

Ebook

# Geração Alpha



Série  
Líderes  
Digitais



**SEBRAE**



©2021. **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado da Paraíba – Sebrae/PB**

Avenida Maranhão 285, Centro, João Pessoa, Paraíba. Telefone: (83) 2108 -1100.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

### **Informações e Contatos**

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/PB**

**Unidade de Gestão Estratégica e Monitoramento - UGEM/PB**

Av. Maranhão, 983 - Bairro dos Estados  
João Pessoa/PB - CEP: 58038 - 382

**Site:** [www.sebraepb.com.br](http://www.sebraepb.com.br)

**Presidente do Conselho Deliberativo**

José Marconi Medeiros de Souza

**Superintendente**

Walter Aguiar

**Diretor Técnico**

Luiz Alberto Gonçalves Amorim

**Diretor de Administração e Finanças**

João Monteiro da Franca Neto

### **Coordenação e Elaboração**

**Unidade de Gestão Estratégica e Monitoramento - UGEM/PB**

**Projeto Usina de Dados**

Ivani Costa - Gerente

Ismael da Nóbrega da Silva - Gestor

**Squad Editorial**

Ediene Souza de Lima

Fernando Ivo de Almeida

Jeanne Patrícia Morais Honório

Niedja Maria Araujo Arruda

Patrícia de Queiroz Fernandes Soares

**Equipe de Apoio Terceirizado**

Cristiana Accioly

Mastroianne Sá de Medeiros

Nathália Stephanie de Andrade Félix

**Projeto Gráfico e Editoração**

Usina Brasilis

Compilação dos projetos de conclusão das turmas do Programa Líderes Digitais Sebrae.

Bibliotecário catalogador: - Ediene Souza de Lima – CRB 15ª 15/633

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Geração Alpha: conectados com tudo e em tudo/ Sebrae Paraíba.  
- João Pessoa: Sebrae/PB, 2021.  
20 p.

ISBN 978-85-99210-09-3

1. Geração Alpha. 2. Crianças. 3. Informação. 4. Comportamento do consumidor.

I. Sebrae II. Sebrae/PB. II. Título.

CDD 640.7  
CDU 366.14

# Sumário



<b>1. Geração Alpha: conectados com tudo e em tudo</b>	<b>04</b>
<b>2. Conheça os players</b>	<b>06</b>
<b>3. O que buscam?</b>	<b>08</b>
<b>4. Siga os bons</b>	<b>10</b>
<b>5. Todos conhecem. Ou deveriam...</b>	<b>12</b>
<b>6. Aqui vai</b>	<b>14</b>
<b>7. Como chegamos lá?</b>	<b>16</b>
<b>8. Por fim</b>	<b>17</b>
<b>9. Referências</b>	<b>18</b>



# Geração Alpha:

conectados  
com tudo e  
em tudo

## Geração Alpha:

Nascidos depois de 2010 com alta capacidade de se adaptar às novidades.

Fonte: Envato Elements (2021)

Você já reparou em como as crianças têm uma habilidade incrível para manipular aparelhos eletrônicos como tablets, smartphones e computadores? É impressionante a naturalidade como eles manipulam as novas tecnologias.

E não é para menos. Quem nasceu depois de 2010, os conhecidos como Geração Alpha, tem como característica exatamente isso, a capacidade de se adaptar rapidamente às novidades. É por isso que eles mudaram o mercado de tecnologia e informação e, cada vez mais, as empresas têm olhado para eles não só como crianças, mas consumidores. Vamos falar exatamente sobre essas oportunidades que surgiram devido ao comportamento dessa geração.



Ao final deste ebook você saberá mais a fundo quem é a Geração Alpha, suas particularidades e apresentaremos também como eles se comportam em relação ao consumo, o que costumam usar e o que gostam. Além de falar sobre isso, vamos mostrar algumas tendências de mercado, o que já temos, e alguns exemplos de como as empresas têm lucrado nessa área com os chamados “nativos digitais”.

Vamos disponibilizar, também, um exemplo de modelo de negócio, em que você poderá ver como uma empresa do ramo funciona, e ainda algumas estratégias de Marketing.

Para quem quer empreender, a opção de oferecer produtos ou serviços para esses jovens é uma ótima solução. Devido a outra característica, que será melhor mostrada no próximo capítulo, eles têm ânsia do novo, gostam de novidades, por isso o mercado sempre está em expansão.

