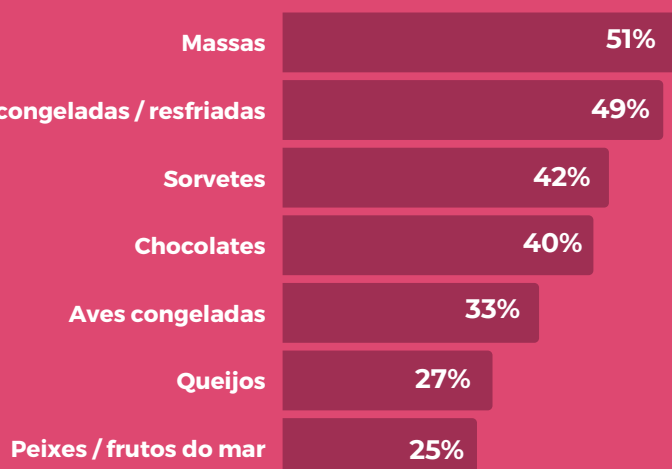
As previsões para este ano são de crescimento. A data tem um forte apelo emocional e envolve o comércio como um todo. Um elemento que chamou atenção foi a expectativa das comemorações com passeios fora de casa.

Gráfico 01 - Como você comemorou/pretende comemorar o Dia das Mães?



Mesmo com a grande intenção em fazer um passeio fora de casa muitas pessoas mantêm a tradição da data e 29% ainda pretendem fazer uma **refeição especial dentro de casa**. Quanto aos principais ingredientes que se pretende comprar para o preparo de uma refeição especial em casa estão:

Gráfico 02 - Quais ingredientes você pretende comprar para o preparo de uma refeição especial em casa?



A loja física é unanimidade para a compra dos produtos, quando se trata de alimentos para comemorar o Dia das Mães.

Gráfico 03 - Por onde você pretende comprar os ingredientes para o preparo de uma refeição especial em casa?



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).^[24]

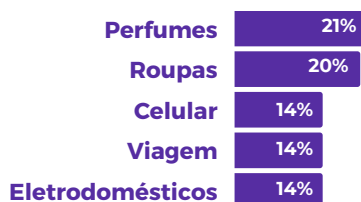
Contrariando a crença popular de que toda mãe é igual, a pesquisa mostra que elas não são e que **mudam de preferência de acordo com a idade dos filhos.**

Gráfico 04 - O que gostaria de ganhar (5 principais categorias de presentes) no Dia das Mães?

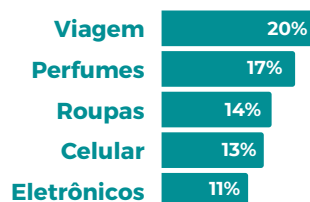
Mães de crianças até 12 anos



Mães de adolescentes de 13 a 19 anos



Mães de adultos acima de 20 anos



Fonte: [Gente Globo \(2023\)](#).^[24]

7.5 Sobre o comportamento de consumo dos brasileiros para o Dia das Mães



Entre as principais presenteadas estão a **mãe (76%)**, a **esposa (19%)** e a **sogra (18%)**. Em média, os consumidores pretendem comprar 2 presentes;



As **roupas, calçados ou acessórios (44%)**, **perfumes (37%)**, **chocolates (23%)** e **cosméticos (23%)** compõem o ranking dos presentes que serão mais comprados.



O ticket médio esperado é de R\$ 221 reais;



Considerando os principais fatores que influenciam na **escolha do estabelecimento** onde pretende comprar, **42%** são influenciados pelo preço, **36%** pela qualidade dos produtos e **32%** pelas promoções e descontos;



Em comparação com o ano de 2022, **aumentou significativamente** o percentual de pessoas que pretendem presentear com eletroportáteis (5% contra 8%) e eletroeletrônicos (4% contra 7%);



Na hora da escolha da **forma de pagamento** as opções à vista são as favoritas. Porém o parcelamento no cartão de crédito deu um salto de 8% na intenção de uso para a compra do presente nesse ano, comparado ao meio utilizado em 2022;



53% preferem comprar o presente do Dia das Mães em lojas físicas, principalmente pela **facilidade de troca** caso seja necessário. A “**Facilidade na troca**” pode ser um tema importante de comunicação para os e-commerces ou para os sites estrangeiros, uma vez que essa ainda é uma preocupação dos consumidores durante as datas sazonais;



