



# Guia prático do MEI



Como aproveitar as  
**Tendências de 2025**  
no seu negócio



SEBRAE





© 2025. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.  
Todos os direitos reservados à reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

**Informações e contatos**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae  
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – CEP 70.200-645 – Brasília / DF  
0800 570 0800  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**

José Zeferino Pedrozo

**Diretor-presidente**

Décio Lima

**Diretor-técnico**

Bruno Quick Lourenço de Lima

**Diretora de Administração de Finanças**

Margarete de Castro Coelho

**Unidade de Relacionamento com o Cliente****Gerente**

Enio Duarte Pinto

**Gerente-adjunto**

Milva Capanema

**Equipe técnica**

Michelle Carsten Santos

**Unidade de Gestão de Soluções****Gerente**

Eduardo Curado Matta

**Gerente-adjunta**

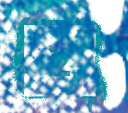
Anna Patrícia Teixeira Barbosa

**Equipe Técnica**

Luciana Macedo de Almeida

**Conteúdo Técnico, Edição e Diagramação:**

PXP - Publicis Groupe



# Como aproveitar as tendências de 2025 no seu negócio

## Dicas, ferramentas e atitudes para transformar tendências em resultados

O mundo dos pequenos negócios está mudando rapidamente. Em 2025, a digitalização, a inteligência artificial, a busca por sustentabilidade, a personalização e a resiliência diante dos desafios estão moldando o jeito de empreender. Na Semana do MEI 2025, o Sebrae traz conteúdos especiais para ajudar você a se adaptar e crescer neste cenário de transformações.

No artigo 5 tendências para MEIs em 2025, você conheceu as principais mudanças que estão impactando o mercado. Agora, vamos falar de mão na massa. Este e-book é um guia prático para ajudar você a aplicar essas ideias no seu dia a dia, com dicas simples e ferramentas acessíveis.

Hora de transformar tendência em ação!

# Digitalização no seu dia a dia

Manter seu negócio visível no digital é uma prioridade. O investimento em e-commerce, automação de atendimento e personalização na jornada de compra pode atrair novos clientes e fidelizar os atuais. E o melhor: hoje é possível fazer isso com ferramentas gratuitas ou de baixo custo.

## Quais ferramentas usar:

- **WhatsApp Business:** Permite adicionar informações sobre seu negócio, criar catálogos de produtos e configurar respostas automáticas.
- **Canva:** Plataforma para criar posts profissionais, logomarcas e materiais de divulgação sem precisar ser designer.
- **Linktree:** Reúne todos os seus links importantes em um só lugar, facilitando o acesso dos clientes.
- **Loja Integrada:** Plataforma para criar sua loja virtual com planos gratuitos para começar.

## Como aplicar:

**Marque presença online:** Crie perfis comerciais nas redes sociais mais relevantes para seu público. Mantenha as informações atualizadas e responda às mensagens com agilidade.

**Monte seu catálogo digital:** Use o WhatsApp Business para criar um catálogo com fotos, descrições e preços. Integre com links de pagamento para facilitar a compra.

**Explore marketplaces:** Venda em plataformas como Mercado Livre, Shopee ou Instagram Shopping para alcançar mais clientes sem grandes investimentos.

**Automatize o atendimento:** Configure respostas rápidas no WhatsApp Business para as perguntas mais frequentes, liberando seu tempo para outras atividades.

# Inteligência Artificial: como começar

A Inteligência Artificial (IA) está ajudando MEIs a ganhar tempo e profissionalismo. E o melhor: é mais simples do que parece começar a usar essas ferramentas, mesmo sem conhecimento técnico.

## Quais ferramentas usar:

- **ChatGPT:** Assistente que pode ajudar a criar textos para redes sociais, e-mails para clientes e descrições de produtos.
- **LuzIA:** Assistente em português para WhatsApp e Telegram. Transforma mensagens de voz em texto, traduz e cria imagens.
- **Manychat:** Ferramenta para criar atendimento automatizado no WhatsApp, Messenger e Instagram.
- **Notion AI/Google Gemini:** Assistentes que ajudam a organizar informações e criar documentos com suporte de IA.

## Como aplicar:

**Automatize respostas:** Use a LuzIA no WhatsApp para responder perguntas básicas quando você estiver ocupado.

Crie conteúdo com ajuda da IA: Utilize o ChatGPT para gerar ideias de posts ou textos para redes sociais. Lembre-se de sempre revisar e personalizar o conteúdo.

**Organize seu negócio:** Use IA para criar planilhas de controle financeiro, cardápios, cronogramas ou ideias de promoções.

## Dicas!

- 1** Explore ferramentas gratuitas antes de investir nas versões pagas.
- 2** Use a IA para inspirar e agilizar, não para substituir seu toque pessoal.
- 3** Foque na produtividade: automatize tarefas repetitivas para ganhar tempo para atividades estratégicas.