Sabendo disso, vamos então saber melhor quem são eles. Pode confiar, você não vai se arrepender.



Fonte: Envato Elements (2021)



Fonte: Envato Elements (2021)



# Conheça os **players**

Se você pensar em abrir um negócio, ou quer empreender em alguma área, o primeiro passo sempre será:

## // Conhecer seu público alvo //

Quando falamos em conhecer, não é basear-se unicamente no fato deles terem nascidos a partir de 2010, mas de entender seus gostos, saber quem são, onde habitam e o que fazem. Isso é um fator primordial.

Quando falamos da Geração Alpha, é preciso entender que daqui a 5 anos ela representará uma população **de 2,5 Bilhões de pessoas**, de uma variedade enorme de personalidades e gostos, o que torna a nossa tarefa ainda mais difícil. Mas não se preocupe, nossa equipe vai facilitar as coisas para você, apresentando algumas das principais características dessa geração.

O primeiro ponto a se saber é que eles são a primeira geração totalmente conectada. Aparelhos eletrônicos são como extensão de seu corpo, então não é para menos que sejam totalmente influenciados pela tecnologia.

Fonte: Envato Elements (2021)



81% dos jovens se conectam ao menos uma vez por dia.

Seu crescimento, junto com máquinas inteligentes, como por exemplo o tablet, faz com que eles criem uma autonomia antes não vista. Hoje, os desejos das crianças são atendidos, pois o seu poder de influência sobre seus pais é muito maior.

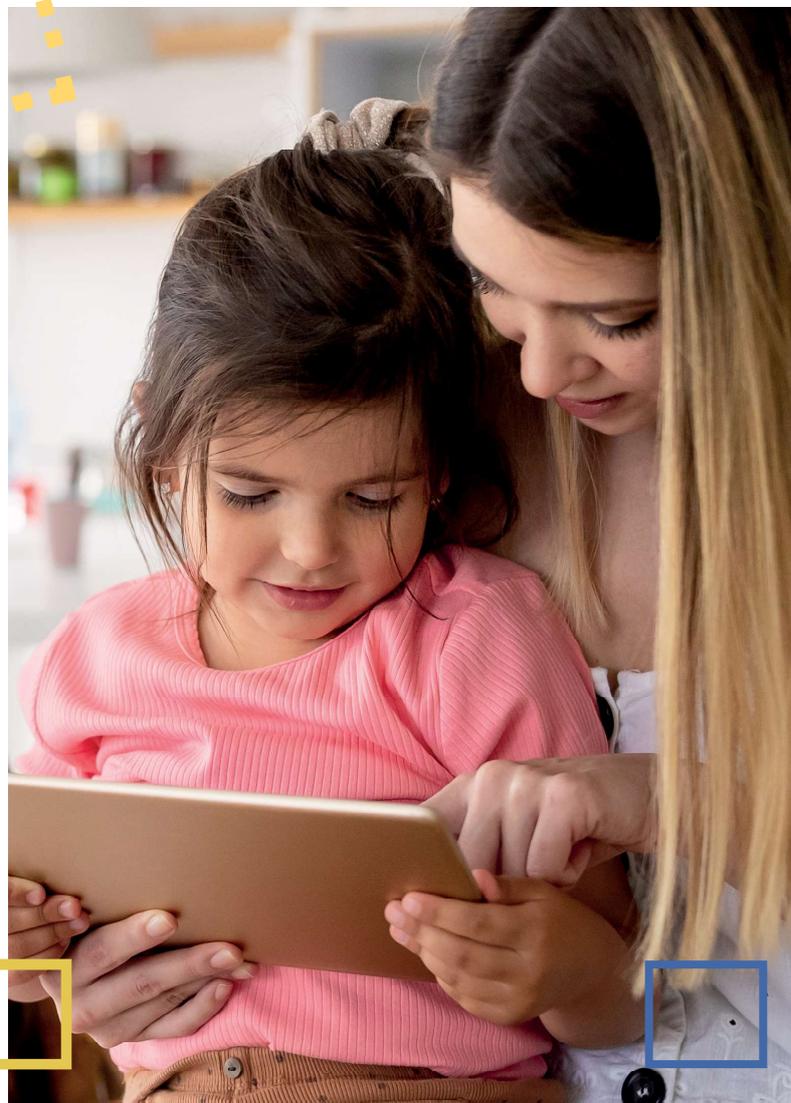
Pesquisas mostram que 81% dos jovens se conectam ao menos uma vez por dia. Eles querem estar sempre conectados, atentos ao último lançamento, seja por um jogo, um portal, um canal, uma roupa. E querem tudo para já. Estar entre os que têm posição de destaque é uma busca constante. Por isso tendem a seguir o que seus ídolos, que geralmente são influenciadores, dizem (vamos dar mais detalhes abaixo, não se preocupe).

