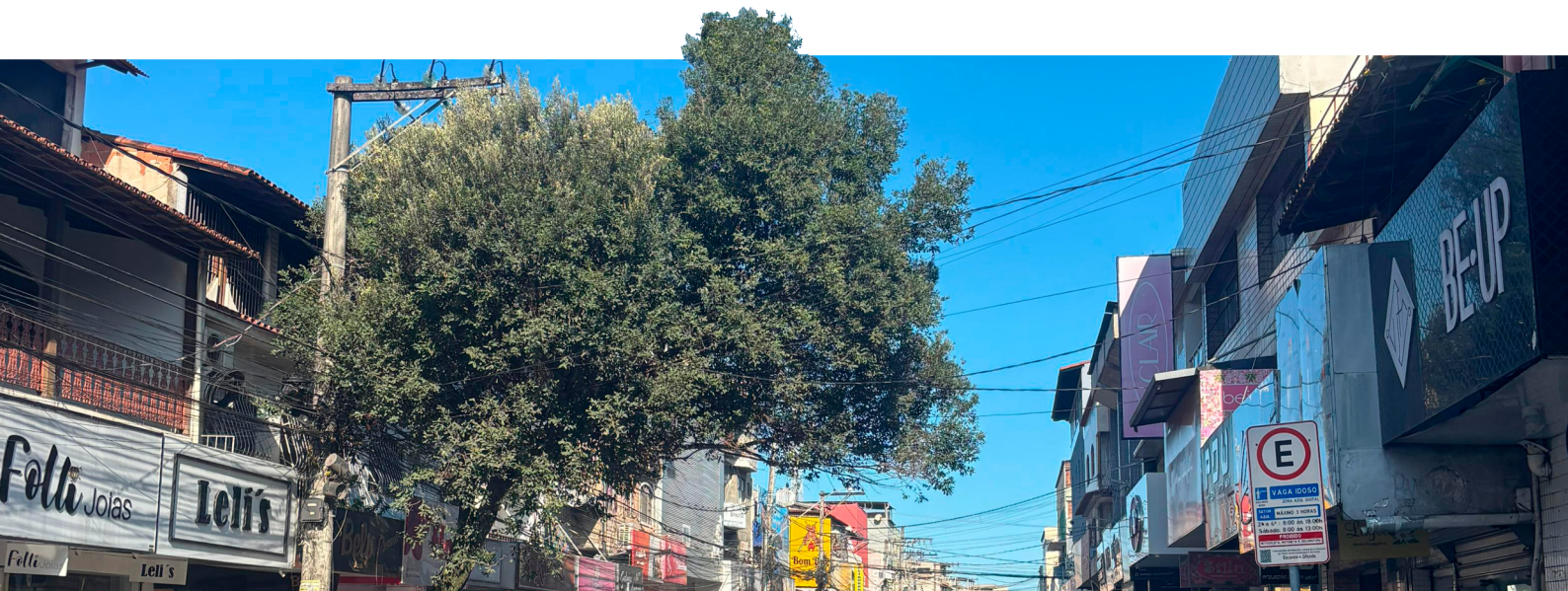




MEGA LIQUIDAÇÃO EM VILA VELHA

Elaborado por: André Spalenza, Maria Clara Leite e Eduarda Gripp.

Descontos de até 70% movimentarão comércio da Glória

O “Dia de Glória”, tradicional evento do comércio varejista da Glória, em Vila Velha, ganha força com duas edições anuais e com apoio do poder público municipal. A primeira edição ocorre em março ou abril, conforme o calendário do carnaval, e a segunda tem previsão para os dias 04 a 08 de setembro. A edição de setembro contará com a participação de **mais de 500 estabelecimentos comerciais** do polo da Glória, em Vila Velha.

O evento tem se consolidado como uma das maiores iniciativas de liquidação coletiva do Espírito Santo, atraindo consumidores de diferentes cidades da Grande Vitória e do interior do estado. Além do impacto direto nas vendas, a ação promove o fortalecimento do comércio de rua, gera novas oportunidades de emprego temporário e amplia a visibilidade do polo da Glória como um dos principais centros de compras populares da região.



DATA
DO EVENTO

4 A 8 DE SETEMBRO



LOCAL DO EVENTO
**POLO COMERCIAL
DA GLÓRIA**
VILA VELHA - ES



LOJAS PARTICIPANTES

500+



PÚBLICO ESPERADO

20 MIL
PESSOAS/DIA



VENDAS ESTIMADAS

15 R\$
MILHÕES



ATÉ

70%
DE DESCONTO

EXPECTATIVA DE VENDAS

Segundo o Sindilojas Vila Velha¹, o **Dia de Glória 2025** tem previsão de gerar aproximadamente **R\$ 15 milhões** em vendas no polo comercial do bairro Glória, em Vila Velha (ES), durante o evento, que durará 4 dias.

