

November 2017**Cuidados com a Pele do Rosto -
Brazil**

“A categoria de produtos de cuidados com o rosto possui algumas barreiras que atrapalham sua venda e uso por parte dos consumidores. Por exemplo, o medo de reações alérgicas, a falta de conhecimento sobre qual produto funciona melhor na pele e a desconfiança em relação aos benefícios prometidos pelos produtos ...

September 2017**Fragrâncias - Brazil**

“O mercado de perfumes no Brasil é único: a força das vendas das marcas nacionais é muito grande, o que faz com que a categoria garanta as vendas no varejo, apesar da crise econômica brasileira. Porém, a categoria ainda deve vencer alguns obstáculos, como a falsificação de produtos e a ...

July 2017**Comércio Eletrônico - Brazil**

“Os canais de venda online estão se transformando no Brasil. Apesar de ainda não serem tão representativas quanto em países como Estados Unidos, as vendas do comércio eletrônico estão evoluindo e os consumidores têm à disposição diversos dispositivos – como laptops, smartphones e tablets – para realizarem suas compras. É ...

June 2017**Maquiagem e Esmalte para Unhas
- Brazil**

“As consumidoras brasileiras de maquiagem e esmalte para unhas parecem estar mais atentas aos produtos que utilizam. Produtos com proteção solar, hipoalergênicos e que não tenham sido testados em animais são fatores importantes na hora de escolher qual cosmético usar. Além disso, elas estão exigentes nos canais de venda, citando ...

April 2017

Cuidados com o Cabelo - Brazil

"A tendência do cabelo natural parece não ser ainda muito representativa da população brasileira feminina. O estilo usado na maioria das vezes pelas mulheres ainda é o liso: 48% afirmaram isso. Cabelos que caem muito, sem brilho ou com muito volume são alguns dos problemas citados pelos entrevistados".

– **Juliana ...**

Mudanças nos Hábitos de Limpeza de Casa - Brazil

"A maior participação dos jovens consumidores em tarefas de limpeza doméstica e a necessidade de economizar tempo e dinheiro são alguns dos principais fatores que influenciam as compras dos consumidores e lançamentos de produtos."

– **Renata Pompa de Moura, Gerente de Pesquisa**

Vitaminas e Suplementos - Brazil

"Marcas de vitaminas, minerais e suplementos podem se beneficiar se conscientizarem os consumidores de que, apesar de seus melhores esforços, é provável que não estejam consumindo todos os nutrientes que necessitam, mas que podem solucionar este problema com os produtos da categoria.

As vitaminas e suplementos podem se aliar a ...

March 2017

Hábitos de Beleza - Brazil

"A recessão econômica pela qual tem passado o Brasil pode ter impactado positivamente os hábitos de beleza dos consumidores brasileiros. Eles revelaram estar usando menos água quando se preparam para sair e estar usando o mesmo produto até o final antes de comprar outro. Esses novos hábitos poderão se refletir ...

January 2017

Varejo de Produtos de Beleza - Brazil

"O varejo de produtos de saúde e beleza no Brasil é único, marcado pelas vendas multicanais e pela grande oferta de produtos. Ações nos canais de compra para fidelizar os consumidores tornam-se essenciais num mercado de concorrência tão acirrada. As farmácias têm se inspirado nas drugstores da Europa e dos ...