

Dia das Crianças



**Apareça antes da compra
começar**

Dia das Crianças abre a reta final do ano

**Para vender mais, a marca precisa entrar
na lista antes da busca final**

Ebook estratégico para acelerar as vendas

A data não é só presente

É lembrança, urgência e decisão de compra

R\$19 bi

de movimentação prevista no comércio e serviços

15,8 mi

brasileiros com maior propensão a consumir

O que isso revela para as marcas?

R\$220

gasto médio estimado com presentes

61%

pretendem comprar brinquedos

48%

devem limitar gasto a até R\$100

88%

do público propenso é comprador online

Quem aparece antes vira opção quando pais e responsáveis comparam preço, conveniência e desejo das crianças.

Fontes: Veja/Datafolha/Abecs, 2025; Serasa Experian, 2026.

A decisão acontece na rotina

A audiência é digital, mas a compra também passa pelo **shopping, pelo elevador, pela rua e pelo caminho dos decisores**



OOH coloca a marca perto da compra

61%

visitaram shopping
nos últimos 12 meses

69%

prestam atenção
ao conteúdo das telas

Produtos Globo entram com contexto e segmentação; OOH entra com presença física e memória perto da decisão

197M pessoas alcançadas
pelas plataformas
Globo

40% do consumo de vídeo
do Brasil em conteúdos
Globo

Fontes: Veja/Datafolha/Abecs, 2025; Serasa Experian, 2026; Kantar Ibope Media.

O que fazer para aparecer no período?

Combine presença, contexto e ação em 3 movimentos simples

1

Vitrine de presentes

Shoppings + portais Globo

Para explorar oferta, desejo e consideração.

2

Frequência com decisores

Elevadores residenciais + g1, Receitas e globo.com

Para lembrar pais e responsáveis no dia a dia.

3

Última chamada

Ruas, transportes + globo.com

Para gerar tráfego, urgência e recência perto da compra.

**Estratégia ideal: aparecer antes, ser lembrado durante
e converter na reta final**



Aqui ads®

Pra quem pensa grande

Dia das Crianças

Apareça no caminho da decisão

**Com Aqui ads, sua marca pode combinar OOH
e Produtos Globo para impactar famílias, pais
e decisores antes, durante e depois da compra**

**Mais presença
Mais lembrança
Mais chances de vender mais**

Acesse aqui.globo

Aqui ads®