42% pretendem ir em lojas de rua para comprar o presente. **Esse percentual sobe para 59% na classe D e E;** e



Saúde, educação, alimentação/nutrição, etapas do desenvolvimento, produtos/lojas e promoções são **informações que as mães mais buscam no meio digital.**^[27]

Fonte: CNDL (2022).^[26]



8. Como vender mais no Dia das Mães?

Antes de darmos dicas e ideias sobre o que vender no Dia das Mães, queremos relembrar que a data é bastante concorrida. Milhares de empresas que atuam tanto nas lojas físicas quanto no e-commerce vão lançar promoções para aproveitar a ocasião para aumentar a receita do seu negócio.

Então, se você deseja conquistar mais clientes nesta data, é preciso fazer mais do que simplesmente colocar bons produtos e serviços no catálogo da sua empresa.

Confira as **principais ações que você precisa fazer para vender mais no Dia das Mães.**^[28]

8.1 Crie um planejamento para a campanha de Dia das Mães

Para que sua loja esteja preparada para vender mais no próximo Dia das Mães, é necessário criar um planejamento promocional bem definido que irá contemplar desde a **organização do estoque, até a definição do mix** de produtos que farão parte da campanha. Para isso:



- **Avalie se seu estoque** está preparado para a demanda de itens relacionados a esta data e caso perceba que ambos não estejam alinhados, entre em contato e negocie com fornecedores para conseguir mercadorias exclusivas para a campanha;
- **Faça cotações** e solicitações a fornecedores com antecedência, para que não corra o risco de que os lotes não cheguem a tempo;
- Faça uma **avaliação do público alvo da sua campanha**.^[29] Lembre-se de que quem costuma comprar os presentes são os filhos e os pais.

8.2 Foque no público-alvo

Não se esqueça: no Dia das Mães, seu público-alvo é composto principalmente pelos filhos e os pais. Por isso, é a eles que o foco de suas campanhas publicitárias deve ser direcionado. Abuse da criatividade para atrair a atenção de jovens e adultos, mostrando a eles o caminho para agradecer a mãe.



Esse comprador provavelmente precisará de ajuda, pois vai presentear uma pessoa de outra geração, que vive uma etapa diferente da vida. Logo, tem interesses que ele pode não entender.

Aproveite para apresentar sua loja como a solução desse problema e tome cuidado para fugir de clichês relacionados à maternidade, afinal, há mães de várias idades, profissões e interesses – uma campanha com tom errado pode ter efeito contrário ao desejado. Trabalhe com essa diversidade e você conseguirá atrair para o seu negócio filhos de mães com diferentes perfis.

8.3 Crie uma campanha de Dia das Mães personalizada

O Dia das Mães atinge muitos consumidores, mas apesar da diversidade do público, é necessário **personalizar sua campanha** para que ela seja eficaz com as pessoas que têm interesse nos produtos que você oferece. Para criar essa campanha é necessário compreender a sensibilidade que a data traz e trabalhar o marketing em cima disso.

Ao pensar na campanha de Dia das Mães, os principais gatilhos devem ser o **carinho e a empatia**, e **esses valores** devem também ser bem pensados na forma de comunicação com os consumidores, lembrando que muitas pessoas não tem mais a mãe ou não tem mais contato pelo motivo que seja.

Palavras-chave do processo de comunicação ligados a figura da mãe

esperança
tranquilidade
superproteção
carinho
acolhimento
amor luta
preocupação
proteção
superação
força

Fonte: Globo Gente (2022).^[24]

Situações que **possam despertar lembranças** que causem algum desconforto a quem estiver recebendo além de desagradáveis, podem mudar a forma com a qual esse consumidor vê a sua marca, afetando a relação de compra que ela já tem ou poderia ter com o seu negócio.

8.4 Prepare sua loja para o crescimento da demanda

Se, por um lado, o Dia das Mães pode impulsionar bastante o seu negócio, a data também pode fazer você perder dinheiro, caso não tenha se preparado para o **pico de vendas**.



Então, avalie bem se:

- Sua loja física ou virtual está estruturada para o aumento no número de **acessos/tráfego de pessoas** em determinado período;
- Sua **logística está preparada** para fazer mais entregas em um prazo específico e garantir que os presentes cheguem antes do Dia das Mães;
- Seus **funcionários estão bem treinados**^[30] para atender mais clientes;
- Sua maquininha de pagamentos e/ou a página de checkout de suas redes sociais funcionam bem mesmo com um grande número de transações realizadas em pouco tempo;
- Há **estoque suficiente** para não deixar nada faltar ou sobrar em grandes quantidades.