Em 2025, a expectativa é de que o evento movimente um valor inferior ao registrado no ano anterior, quando havia uma estimativa de cerca de R\$ 20 milhões. Essa diferença pode ser explicada por alguns fatores. Em 2024, o evento alcançou um resultado considerado excepcional, marcado por forte adesão do público e por estratégias promocionais mais agressivas, o que elevou a base de comparação. Para este ano, a projeção é mais conservadora, refletindo um cenário

econômico de maior cautela por parte dos consumidores, que enfrentam restrições ligadas à renda, ao crédito e a custos mais altos. Além disso, a crescente concorrência de outros formatos de compra, como o comércio eletrônico e promoções antecipadas de datas como a Black Friday, tende a diluir parte do impacto concentrado em um único evento.

Ainda assim, a estimativa para 2025 reforça a relevância do Dia de Glória como uma das principais iniciativas do varejo capixaba, mantendo o alto volume de negócios e fortalecendo o comércio de rua como referência para consumidores da Grande Vitória e do interior do Estado.

Expectativa de Público

A iniciativa deverá atrair em torno de **20 mil pessoas por dia conferindo as promoções**, movimentando não apenas o comércio da Glória, mas também serviços de transporte, alimentação e lazer da região. Esse fluxo intenso de consumidores cria uma atmosfera de grande visibilidade para os lojistas,

funcionando como vitrine para conquistar novos clientes e fidelizar os antigos. Além das compras imediatas, o evento amplia o relacionamento entre comércio e comunidade, reforçando o polo como referência de consumo popular e acessível.

Oferta Diversificada e descontos

Serão oferecidos ao público descontos de até 70% nas diversas lojas participantes. Para dar conta do fluxo de consumidores, as lojas costumam trabalhar com a **equipe fixa ao longo da semana** e aumentar o contingente de vendedores temporários quando há maior movimento. **A oferta de produtos é diversificada**, contemplando vestuário feminino, masculino e infantil, calçados, acessórios, eletrônicos, eletrodomésticos, colchões, artigos para cama, mesa e banho, moda praia, moda fitness, brinquedos e roupas de festa, entre outros segmentos. Entre os itens de maior procura, destacam-se vestuário e calçados

femininos, além de roupas infantis. Além da variedade de produtos e dos descontos, o **Dia de Glória** tem se apoiado cada vez mais em estratégias **figitais**, que unem o ambiente físico das lojas à força da divulgação digital. Muitos lojistas utilizam redes sociais e canais de mensagem para anunciar promoções com antecedência, criar expectativa no público e direcionar consumidores para o polo comercial nos dias do evento. Essa integração entre o online e o presencial potencializa o alcance das ofertas, atrai novos clientes e fortalece a visibilidade das marcas para além dos quatro dias de liquidação.

IMPORTÂNCIA PARA O COMÉRCIO CAPIXABA

O **Dia de Glória** tem se consolidado como um marco no calendário promocional do Espírito Santo, funcionando como um verdadeiro **aquecimento para as principais datas do varejo no segundo semestre**, como o Dia das Crianças, a Black Friday e o Natal.

Ao estimular o consumo em setembro, o evento permite que os lojistas ganhem fôlego até o restante do ano, testem novas estratégias de venda e ampliem o relacionamento com seus clientes. A iniciativa também evidencia a **força do comércio de rua**, demonstrando que, com união e organização, polos tradicionais podem competir em pé de igualdade com shoppings e grandes redes. Mais do que gerar vendas imedia-

tas, o Dia de Glória reforça a **identidade local do comércio**, valoriza os empreendedores capixabas e cria oportunidades de negócios que ultrapassam os quatro dias de promoção, fortalecendo a economia de Vila Velha e de toda a Grande Vitória.

Reconhecendo essa relevância, a **Câmara Municipal de Vila Velha** apresentou projeto de lei para incluir oficialmente o Dia de Glória no **Calendário de Eventos do município**, com a previsão de **duas edições anuais**. A iniciativa busca consolidar o evento como uma política permanente de estímulo ao comércio, garantindo sua continuidade e ampliando seus benefícios econômicos e sociais.

BOX: FALAS OFICIAIS

O Polo de Moda da Glória, em Vila Velha, tem se consolidado como uma **importante data para o comércio local**, com iniciativas que estimulam as vendas e promovem a visibilidade das lojas da região. Entre essas ações, o **Dia D** se destaca como um evento estratégico, que visa impulsionar o setor de moda e aproximar lojistas e consumidores durante o mês de setembro. A **relevância econômica do bairro** é evidente: segundo dados da **Prefeitura de Vila Velha**, o Polo responde por aproximadamente 5% da arrecadação municipal com o Imposto Sobre Serviços (ISS), e o desempenho fiscal do município no primeiro semestre de 2025 mostrou aumento de 42% nos repasses do ICMS em relação ao mesmo período de 2024, sendo cerca de 20% desse total originário do Polo da Glória e da Fábrica de Chocolates Garoto.