Fonte: Envato Elements (2021)

Mesmo sabendo disso, não ache que eles são tão fáceis de influenciar, afinal eles têm acesso a muita informação e aprendem em um ritmo impressionante, portanto, saiba que **eles sabem o que querem**.

O último ponto, que até pode parecer contraditório depois de tudo o que foi dito, mas é a verdade, é que eles continuam sendo crianças e, portanto, são dependentes dos pais. Por isso, conhecer e conseguir transmitir segurança para eles é a **regra número zero**, ou seja, vem antes de tudo.

Agora que aprendemos um pouco mais sobre os nossos players, vamos entender como se comportam em relação ao consumo. Continue conosco.



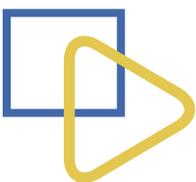
# O que buscam?



Fonte: Envato Elements (2021)

Sentir que faz parte do produto, ou serviço. Em outras palavras, elas buscam uma **experiência**, são consumidores que, como já foi dito, sabem o que querem e têm um olhar crítico bastante avançado, comparado ao que se espera de crianças. Portanto, estar atento aos detalhes e procurar dar a oportunidade de personalizar, qualquer que seja o produto ou serviço, é importantíssimo. Um exemplo é o mercado de skins\* (opções de personalização de um jogo) que cresce cada vez mais. O que explica o pensamento de 66% desse público de querer comprar marcas que causem impacto.

Passar despercebido para essa geração não é uma opção. Como falamos anteriormente, eles buscam sempre as últimas novidades e geralmente são apresentadas por pessoas que estão em seu dia a dia. Se antigamente tínhamos como referência as personalidades da Televisão, hoje eles têm os Youtubers, já que consomem incessantemente essa mídia. Eles estão juntos ao grupo dos Streamers (que são pessoas que fazem conteúdo ao vivo), geralmente na plataforma da TWITCH. Para se ter noção desse domínio, saiba que 55% dos Alphas querem consumir o que seu influenciador usa.



