

DESODORANTES



**Tendências do Mercado de Desodorantes:
o que mudou no comportamento do shopper em 2025**

Vem descobrir ➔



web JASPER



Varejo 360
O RAIO X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por CANAL DE VENDAS

Os dados revelam um mercado de desodorantes altamente concentrado em dois canais, mas com uma mudança importante no topo. **O Cash & Carry ultrapassou o Supermercado** e assumiu a liderança da categoria, avançando de 30,9% para 31,5%.

Já os Supermercados, antes líderes, **registraram leve retração**, caindo de 32,1% para 31,4%, sinalizando um movimento do shopper em direção a embalagens econômicas e compras de maior volume.

As drogarias de rede permanecem estáveis, passando de 12,4% para 12,2%, e seguem relevantes como canal especializado, especialmente entre consumidores que buscam variedade,

Canal de Vendas	2024 JAN-SET	2025 JAN-SET
Cash Carry	30,9%	31,5%
Supermercado	32,1%	31,4%
Drogaria Redes	12,4%	12,2%
Perfumarias	11,2%	11,2%
Hipermercado	3,6%	3,9%
Minimercado	1,6%	1,5%
Outros canais	8,2%	8,3%



Fonte: Varejo 360 – Participação das vendas em R\$ por canal de vendas no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por FAMÍLIA DE PRODUTOS

Os desodorantes femininos se mantêm na liderança, com pequena queda de 50,8% para 50,2%, enquanto os masculinos avançam levemente, passando de **42,4% para 42,8%**. Já os produtos unissex continuam em expansão, subindo de 6,8% para 7,0%, mostrando interesse crescente por soluções mais versáteis e neutras.

Tipo de Cerdas	2024 JAN-SET	2025 JAN-SET
Feminino	50,8%	31,5%
Masculino	42,5%	42,8%
Unissex	6,8%	7,0%



Fonte: Varejo 360 – Participação das Vendas em R\$ por família de produtos no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por SUB-FAMÍLIA DE PRODUTOS

O aerosol, apesar de ainda dominar a categoria, perde participação ao cair de 73,6% para 70,3%, indicando uma leve migração do shopper para outros formatos.

O roll on segue estável, mantendo cerca de 16% das vendas. Os destaques positivos ficam para os formatos creme e stick, que **registram crescimento relevante** – creme de 4,7% para 6,4% e stick de 3,6% para 5,9%, reforçando a busca por alternativas mais duradouras, específicas ou práticas no uso diário.

Já o spray permanece estável, sem variações significativas.

Tipo de uso	2024 JAN-SET	2025 JAN-SET
Aerosol	73,6%	70,3%
Roll On	16,8%	16,1%
Creme	4,7%	6,4%
Stick	3,6%	5,9%
Spray	1,3%	1,3%



Fonte: Varejo 360 – Participação das Vendas em R\$ por tipo de uso no estado de São Paulo. Entre os anos de 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Participação das Vendas em R\$ por MARCA

Rexona segue líder da categoria, mesmo com leve queda de 18,1% para 17,5%. Dove mantém trajetória de crescimento, **avancando para 9,3%**, enquanto Above recua para 6,3%. Marcas como Herbíssimo e Axe se destacam positivamente, com aumento consistente de participação. Já o grupo de “outras marcas” diminui de 17,5% para 15,9%, indicando maior concentração nas líderes.

Marca	2024 JAN-SET	2025 JAN-SET	Marca	2024	2025
Rexona	18,1%	17,5%	Axe	3,9%	4,6%
Dove	8,6%	9,3%	Giovanna Baby	5,1%	4,5%
Above	7,7%	6,3%	Dove Men Care	3,9%	4,2%
Monange	6,2%	5,7%	Bozzano	4,0%	4,2%
Nivea Men	5,7%	5,6%	Old Spice	2,5%	2,9%
Nivea	6,0%	5,6%	Suave	2,0%	1,7%
Rexona Clinical	4,7%	5,4%	Secret	0,0%	1,6%
Herbíssimo	4,1%	4,0%	Outras marcas	17,5%	15,9%

Fonte: Varejo 360 – Participação das vendas em R\$ por marca no estado de São Paulo. Entre os anos 2024 e 2025. Margem de erro de 1pp (para mais ou para menos) com intervalo de confiança de 95%.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Mesmo com um crescimento moderado de **5% em valor** no estado de São Paulo, a categoria de desodorantes segue extremamente relevante para o varejo, movimentando mais de **R\$ 4,2 bilhões em 2024**.

Vendas	Bilhões R\$
Vendas 2023 / Estado de SP	R\$4,0 bi
Vendas 2024 / Estado de SP	R\$4,2 bi
Variação 2023/2024	5,0%



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br

Pílulas de Conhecimento

Entender essas mudanças seja no **comportamento** do shopper, na força das marcas ou na performance dos formatos é essencial para decisões mais assertivas no ponto de venda.

Esse estudo é fruto da parceria entre a Web Jasper e a Varejo 360, reforçando o poder dos dados na construção de estratégias realmente eficientes no varejo.



COMPARTILHE

este conteúdo com o time e utilize esses insights para fortalecer suas ações no PDV.



web JASPER



Varejo 360
O RAIO-X DE SEU NEGÓCIO

Para mais informações, visite
varejo360.com | webjasper.com.br