8.5 Ofereça serviços agregados para seus clientes



Além de aumentar as vendas, você também pode explorar oportunidades para que seus clientes gastem mais na sua loja. Como? Através de serviços agregados aos seus produtos.

Ofereça **personalização de itens, embalagens customizadas e cartões com a temática** do Dia das Mães a cada venda. Se preferir, ofereça esses serviços gratuitamente para quem gastar acima de um determinado valor, estimulando o aumento do ticket médio gasto por cada pessoa.

8.6 Invista em divulgação



De que adianta você se preparar com antecedência para vender mais no Dia das Mães, oferecer produtos e serviços maravilhosos e quase ninguém saber disso? Seria um desperdício e tanto de tempo e dinheiro, certo?

Por isso, a divulgação também precisa ser incluída no seu planejamento. Para isso, nada melhor do que usar as redes sociais. Elas estão aí para serem usadas e os empreendedores de todos os portes precisam considerá-las para alcançar seus consumidores e clientes em potencial.

Então, promova suas ofertas do Dia das Mães nos perfis da sua empresa. Uma boa opção é divulgar seu **catálogo**^[31] em grupos do Facebook ou WhatsApp. Quanto maior o alcance, melhor.

Estes canais também têm um papel relevante no atendimento ao cliente. Não deixe de interagir e responder às dúvidas! E tem mais: mesmo que você não tenha um site, as redes sociais e os aplicativos de mensagens podem ser ótimas ferramentas de vendas online.

Para isso, basta gerar links de pagamento, divulgar nestes canais e deixar seus clientes comprarem à vontade!

8.7 Diversifique as formas de pagamento



Proporcionar uma boa experiência de compra aos seus clientes vai desde o primeiro contato até a hora do pagamento (sem esquecer o pós-venda). Por isso, você deve considerar que cada vez mais as pessoas usam outras formas de pagamento, além do dinheiro e do cartão de débito ou crédito.

A maquininha de pagamentos que você utiliza está preparada para não deixar você perder uma venda só porque seu cliente não consegue pagar as compras como prefere?

Seja na loja física ou virtual, oferecer várias formas de pagamento como Pix, QR Code e NFC é uma maneira eficiente de incentivar que seus clientes fechem a compra.

9. O que vender no Dia das Mães?

Depois de passarmos por todos os aspectos acima de como vender mais nessa data, agora vamos falar sobre o que vender no Dia das Mães.

Para começar, vamos trazer alguns **dados do ICVA**,^[32] mostrando os setores que tiveram melhor desempenho de vendas no Dia das Mães em 2021.

Segundo o levantamento, os segmentos mais beneficiados pela preferência dos consumidores que compraram presentes para as mães foram:



Vestuário (220,5%);



Óticas e joalherias (136,6%);



Móveis, eletro e departamentos (72,3%);



Livrarias e papelarias (59,8%);



Cosméticos e higiene pessoal (53,2%);



Demais setores (26%).

Um outro **estudo, realizado pela All iN e Social Miner**^[33] em parceria com diversas empresas de tecnologia, também traz dados interessantes sobre o comportamento digital do consumidor na data.

Além de mostrar que os consumidores começam a procurar ofertas de presentes já em meados de abril, a pesquisa mostra que as categorias de beleza, moda e acessórios e eletrônicos e informática foram as mais atraídas no período.

Já entre pequenas e médias empresas, as categorias de moda e acessórios, casa e decoração e beleza e saúde foram as mais procuradas no período.

Outro dado interessante trazido neste estudo é que o **WhatsApp foi o canal mais procurado pelos clientes para receber atendimento** – olha aí o que falamos antes, sobre a oportunidade de interação e até de vendas que esse canal traz.