Quem não  
sonhou  
em ser um  
jogador de  
futebol

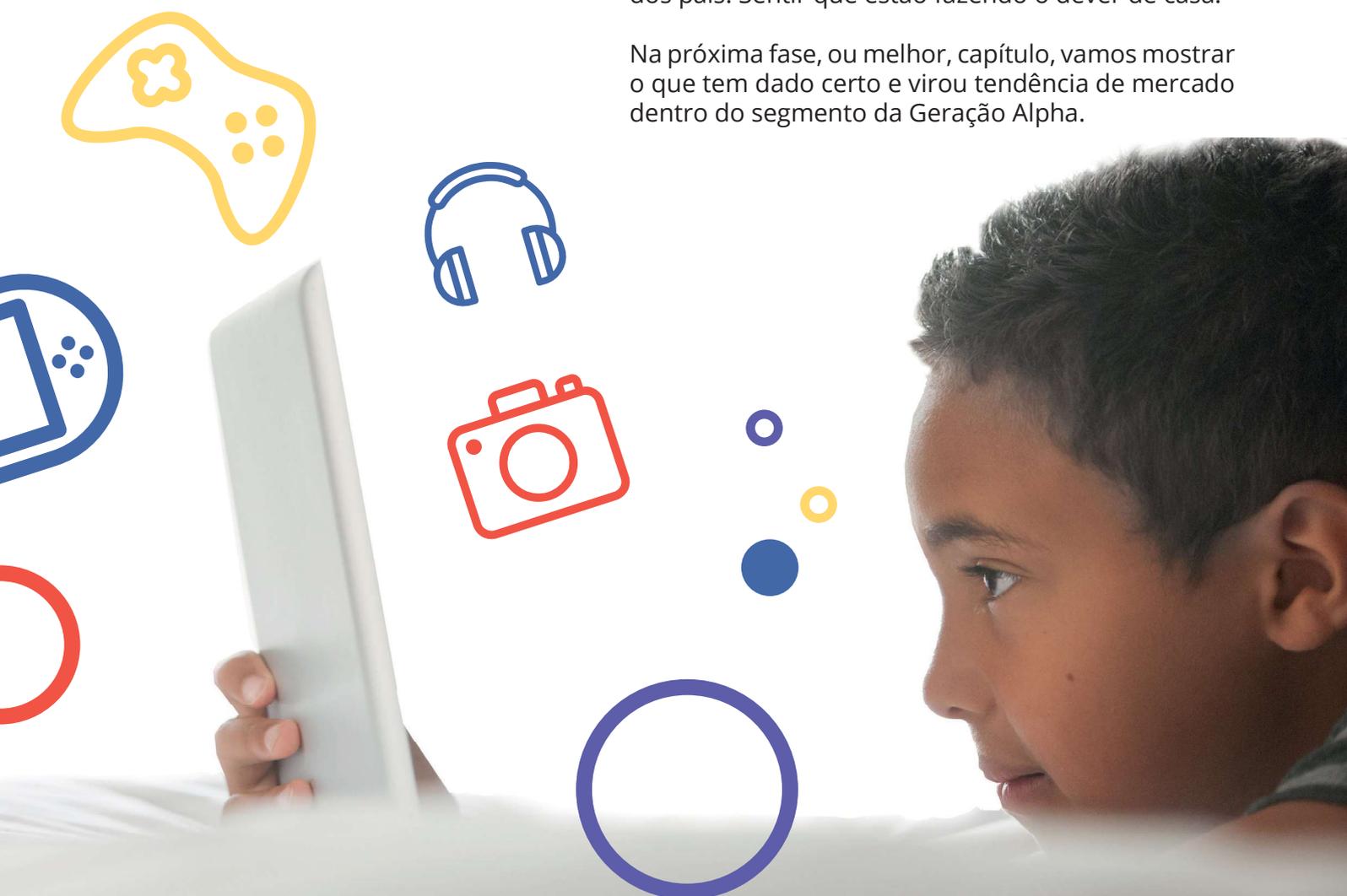
Acredito que essa canção de Skank, que já foi uma máxima um dia, vem perdendo cada vez mais sentido e o que vem reforçar é ver algumas das pesquisas mais frequentes, como: **“Como ser um youtuber?”** **“O que precisa para ser um youtuber?”**.

Hoje, as crianças querem ser percebidas e encontram na internet uma oportunidade que acolhe muito mais pessoas de diferentes gostos. Os ganhos dessas pessoas não ficam tão longe dos famosos jogadores, pois também podem ser estratosféricos.

Algo muito importante para essa geração é se sentir ouvida. Portanto, é muito importante oferecer algo que o conecte com quem está no comando, seja um influencer ou a marca.

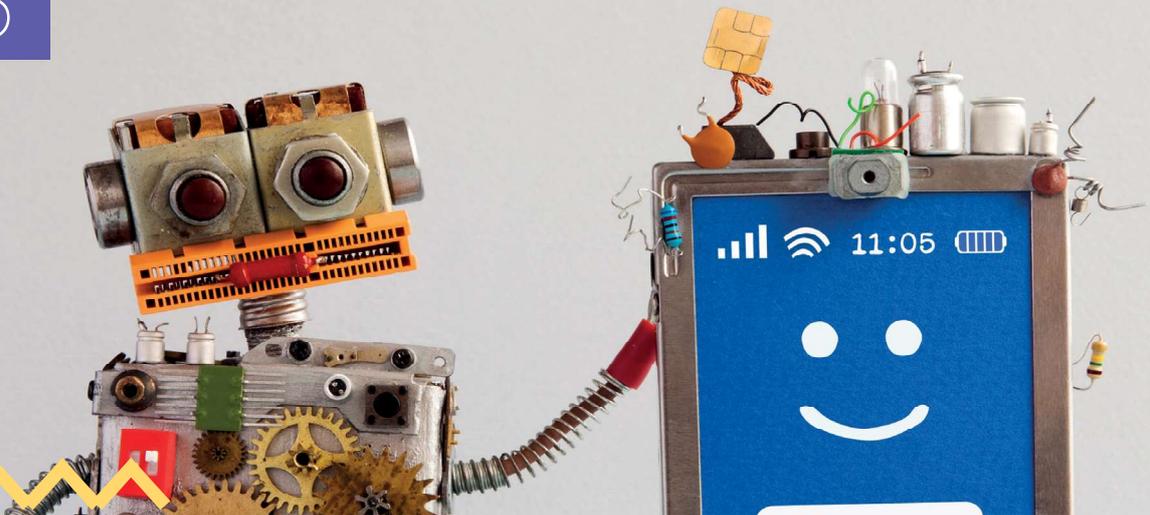
Desde cedo eles procuram independência financeira para comprar produtos do mundo gamer e tecnológico, já que têm que estar com o novo. Como também o fato de sempre buscarem reconhecimento dos pais. Sentir que estão fazendo o dever de casa.