Para o prefeito **Arnaldinho Borgo**, o bairro representa um eixo central da economia municipal.

“A Glória é o coração pulsante da nossa cidade. O polo comercial não só cria empregos e atrai investimentos, mas também fortalece a arrecadação, que retorna à população em forma de serviços públicos”, destacou.



A secretária municipal de Finanças, **Adinalva Prates**, também ressaltou o ambiente favorável aos negócios: **“O Polo da Glória mostra como políticas públicas bem aplicadas, aliadas à desburocratização e ao incentivo ao empreendedorismo, podem transformar um território em referência econômica. O aumento na abertura de empresas revela a confiança dos empresários em Vila Velha”**.

Além disso, o Polo de Moda da Glória tem se integrado a eventos culturais significativos da cidade. Em 2022, pela primeira vez, as lojas do Polo abriram no último dia da Festa da Penha, com aproximadamente mil lojas funcionando no feriado de 25 de abril.

Segundo o secretário de Turismo e Cultura, Paulo Renato Fonseca Júnior, “a atividade do maior centro comercial a céu aberto do município é mais um grande atrativo para os moradores e fiéis que nos visitam no principal evento religioso e cultural do Estado”.- Com infraestrutura em expansão e papel estratégico consolidado, a Glória reafirma

sua importância para o desenvolvimento de Vila Velha: um bairro que cresce junto com a cidade, movimentando a economia, gerando oportunidades e impulsionando o progresso local. O Dia D do Polo de Moda da Glória vem para reforçar essa vocação, estimulando o comércio de vestuário e fortalecendo o setor de moda capixaba.

Confira as falas nos links abaixo.

Fonte: Folha Vila Velha – Polo da Glória impulsiona crescimento econômico e atrai investimentos em Vila Velha

Fonte adicional: Jornal do ES – Vila Velha: Polo de Moda da Glória funciona na próxima segunda (25)

NOTAS

¹Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vila Velha.

Tendência de Mercado: O poder das datas comemorativas e promocionais no comércio

As datas comemorativas e as campanhas promocionais têm se consolidado como estratégias para movimentar o comércio. Longe de serem apenas momentos pontuais de desconto, essas ocasiões se transformam em verdadeiras alavancas de movimento econômico, capazes de atrair consumidores, estimular vendas e gerar experiências diferenciadas de compra.

Um exemplo local é o Dia D, realizado pelo Polo de Moda da Glória, em Vila Velha, que reforça a importância de iniciativas organizadas para fortalecer setores específicos do comércio.

Porém, mais do que uma ação isolada, esse tipo de mobilização reflete uma tendência que se repete em diferentes formatos em todo o país.

Datas comemorativas e campanhas promocionais se firmam como alavancas do comércio, atraindo consumidores, impulsionando vendas e criando experiências diferenciadas de compra

Campanhas como a Black Friday, o Dia das Mães, o Natal, além de feiras, festivais e liquidações regionais, mostram o quanto o calendário promocional se tornou um aliado estratégico para empresários. Em

muitos casos, esses períodos concentram o maior volume de vendas do ano, exigindo planejamento logístico, reforço de estoques e até inovação em serviços, como entregas rápidas e atendimento digital.

Para o consumidor, tais datas representam oportunidades de acesso a preços mais competitivos, novidades do mercado e experiências de compra diferenciadas. Já para o setor empresarial, são momentos que não apenas movimentam o caixa, mas também fortalecem a relação com os clientes e geram visi-

bilidade para marcas locais. Assim, a tendência aponta para um uso cada vez mais estratégico dos eventos comerciais, seja por meio de grandes datas já consolidadas, seja pela criação de iniciativas próprias que dialoguem com a comunidade e valorizem o comércio regional.



EXPEDIENTE: Presidente do Sistema Fecomércio-ES/Sesc/Senac: Idalberto Luiz Moro | Diretor Sesc-ES: Luiz Henrique Toniato | Diretor Senac-ES: Richardson Schmittel | Superintendente Fecomércio-ES: Wagner Corrêa | Diretor de Relações Institucionais Fecomércio-ES: Cezar Wagner Pinto | Equipe Connect Fecomércio-ES: André Spalenza : Karina Tonini : Felipe Montini : Eduarda Gripp : Gercione Dionizio : Maria Clara Leite : Samuel O. Cabral : Ryan Procopio : Giulia Ortega | Tel.: 3205-0706 | www.fecomercio-es.com.br