9.1 Quais são os itens mais buscados pelos consumidores no Dia das Mães

Segundo a **pesquisa Behup “Dia das Mães” para CMI – IM – Negócios Globo / Portal Gente^[23]** os dez produtos que são sucesso de compras entre os brasileiros para essa data são:

- 1 Roupas
- 2 Perfumes
- 3 Chocolate/Doces
- 4 Flores
- 5 Calçados
- 6 Acessórios
- 7 Cremes hidratantes
- 8 Cestas com guloseimas
- 9 Vale-presente
- 10 Eletrodomésticos

Mas, lembre-se: o Dia das Mães, assim como todas as datas comemorativas, representa uma oportunidade de aquecer as vendas de qualquer segmento. Para isso, é importante considerar as características do seu negócio e o **perfil do seu público em particular**.

A ideia não é mudar todos os produtos que você trabalha por causa de uma data comemorativa. O ideal é que você identifique o que faz sentido para o seu negócio, considerando os produtos e serviços com os quais já trabalha.

Por exemplo: se você vende material de construção, o que acha de fazer promoções voltadas para os filhos que querem reformar a casa da mamãe para que ela tenha mais conforto?

Se você tem uma mecânica, que tal oferecer descontos em serviços de manutenção para as mulheres que têm filhos, aproveitando o mote da segurança e da proteção? Você também pode distribuir um brinde especial para suas clientes durante todo o mês de maio como forma de marcar a data.

9.2 Presentes criativos^[34] para as mães

É fato que, com o passar do tempo, cada vez mais os presentes do Dia das Mães vêm fugindo do básico, que geralmente são utensílios relacionados às atividades domésticas.

Há quem prefira sim dar mimos tradicionais, como flores, perfumes, joias e cosméticos, mas existem também quem goste de apostar em presentes inusitados para, de fato, surpreender a rainha da família. Se você faz parte do grupo de “diferentões”, acompanhe a seguir nossa sugestão de mimos diferenciados, surpreendentes e carregados de significados afetivos para oferecer aos seus clientes.

9.2.1 Day off

Faça sua mãe feliz dando a ela um dia especial, seja de beleza ou relaxamento. Imagine proporcionar um dia totalmente diferente da rotina, no qual ela será cuidada, invés de cuidar. Logo, procure por um salão que tenha aqueles pacotes de cuidados com cabelos, unhas, pele, depilação e dê um dia de princesa. Uma outra opção é comprar um spa day para ela, com massagens por todo corpo e tantos outros serviços de relaxamento.



9.2.2 Passeios em lugares exóticos

Se sua mãe é moderna e ousada, uma excelente ideia é presentear a com um **passeio inusitado**^[35]. Pode ser uma viagem exótica ou uma ida a um restaurante bacana, por exemplo. Que tal levar a mamãe para apreciar um dia cachoeira? Ou um almoço diferente em uma cidade próxima? Você escolhe o destino, lembrando que o ideal é optar por um lugar que ela ainda não conheça e que ofereça muitas possibilidades de diversão.



9.2.3 Presenteie com experiências inesquecíveis

Muitas mães preferem viver experiências a ganhar coisas, concordam? Para elas os bens materiais costumam ficar em segundo plano, pois o que importa mesmo é aproveitar intensamente bons momentos ao lado da família.

Caso sua mãe seja assim, que tal surpreendê-la com programações inesquecíveis? Boas pedidas são os cursos de culinária, aulas de mergulho, café da manhã em família, diária em uma pousada etc.

Para mães mais destemidas, um passeio de aventura seria um presente bastante especial. É possível levá-la para fazer uma trilha, uma escalada ou um voo de parapente, por exemplo. São muitas as opções de atividades para as mães aventureiras, é só deixar a sua criatividade fluir!



9.2.4 Tatuagem de mãe e filho

Para eternizar na pele o amor que une mãe e filho, as tatuagens são presentes bem-vindos – claro, a depender do estilo de mãe, já que as mais conservadoras tendem a não curtir a ideia das tatuagens.

Por outro lado, não dá pra negar que várias mães nutrem o desejo de marcar bons sentimentos para sempre, gravando nomes, ilustrações e símbolos que identifiquem a relação materna e eternizem o vínculo com seus filhos.



9.2.5 Um dia no Spa

Não é à toa que as mães merecem um dia só para elas. A rotina pode ser super cansativa e o trabalho parece não acabar nunca. Mesmo depois que os filhos já cresceram, a verdade é que elas estão sempre com alguma preocupação. Então, que tal presenteá-la com um dia inteirinho para que ela possa simplesmente descansar e relaxar? Um dia em um spa pode ajudá-la a esquecer um pouco das tarefas do cotidiano e renovar as energias **com muito estilo e conforto!**^[36]



Além de massagens e banhos relaxantes, esses lugares ainda podem oferecer tratamentos de beleza e vários procedimentos que vão fazer a sua mãe se sentir como a rainha que ela é!