Na próxima fase, ou melhor, capítulo, vamos mostrar o que tem dado certo e virou tendência de mercado dentro do segmento da Geração Alpha.



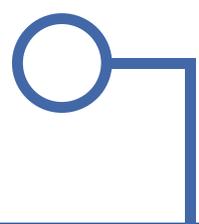
Fonte: Envato Elements (2021)

# Siga os bons



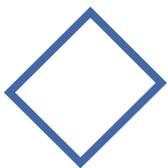
Fonte: Envato Elements (2021)

Em um mercado movido pela novidade, e com tantos fatores agindo, fica muito difícil saber qual será o próximo sucesso, o que é uma pena. Seria bem melhor termos uma bola de cristal para resolver esse problema, não é mesmo? Mas como não temos, o que podemos fazer é observar o momento atual e ver o que as empresas estão fazendo para tentarmos seguir na mesma onda.



As empresas da atualidade buscam dar poder e oportunidades a seus consumidores, no caso, a Geração Alpha, para que antes que precisem falar com os pais, possam experimentar vários fatores que criem argumentos para, se necessário, usá-los para influenciar os mais velhos.

Em muitos casos, as empresas buscam criar uma espécie de programa de fidelidade baseado em pontos que podem ser trocados, seja por serviços, divulgações ou produtos. O princípio da reciprocidade funciona até com os menores, pode ter certeza.





Fonte: Envato Elements (2021)

**Os Alphas são conhecidos por serem ansiosos e imediatistas, querem tudo na hora, ou se possível para ontem.**

Não são poucos os casos de compras feitas sem a autorização dos pais, e o que poderia ser uma compra fácil pode acabar sendo o seu pior inimigo. No momento em que perdem a confiança no seu produto, pode acarretar o fim do mesmo, por isso o que vemos é cada vez mais as empresas buscam integrar os pais, demonstrando um cuidado especial com os dados. Ou seja, empresas de sucesso buscam oferecer o sentimento de segurança.

Como se sabe, os Alphas são conhecidos por serem ansiosos e imediatistas, querem tudo na hora, ou se possível para ontem. Em resposta a esse desejo, vemos o número de conteúdos on-demand e/ou em plataformas de stream aumentando. Afinal, o seu produto vai estar ali, sempre disponível, à distância

de apenas um clique. Vemos também a preocupação de empresas em terem sempre produtos prontos para serem entregues.

Talvez nem precisaríamos falar da importância dos tão famosos E-commerces, que há pouco tempo poderia ser uma tendência e hoje é uma verdade, uma realidade. “Eu preciso vender online?” A resposta é: SIM. Lembre que eles são impacientes, portanto buscam facilidade, agilidade e menos burocracia nas transações.

Para entendermos melhor, vamos mostrar algumas empresas que fazem sucesso com a garotada.