## Veja também:

- [Inteligência artificial nos negócios](#)
- [E-book: Como o MEI pode usar IA em seu negócio](#)
- [E-book: Ferramentas de inteligência artificial para você utilizar na sua empresa!](#)

# Sustentabilidade acessível

Ser sustentável não precisa ser caro ou complicado. Pequenas mudanças já fazem diferença significativa e são cada vez mais valorizadas pelos consumidores.

## Quais ferramentas usar:

- **Ecopack:** Fornecedor de embalagens sustentáveis com opções acessíveis para pequenos negócios.
- **Canva:** Pode ser usado para criar selos e materiais de comunicação sobre suas práticas sustentáveis.
- **Rede de fornecedores locais:** Criar uma lista de produtores da sua região reduz a pegada de carbono e fortalece a economia local.

## Como aplicar:

**Repense suas embalagens:** Substitua gradualmente embalagens convencionais por opções reutilizáveis, biodegradáveis ou recicláveis.

**Incentive práticas sustentáveis:** Ofereça pequenos descontos para clientes que trazem suas próprias sacolas ou embalagens. Priorize fornecedores locais: Sempre que possível, compre de produtores da sua região. Isso reduz a emissão de carbono no transporte.

**Comunique suas ações:** Use suas redes sociais para mostrar, com transparência, as práticas sustentáveis que você adota.

# Personalização que cabe no seu tempo

Clientes querem se sentir especiais e valorizados. Personalizar a experiência de compra não é luxo, mas uma estratégia eficiente para fidelizar e se diferenciar da concorrência.

## Quais ferramentas usar:

- **WhatsApp Business (listas de transmissão):** Permite enviar mensagens personalizadas para grupos de clientes com interesses semelhantes.
- **Instagram Stories:** Funcionalidades como enquetes e perguntas ajudam a entender melhor as preferências dos clientes.]
- **Google Forms:** Crie pesquisas rápidas e gratuitas para coletar feedback dos seus clientes.
- **Planilhas de CRM simples:** Mesmo uma planilha básica pode ajudar a registrar preferências e histórico de compras.

## Como aplicar:

**Conheça seus clientes:** Use enquetes nos stories do Instagram ou formulários simples para descobrir preferências e necessidades específicas.

**Segmente sua comunicação:** Crie listas de transmissão no WhatsApp Business separando clientes por interesses ou perfil. Personalize o pós-venda: Envie mensagens personalizadas agradecendo pela compra e solicitando feedback. Crie combos personalizados: Com base no histórico de compras, sugira combinações de produtos que fazem sentido para cada perfil de cliente.



# Prepare seu negócio para incertezas

Em um cenário de constantes mudanças, ter um plano B é essencial para a sobrevivência e crescimento do seu negócio. Resiliência significa estar preparado para se adaptar rapidamente a novos cenários.

## Quais ferramentas usar:

- Aplicativos de controle financeiro: Mobills, Grana ou Organizze ajudam a monitorar entradas, saídas e formar reserva de emergência.
- Redes de MEIs: Grupos de WhatsApp, associações locais ou comunidades online para troca de experiências e apoio mútuo.
- Plataformas de capacitação: Além do Sebrae, o Senac e outras instituições oferecem cursos gratuitos ou de baixo custo.
- Ferramentas de backup na nuvem: Google Drive, Dropbox ou OneDrive para garantir que informações importantes estejam seguras.

## Como aplicar:

**Crie uma reserva financeira:** Separe mensalmente, mesmo que seja um valor pequeno, para formar um “colchão” de segurança. Diversifique canais de venda: Não dependa de um único canal. Combine vendas presenciais, online e por delivery para reduzir riscos.

**Tenha planos alternativos:** Pense em como seu negócio pode funcionar em diferentes cenários (dias de chuva, problemas com fornecedores).

**Amplie seu portfólio:** Ofereça produtos ou serviços complementares que possam compensar quedas sazonais no seu carro-chefe.

## Invista em formação e conhecimento!

Nunca foi tão fácil encontrar conteúdos de qualidade voltados para MEIs. O Sebrae oferece uma série de recursos para apoiar sua jornada:

- Cursos online: Plataforma de ensino a distância com diversos temas relevantes para microempreendedores.
- Consultorias especializadas: Atendimento personalizado para resolver desafios específicos do seu negócio.
- Oficinas e eventos: Oportunidades para networking e aprendizado prático.
- Materiais gratuitos: E-books, cartilhas e guias sobre gestão, marketing, finanças e muito mais.

Não é preciso fazer tudo ao mesmo tempo. O segredo é identificar o que faz mais sentido para o seu negócio neste momento e começar aos poucos. Cada pequena mudança pode trazer grandes resultados quando alinhada às tendências do mercado.

## Conte com o Sebrae para seguir evoluindo!

O futuro dos pequenos negócios está nas mãos de quem se prepara hoje. E você não precisa fazer isso sozinho!

Site: [sebrae.com.br](http://sebrae.com.br) | Redes sociais: [@sebrae](https://www.instagram.com/sebrae) | Telefone: 0800 570 0800