

Sebrae Nacional

Conteúdo #38

Guia de controle

Link de acesso	Data de atualização	Formato
https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/empresa-aposta-no-ramo-de-pijamas-com-foco-em-gestantes,b644b3cde7570810VgnVCM100000d701210aRCRD	29/04/2022	Portal Sebrae PE

Oportunidade de negócio: pijamas para nichos específicos

Como empreender em um mercado que está cada vez mais em alta.

Atualmente o mercado da moda para gestante pode ser considerado um dos nichos mais consolidados no meio varejista, já que o número de mulheres grávidas no Brasil ainda é bastante elevado todos os anos, garantindo uma boa movimentação no mercado.

Mas para acompanhar toda essa demanda, as lojas estão cada vez mais procurando inovar e se adequar a diversidade de perfis das mães grávidas, trazendo roupas de qualidade, com muito conforto e modernidade para cada uma.

Há cerca de 10 ou 15 anos praticamente não existia para o mercado varejista a moda gestante – na maioria das vezes, as mães eram resumidas a seus bebês e não possuíam uma sessão especial em lojas, para que pudessem se vestir com conforto e modernidade.

Mas, o cenário tem se alterado e já são várias as empresas que se dedicam a oferecer produtos focados nessa fase da vida feminina, onde há várias mudanças para as mulheres, que passam a ter menos tempo para elas mesmas, mas que mesmo assim querem se manter elegantes e bonitas.

A moda gestante, assim como a convencional, também é cheia de tendências e peças práticas e só porque está grávida, não significa que precisa abrir mão do próprio estilo. Assim, já há lojas especializadas em gestantes ou mamães, que podem encontrar peças exclusivas, confortáveis e bonitas que estão na moda, mas que possuem um toque especial e mais delicado para cada mulher.

Mas, o que é preciso para ter uma loja com foco em vender pijamas para gestantes e mamães?

1. Conheça o seu público

Para ter uma proximidade estratégica com o seu cliente é preciso, antes, conhecer as suas preferências, hábitos de consumo e exigências. Assim, será possível disponibilizar as peças adequadas a cada tipo de consumidor.

Para isso, faça um cadastro com nome, idade, sexo, preferências e itens que já foram comprados, para que possa entender o padrão de compra e gosto de cada cliente. Isso fará com que você consiga criar uma proximidade com os consumidores, o que aumentará as suas chances de fidelizá-los.

2. Tenha um bom estoque

Busque fornecedores de qualidade e confiança, que cumpra com os prazos de entrega e ofereça boas condições de pagamento. Dessa maneira, poderá construir um bom estoque e precificar as suas mercadorias de maneira atrativa para você e seus clientes, além de oferecer o diferencial da pronta entrega.

3. Aposte em modelos para mãe e filhos

Uma ótima dica é apostar em conjuntos do tipo mães e filhos. Isso criará um cenário emocional junto ao público e aumentará as vendas.

5. Venda peças de acordo com a estação

Outra dica importante e valiosa de como vender pijamas para gestante é se adequando à estação do momento. Aposte nos modelos quentinhos e compridos no inverno e em tempos mais frios, e em peças mais frescas e leves no calor ou tempos mais frescos.

Assim como qualquer negócio, é preciso estudar o mercado, a concorrência e conhecer bem o público. Por isso, não deixe de fazer o seu Plano de Negócio para minimizar os problemas que poderá encontrar durante a jornada.

Saiba mais

- Curso [Bora empreender](#)
- Curso [Como agir de maneira empreendedora](#)
- Curso [Como elaborar um plano de negócio](#)

Se precisar, procure a ajuda especializada do Sebrae, no seu estado.

Artigo criado a partir do conteúdo do Portal Sebrae PE:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/empresa-aposta-no-ramo-de-pijamas-com-foco-em-gestantes.b644b3cde7570810VgnVCM100000d701210aRCRD>