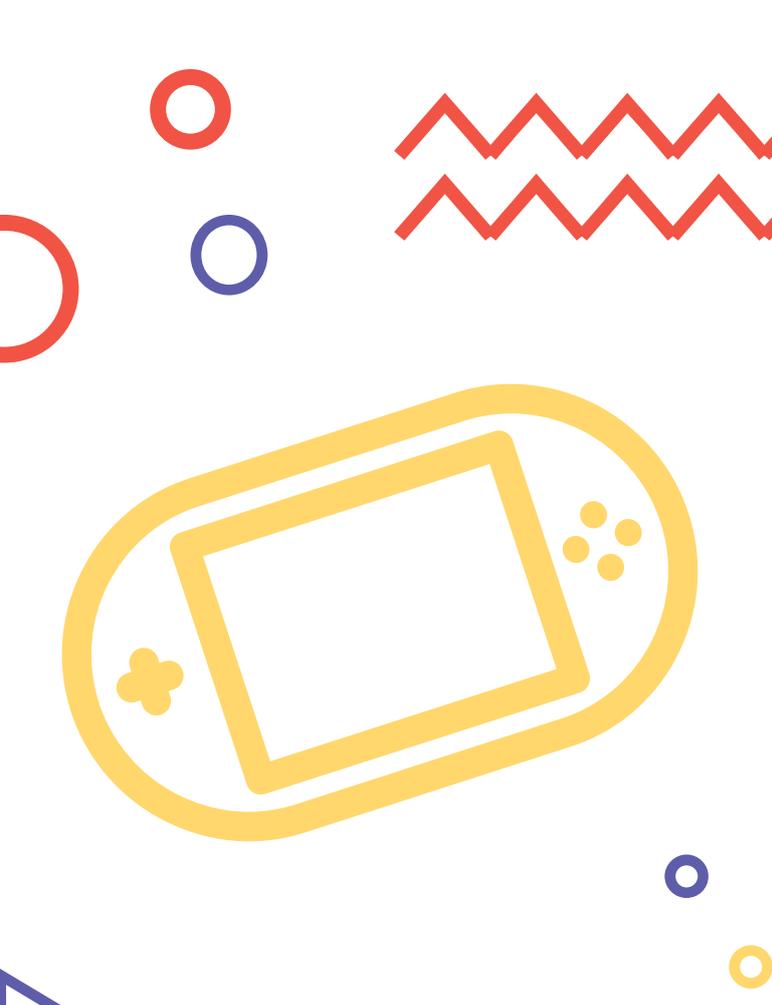
# Todos conhecem ou deveriam...



Se formos falar de todos os negócios que são sucesso neste nicho, nunca terminaríamos, então, aqui vão alguns que achamos que você deve conhecer.

Queremos começar com um game que realiza o desejo da maioria dos usuários, estamos falando do **Roblox**. Ele é um “jogo” que foi criado em 2006, mas que ganhou mais popularidade nos últimos anos. Nele, é possível fazer parte de um mundo que você mesmo pode criar e interagir com outros usuários, criando em conjunto e conversando. Um ponto que chama a atenção é a segurança do sistema que, geralmente, proporciona tranquilidade aos pais.

**StreamElements** é uma ferramenta oferecida como plano de vantagens para seus usuários, geralmente você troca o tempo assistido por pontos e esses pontos podem ser trocados, seja por mensagens que são lidas ao vivo, pelo streamer favorito, ou produtos físicos. Esses pontos podem ser multiplicados caso você pague alguma inscrição ou vire “patrocinador” do canal.



Temos também as comunidades, citamos duas em especial, que são dois dos jogos mais jogados no Brasil e no mundo, são eles o **CS: GO** e o **League of Legends**, que têm como jogadores mais conhecidos Gabriel Tolledo (FALLEN) e Felipe Gonçalves (BRTT). Eles criaram plataformas onde os jogadores dos games podem interagir entre si, aprendendo mais sobre o game, tendo aulas para que possam evoluir e muito mais. São a **Gamers Club** e a **Playerlink**. Onde, mais relevantes do que os conteúdos gratuitos, é a oportunidade de se associarem a eles e conseguirem diferenciais.

E por fim, trouxemos a empresa de Felipe Gonçalves, que segue o exemplo de várias outras. A **Rexpeita** é uma marca de roupas criada pelo BRTT e que tem uma alta demanda e pedidos. Ele usa a sua influência e vende produtos físicos. Esse ramo busca sempre ter linhas assinadas por algum influencer.

Esses são alguns exemplos de empresas e pessoas que entenderam o público-alvo e investiram nos pontos necessários. Agora, se você também quer ser um empreendedor de sucesso, o SEBRAE preparou um modelo de negócio que você pode conhecer abaixo.

# Aqui vai



Fonte: Envato Elements (2021)

Sabemos que essa geração é bem imediatista e impaciente, mas não podemos ser assim na hora de emprendermos, temos que tomar nossas decisões sempre embasados em argumentos, fatos e dados que conseguimos através de pesquisas e consultas. E lembre-se: para o que precisar, o SEBRAE pode ajudar. Mas vamos finalmente dar o que prometemos, um modelo de negócio para os nativos digitais.