Para quase finalizar esse boletim, depois de todas as sugestões e dicas mencionadas no seu decorrer, falaremos a seguir sobre as vantagens para as mães empreendedoras em formalizarem seu negócio.

10. Mães empreendedoras, formalizem sua empresa

Vocês já conhecem o MEI? É a sigla para Microempreendedor Individual, o tipo mais simples de empresa que existe. Você consegue ter direito a diversos benefícios do INSS pagando uma taxa mensal chamada DAS MEI, que varia de R\$ 61,60 e R\$ 66,60.

Para criar uma Microempresa Individual (MEI), o processo é fácil e totalmente online. Basta **acessar o Portal do Empreendedor**^[37] e seguir alguns passos muito simples, porém o principal deles é atender às condições para se encaixar nesse tipo de empresa:

- **Não ter participação em outra empresa como sócio ou titular;**
- **Faturar até R\$ 81.000 por ano; e**
- **Exercer as atividades permitidas. É possível registrar uma ocupação principal e até 15 secundárias.**

A abertura do CNPJ MEI é gratuita, e pode ser feita no site com rapidez e facilidade de maneira bem intuitiva.

A partir do momento em que uma mãe empreendedora se tornar MEI uma série de vantagens farão parte de sua vida, garantindo planejamento e estabilidade para a mulher.

As principais vantagens do MEI para as mães empreendedoras são:

- Auxílio maternidade;
- Aposentadoria;
- Auxílio-doença;
- Auxílio reclusão e pensão por morte.

A abertura do CNPJ MEI é gratuita, e pode ser feita no site com rapidez e facilidade de maneira bem intuitiva.

A partir do momento em que uma mãe empreendedora se tornar MEI uma série de vantagens farão parte de sua vida, garantindo planejamento e estabilidade para a mulher.

As principais vantagens do MEI para as mães empreendedoras são:

- Auxílio maternidade;
- Aposentadoria;
- Auxílio-doença;
- Auxílio reclusão e pensão por morte.

Além de diversos outros benefícios, **como comprar um carro com desconto**^[38]

Uma vantagem de se tornar microempreendedora individual é que a mulher pode conciliar seu dia a dia às atividades. E esse tipo de empresa permite com que diversos perfis de negócios possam trabalhar sob esse formato, regularizados e com CNPJ. Ao se formalizar como MEI, a empreendedora passa a ter um CNPJ próprio, a possibilidade de emitir notas fiscais e de ter acesso aos benefícios da Previdência Social.

Essa formalização é o procedimento que dará vida à empresa, ou seja, é o registro empresarial que consiste na regularização da situação da pessoa que exerce atividade econômica frente aos órgãos do Governo, como Junta Comercial, Receita Federal, Prefeitura e órgãos responsáveis por eventuais licenciamentos, quando necessários.

Mães empreendedoras, vale muito a pena a formalização do seu negócio!



11. O impacto social causado por empresas fundadas por mulheres

Impacto social é a repercussão das ações de uma empresa sobre os públicos de interesse nela. Isso envolve não apenas clientes, colaboradores e fornecedores, como também toda a comunidade de entorno.

Causar um impacto positivo em uma comunidade, ampliar as perspectivas de pessoas marginalizadas pela sociedade, além de gerar renda compartilhada e autonomia financeira para os indivíduos de classe baixa: estes são alguns dos objetivos dos negócios de impacto social. E é isso que muitas mulheres vêm fazendo brilhantemente de norte a sul do Brasil.

Dentre as histórias transformadoras, Dani Leite da **Comida Invisível**,^[39] inventou um sistema para evitarmos o desperdício e assim podermos levar alimentos saudáveis e em bom estado de conservação para a população. Esse sistema une quem pode doar comida (restaurantes, mercados, padarias e outros) às ONGs que podem distribuir essa comida para os que mais precisam.

Outra bela história é a da Camila Achutti. Essa mulher corajosa, que ainda muito jovem se formou em Ciência da Computação. Por ter um grande sonho de impactar a vida de mais gente, largou um estágio em uma das mais admiradas empresas de tecnologia do mundo, lá no Vale do Silício, para lutar pelo seu sonho. Abriu um blog - o Mulheres da Computação e começou a construir o seu caminho para impactar a vida de muitas mulheres promovendo inclusão digital através de uma escola que ensina tecnologia chamada **Mastertech**^[40] - que inspira muitas mulheres a buscarem os seus sonhos e a concretizá-los.

