

Guia prático do MEI

Como aproveitar as
Tendências de 2025
no seu negócio



© 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

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

Cientes 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.

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