Primeiramente precisamos de uma ideia que deve ser priorizada, a equipe Sebrae pensou em: Portal de pontos para produtos focados no público-alvo. Levando em consideração as características que vimos anteriormente, vemos que esse clube de pontos, planos de vantagens, são uma tendência e uma fórmula que vem dando certo.

Segundo, precisamos de um modelo de negócios, que é basicamente saber como essa nossa ideia pode ser monetizada.

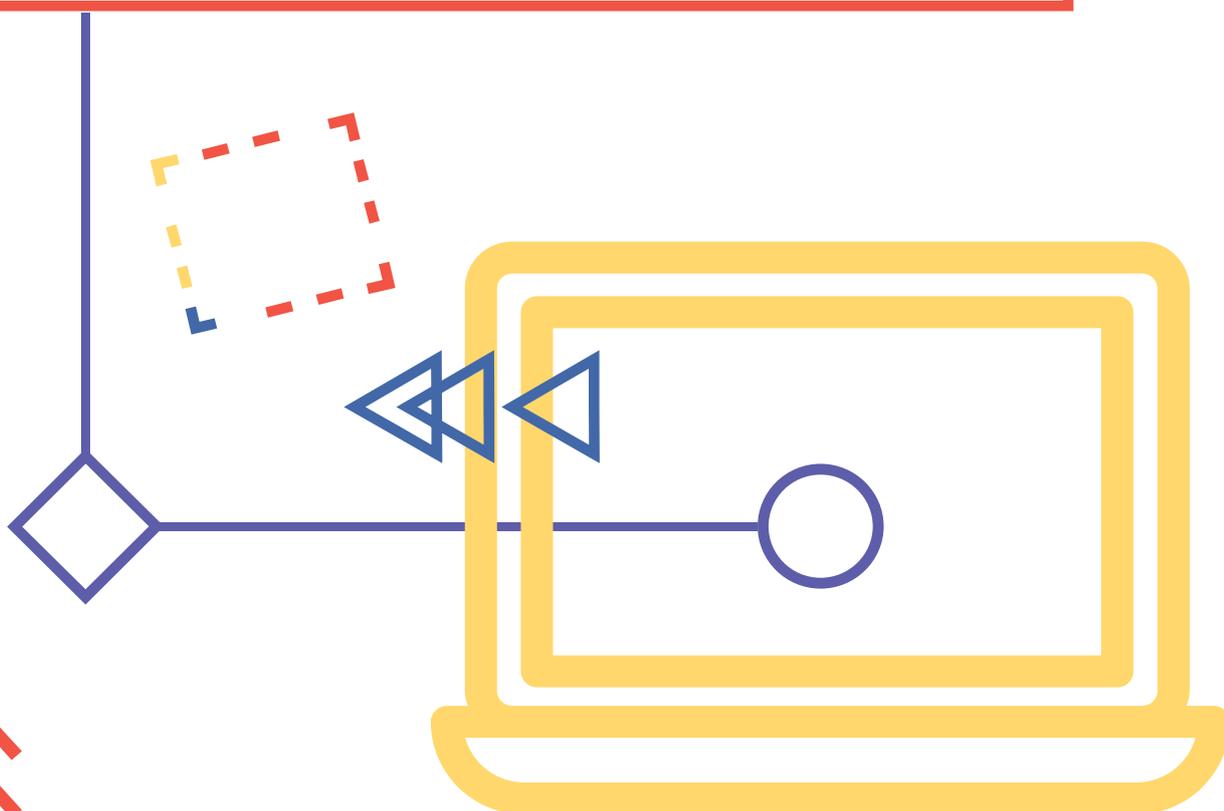
Nesse caso, pensamos que o portal possa ser algo que se aproxime do consumidor e que ofereça uma boa variedade de produtos e possibilidades de escolhas, em uma espécie de “marketplace” que pode ser utilizado através de assinaturas, por exemplo.

E só então termos uma definição do negócio, saber como, quando e através de que produto ou serviço deve ser utilizado. Como solução para a ideia e modelo de negócio, criamos uma Plataforma de Marketplace para a geração Alpha, em que eles podem trocar pontos que são adquiridos através dos cartões dos pais e que eles possam ser trocados em produtos para gamers, cultura pop com experiências exclusivas e modernas.