Fernanda Ribeiro, da **Conta Black**^[41] é fundadora e CEO de um banco que prioritariamente atende pessoas negras, que são tratadas com tão pouca dignidade pelo sistema bancário tradicional no nosso país. A conta digital se propõe a democratizar o acesso a serviços bancários para pessoas negras e periféricas.



Em se tratando de responsabilidade ambiental, Fernanda Caloi da **TAO Bambu**^[42] dá aula. Sua empresa fabrica objetos sustentáveis para pessoas que respeitam o meio ambiente, tendo o bambu como personagem principal. Ela procura maneiras de comercializar e fomentar a cadeia, fazendo com que mais pessoas conheçam o imenso potencial de regeneração e sustentabilidade dessa planta pra quem sabe ser um símbolo de consumo consciente e matéria prima no nosso país.

Cada uma dessas mulheres que mencionamos acima uma história de superação, resiliência e coragem. Como a Tatiana Pimenta, fundadora da **Vittude**^[43] startup que leva saúde mental para mais gente com o uso de uma plataforma de conexão remota entre paciente e terapeuta. Ou a Dani Junco que é fundadora da **B2Mamy**^[44] a primeira aceleradora de negócios que conecta mães ao ecossistema de inovação, ajudando-as a se tornarem livres economicamente.



Para conhecer mais empresas de sucesso e de grande impacto social na vida da nossa sociedade, acesse os links abaixo:

Futuro refeitório (<https://www.futurorefeitorio.com.br/>).

Azmina (<https://azmina.com.br/revista-azmina/>)

Yuper (<https://www.yuper.com.br/>).

Nalimo (<https://www.nalimo.com.br/>)

12. Conclusão

O Dia das Mães é uma data especial para os brasileiros. Para alguns, é até mais significativa que o Natal. Enfim, é um dia carregado de emoções, em que os filhos demonstram gratidão e amor através de **presentes, refeições, passeios**. Já as marcas se inserem nesse território para falar com os consumidores, fazendo da data uma das mais importantes para o comércio. E os dados e insights (soluções) evidenciados neste boletim sobre o Dia das Mães trazem informações importantes para as **marcas se posicionarem e ajudarem os filhos** (ou maridos, namorados, pais) a decidirem os presentes com grande possibilidade de acerto.

Desejamos um Feliz Dia das Mães e sempre que puder compre de uma mãe empreendedora!



