

As novas gerações têm interesse pelo Mercado de Luxo?

Nem só de experiência vivem as novas gerações. Os Millennials, também conhecidos como Geração Y (nascidos entre o fim dos anos 1980 e 1990), podem ser de grande importância para um segmento bastante específico. Uma pesquisa da Bain & Company em parceria com a Farfetch estima que essa geração vai representar 40% do mercado global de luxo em 2025. Atualmente, eles representam 27% do público consumidor.

Um dado importante é que 14% dos consumidores com idade entre 18 e 24 anos afirmaram ter comprado seu primeiro produto de luxo online. Afinal, é uma geração conectada. “A característica mais impactante desse público é seu processo de compra, que sofre forte influência do ambiente online”, lembra Gabriele Zucarelli, sócio da Bain & Company.

Por estar cercado de um grande compartilhamento de informações no momento da compra, esse público tem “urgência” em concluir uma transação. Os consumidores jovens levam um terço a menos do tempo do que consumidores mais velhos para tomar decisões. Fora isso, valorizam os conceitos e valores defendidos pelas marcas, capazes de fidelizar ou afastar esses clientes. “Eles têm muito mais interesse em produtos que podem ser personalizados ou que ofereçam uma experiência diferenciada, como um convite para eventos ligados à marca, do que em apenas visitar a loja física”, ressalta Zucarelli.

Boom virtual

A consultoria aponta que o e-commerce, atualmente responsável por 8% das vendas do mercado de luxo, vai passar a representar 25%. Nesse canal estão as lojas exclusivas das marcas, que também vão somar 25% das vendas. Em contrapartida, as lojas de

departamento vão perder espaço, passando de 23% para 13% do total.

Outro ponto importante é que esse impacto tende a perdurar além de 2025, isso porque o hábito de compra dos Millennials terá reflexo nas demais gerações, que atualmente respondem por 73% das compras de luxo em 2016. De acordo com o estudo, 80% dos consumidores com 56 anos ou mais usam a internet para comprar produtos de luxo, valor que sobe para 90% quando são analisados os de 46 a 55 anos e para 96% quando se trata dos que têm entre 36 e 45 anos.

Por fim, apesar do expressivo crescimento do e-commerce no setor de luxo na próxima década, as lojas físicas não vão desaparecer, mas apenas diminuir sua expressividade: hoje, representam 92% das compras de luxo, índice que deve recuar para 75% em 2025.

Por: **Raisa Covre – Consumidor Moderno**