Sabendo quem é seu público, conhecendo seus comportamentos, observando as tendências e seguindo esses três últimos pontos, você já tem um modelo de negócio definido, o que falta agora é **saber como chegar no target.**

E pensando nisso vamos dar algumas estratégias que possam ser tomadas para o sucesso da sua empresa.



# Como

# chegamos lá?

Tão grande quanto a variedade de possibilidades de investimento nessa área é a quantidade de estratégias de marketing que existem. Por isso, o primeiro passo para saber qual seguir é traçar objetivos e, a partir deles, gerar planos de ação que façam você chegar aos seus objetivos, e também conseguir se comunicar com os consumidores.

Todo negócio deve ser tratado de forma individualizada e o Sebrae pode ajudar você através de consultorias de marketing e de gestão. Porém, para dar um exemplo e ficar mais claro como deve ser essa estratégia, vamos ver a criada pela nossa equipe para o caso do modelo de negócio apresentado acima.

## Objetivo X Ação Necessária



# Por fim

Como foi visto, depois de todos esses pontos, só temos certeza de uma coisa, essa geração merece respeito e atenção, afinal, vimos quantas possibilidades e oportunidades de negócios podem ser criadas todos os dias.

E se você buscar conhecimento e pesquisar a fundo maiores detalhes, o retorno é quase que certo. Sabendo sempre que o Sebrae conta com expertise de quase 50 anos, ajudando as pessoas a transformarem a vida, através de consultorias, treinamentos e facilitações para suas empresas tanto na parte estratégica como na gestão empresarial.

Para mais conteúdos, visite o site ou entre em contato com algum de nossos consultores. Aqui estimulamos o empreendedorismo.



# Referências

EDITOR CM. Veja como a geração Alpha vai influenciar o nosso comportamento. Consumidor Moderno: 2019. Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2019/05/08/geracao-alpha-comportamento/> Acesso em: 27 ago.2021.

FRASES DE CRIANÇAS. Instagram. Disponível em: <https://www.instagram.com/frasesdecricancas/?hl=pt-br> . Acesso em: 27 ago.2021.

GLOOB. Prazer, somos a geração alpha! Gente/Globo.com: 2018 . Disponível em: <https://gente.globo.com/prazer-somos-a-geracao-alpha/>. Acesso em: 20 jul. 2021.

MARTINS, Lorrany. Principais desafios da nova geração de crianças. Tribuna Online: 2020. Disponível em: [http://abed.org.br/arquivos/Principais\\_desafios\\_da\\_nova\\_geracao\\_de\\_crianças\\_Tribuna\\_Online.pdf](http://abed.org.br/arquivos/Principais_desafios_da_nova_geracao_de_crianças_Tribuna_Online.pdf). Acesso em: 20 jul. 2021.

MCCRINDLE. Entendendo a geração alpha. McCrindle Research Pty Ltd: 2020. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/342803353\\_UNDERSTANDING\\_GENERATION\\_ALPHA](https://www.researchgate.net/publication/342803353_UNDERSTANDING_GENERATION_ALPHA). Acesso em: 20 jul. 2021.

MEIRELES, Leandro. Nova geração de consumidores: dicas para atender quem já nasceu conectado. Consumidor Moderno: 2019. Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2019/12/05/geracao-alpha-dicas-geracao-conectada/>. Acesso em: 14 jun. 2021.

REDAÇÃO DOXXA. Ética e rapidez: conheça os hábitos da geração Alpha. Doxxa: 2020. Disponível em: <https://doxxa.com.br/geracao-alpha-consumo/>. Acesso em: 14 jun. 2021.

RIBEIRO, Maria Augusta. Entenda o que é Netnografia. RDNEWS: 2017. Disponível em: <https://www.rdnews.com.br/artigos/entenda-o-que-e-netnografia/93233>. Acesso em: 14 jun. 2021.

SOUZA, Bruna de. KRATZ, Karina. Geração Alpha e sua influência no consumo de seus pais: um estudo de como as propagandas interferem nesta relação. UFSC: 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/187645/TCC%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 14 jun. 2021.

SQUID. O novo normal: 10 transformações no consumo digital geradas pelo distanciamento social. 2020. Disponível em: <https://www.aberje.com.br/wp-content/uploads/2020/06/COVID-SQUID-novonormal.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2021.

ENVATO. Disponível em: <https://elements.envato.com/>. Acesso em: 30 ago.2021.



Fonte: Envato Elements (2021)



**SEBRAE**