Referências

- [1] LIVROS, Indica. **Mãe**. 2023. Disponível em: <https://www.indicalivros.com/livros/mae-cris-guerra>
- [2] VICTORINO, Vinícius. **Mães Empreendedoras**: Entre o lar e o trabalho. 2012. Disponível em: https://endeavor.org.br/sobre-endeavor/maes-empendedoras-entre-o-lar-e-o-trabalho/?gclid=CjwKCAjwON6hBhAUeIwAXab-Tc9px_xP-C4AGxBq25zE9jEmqLAge5ANQkHpgms7GXT9WiKfZaYhIRoC_UkQA_vD_BwE
- [3] MULHERES, Onu. **Os Desafios das Mães Empreendedoras na Pandemia**. 2021. Disponível em: http://www.onumulheres.org.br/wp-content/uploads/2021/09/ONU_CA1.pdf.
- [4] BRASIL, Ninhos do. **Mãe empreendedora: o que é preciso para começar um negócio?** 2022. Disponível em: <https://www.ninhosdobrasil.com.br/mae-empendedorora>
- [5] RME, Rede Mulher Empreendedora -. **Conheça a RME** - A maior rede de apoio ao empreendedorismo feminino no Brasil. 2017. Disponível em: <https://rme.net.br>.
- [6] MONITOR, Global Entrepreneurship. **Global Report. 2020**. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>.
- [7] ABUKATER, Vivian. **Empresas precisam tratar a proteção da maternidade como direito fundamental do trabalho e como princípio de direitos humanos**. Disponível em: <https://maternativa.com.br/empresas-precisam-tratar-a-protecao-da-maternidade-como-direito-fundamental-do-trabalho-e-como-principio-de-direitos-humanos/>
- [8] PINHO NETO, Valdemar. **Mulheres perdem trabalho após terem filhos**. Disponível em: <https://portal.fgv.br/think-tank/mulheres-perdem-trabalho-apos-terem-filhos>
- [8] SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas -. **Empreendedorismo e maternidade**: pode ser uma equação possível? 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empendedorismo-e-maternidade-pode-ser-uma-equacao-possivel.3d8e52cfbd2f4810VgnVCM100000d701210aRCRD>
- [9] SCHOOL, Fia Business. **12 fortes características de um empreendedor e como desenvolver?** 2023. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/caracteristicas-do-empendedor/>
- [10] SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas -. **Quais habilidades um empreendedor precisa ter?** Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9c70b8df64e070dc699264f0e3a8b8cd/\\$File/30746.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9c70b8df64e070dc699264f0e3a8b8cd/$File/30746.pdf)
- [11] RANIERI, Vitor. **Comportamento empreendedor: 6 habilidades que toda pessoa que empreende deve ter**. Disponível em: <https://controlefinanceiro.granatum.com.br/empendedorismo/6-habilidades-fundamentais-para-empendedores/>
- [12] PUCPR, Ead. **Atitude empreendedora: o que é, exemplos práticos e como ter**. 2020. Disponível em: <https://ead.pucpr.br/blog/atitude-empendedorora>
- [13] BÚSSOLA. **As 10 habilidades que garantem seu sucesso no empreendedorismo**. 2021. Disponível em: <https://exame.com/bussola/as-10-habilidades-que-garantem-seu-sucesso-no-empendedorismo/>
- [14] GRATÃO, Paulo. **Dia das Mães**: mulheres de sucesso falam sobre os desafios de empreender e criar os filhos ao mesmo tempo. 2022. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Mulheres-empendedoras/noticia/2022/05/dia-das-maes-mulheres-de-sucesso-falam-sobre-os-desafios-de-empreender-e-criar-os-filhos-ao-mesmo-tempo.html>.
- [15] ENDEAVOR. **Quais são os maiores desafios dos empreendedores?** Disponível em: <https://endeavor.org.br/ambiente/pesquisa-desafios-dos-empendedores-brasileiros-2016/>
- [16] SEBRAE, Serviço de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas -. **Sebrae Pará**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pa>
- [17] SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas -. **Cursos e Eventos**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosereventos?uf=PA>
- [18] XPBOX. **Mãe empreendedora**: Os desafios de lidar com maternidade e empreendedorismo. 2021. Disponível em: <https://xpbox.com.br/mae-empendedorora-os-desafios-de-lidar-com-maternidade-e-empendedorismo/#:~:text=O%20que%20leva%20a%20mãe,ou%2C%20comumente%2C%20por%20necessidade>
- [19] MATERNATIVA. **Somos a Rede Maternativa**. Uma startup de impacto social que pensa e transforma a relação das mães com o trabalho. Disponível em: <https://maternativa.com.br>
- [20] ALVES, Jhonatan. **Mães empreendedoras**: o desafio do maternar e empreender. 2022. Disponível em: <https://www.academiaassai.com.br/noticia/atualidades/maes-empendedoras-o-desafio-do-maternar-e-emprender>.
- [21] FREITAS, Camilla. **9 ideias para quem quer trabalhar em casal**. Disponível em: <https://www.guiadacarreira.com.br/blog/ideias-para-quem-quer-trabalhar-em-casal>
- [22] NOVAREJO. **Como foi o Dia das Mães 2022 no varejo?** 2022. Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2022/05/17/como-foi-o-dia-das-maes-2022-no-varejo/#:~:text=Lojas%20físicas%20foram%20o%20destaque,nas%20lojas%20físicas%20cresceram%2020%25>
- [23] GLOBO. **A importância do Dia das Mães**. 2021. Disponível em: <https://gente.globo.com/a-importancia-do-dia-das-maes/>
- [24] GLOBO. **A expectativa para o Dia das Mães em 2023**. 2023. Disponível em: <https://gente.globo.com/infografico-a-expectativa-para-o-dia-das-maes-em-2023/>
- [25] BRASIL. Receita Federal - Simples Nacional - SINAC, Estatísticas. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/EstatisticasOptantesPorCNAE.aspx?tipoConsulta=1&anoConsulta=> <https://materiais.cndi.org.br/pesquisa-intencao-de-compras-no-dia-das-maes-2022>

Referências

- [26] CNDL. **Dia das Mães deve movimentar 28 bilhões de reais no varejo**; 79% dos consumidores pretendem ir às compras. 2022. Disponível em: <https://materiais.cndl.org.br/pesquisa-intencao-de-compras-no-dia-das-maes-2022>.
- [27] WEYLER, Antonella. **Para planejar bem o Dia das Mães, você precisa conhecer melhor as mulheres**. 2019. Disponível em: <https://www.thinkwithgoogle.com/intl/pt-br/tendencias-de-consumo/tendencias-de-comportamento/para-planejar-bem-o-dia-das-maes-voce-precisa-conhecer-melhor-mulheres/>
- [28] CIELO, Equipe. **O que vender no Dia das Mães? Saia do óbvio e surpreenda**. Disponível em: <https://blog.cielo.com.br/dicas-e-historias-de-sucesso/o-que-vender-no-dia-das-maes/>
- [29] DATASALES. **Perfil de cliente ideal: como definir no varejo**. 2022. Disponível em: <https://blog.datasales.io/perfil-do-cliente-ideal-como-definir-no-varejo/>.
- [30] SOUZA, Clóvis. **Como construir campanhas publicitárias em datas sazonais: 5 dicas para o varejo**. 2023. Disponível em: <https://www.meioemensagem.com.br/opiniaio/como-construir-campanhas-publicitarias-em-datas-sazonais-5-dicas-para-o-varejo/>
- [31] CIELO, Equipe. **Cadastro de produtos: vale ter um catálogo digital?** | Blog Cielo. Disponível em: SOUZA, Clóvis. **Como construir campanhas publicitárias em datas sazonais: 5 dicas para o varejo**. 2023. Disponível em: <https://www.meioemensagem.com.br/opiniaio/como-construir-campanhas-publicitarias-em-datas-sazonais-5-dicas-para-o-varejo/>
- [32] CIELO, Equipe. **Índice ICVA**. Disponível em: <https://blog.cielo.com.br/indice-icva/>
- [33] BOX, Opinion e All in. **Relatório Dias das Mães 2021**. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1t0Cajbt-VvQcYmyw6Wjn3b3gU6Na2aWR/view>
- [34] INGLEZA, Uau. **Presentes criativos para mães: 10 opções para inovar**. Disponível em: <https://uauingleza.com.br/blog/presentes-criativos-para-maes/OS>. Relatório Dias das Mães 2021. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1t0Cajbt-VvQcYmyw6Wjn3b3gU6Na2aWR/view>.
- [35] SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas -. **Turismo de bem-estar: oportunidades para pequenas empresas**. 2019. Disponível em: <https://sebraers.com.br/turismo/turismo-de-bem-estar-oportunidades-para-pequenas-empresas/>
- [36] CRITEO. **Dia das Mães – comportamentos e produtos em alta para 2023**. Disponível em: <https://www.criteo.com/br/blog/dia-das-maes-comportamentos-e-produtos-em-alta-para-2023/>
- [38] EMPRESAS&NEGÓCIOS, Gov.Br. **Bem-vindo ao Portal do Empreendedor**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/>
- [38] NEON, Time. **Posso comprar carro com CNPJ MEI? Conheça as vantagens**. 2018. Disponível em: <https://blog.meifacil.com/duvidas/comprar-carro-com-cnpj-mei/>.
- [39] INVISÍVEL, Comida. **Doar para quem precisa é permitido e todos podem fazer sua parte para reduzir o desperdício de alimentos**. 2023. Disponível em: <https://app.comidainvisivel.com.br/#/>.
- [40] MASTERTECH. Mastertech, **uma escola de pensamento digital e coração analógico**. Disponível em: <https://mastertech.com.br>.
- [41] BLACK, Conta. **Você no controle**. Disponível em: <https://contablack.com>
- [42] BAMBU, Tao. **Objetos sustentáveis para pessoas que respeitam o meio ambiente**. Disponível em: <https://www.taobambu.com.br>.
- [43] VITTUDE. **Seu psicólogo a qualquer hora, em qualquer lugar**. Disponível em: <https://www.vittude.com>.
- [44] B2MAMY. **Seja uma B2Mamy Lover**. Disponível em: <https://www.b2mamy.com.br>.



0800 570 0800

www.pa.sebrae.com.br

2023