

Calendário promocional

Setembro



mercafacil

DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO
1 Setembro Amarelo – Campanha de Prevenção ao Suicídio 🧡	2 Dia do Florista 🌸 Ações de Relacionamento	3	4	5 Dia do Irmão 💙 Ações de Relacionamento	6	7 Independência do Brasil 🇧🇷 Ações de Relacionamento
8	9 Dia do Cachorro- quente 🌭 Ações de Relacionamento	10	11	12	13 Dia do Agrônomo 🌾 Dia Nacional da Cachaça 🍷 Campanhas Promocionais Ações de Relacionamento	14
15 Campanhas Promocionais	16 Dia do Caminhoneiro 🚚 Ações de Relacionamento	17	18	19	20 Dia do Gaúcho 🌿 Ações de Relacionamento	21 Dia da Árvore 🌳 Ações de Relacionamento
22 Início da Primavera 🌻 Dia da Banana 🍌 Dia Mundial Sem Carro 🚗 Ações de Relacionamento	23 Dia dos Filhos 👨👩 Dia do Sorvete 🍦 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais	24	25	26	27 Dia de Cosme e Damião 🍬🎈 Ações de Relacionamento	28
29	30					

SETEMBRO

2024

💡 *Ideias para as comemorações de setembro:*

01 | 02 | 03

💡 *Dia do cliente / Supermercado: como aproveitar a data*

📢 **Novidade: agora você pode acompanhar no calendário dois tipos de ações:**

Ações de Relacionamento

datas relevantes para utilizar nos canais de relacionamento com seu cliente (como app, redes sociais, whatsapp...).

Campanhas Promocionais

ações de engajamento do seu público com ativação de produtos em datas comemorativas.

Boas vendas!

DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO
1	2	3 Campanha de início de mês 💰 Gestão de clientes	4	5	6 Resgate dos inativos de Agosto 🧑 Gestão de clientes	7
8	9 RFV: Campeões Gestão de clientes	10	11	12 RFV: Clientes em risco Gestão de clientes	13 Dia Nacional da Cachaça 🍷 Campanhas Promocionais	14
15 Dia do Cliente 🧑 Campanhas Promocionais	16	17 RFV: Campanha para Promissores Gestão de clientes	18 Campanha de estímulo ao ticket médio 💵 Gestão de clientes	19	20	21
22	23 Dia do Sorvete 🍦 Campanhas Promocionais	24 Campanha por categoria/ departamento 🍺 Gestão de clientes	25 RFV: Campanha para Leais Gestão de clientes	26	27	28
29	30					

SETEMBRO

2024

Campanhas Promocionais

ações de engajamento do seu público com ativação de produtos em datas comemorativas.

Gestão de clientes

ações e campanhas em momentos favoráveis do mês para cada perfil de cliente

13/09 – Dia Da Cachaça

O **Dia Nacional da Cachaça** é celebrado no Brasil em **13 de setembro** e foi criado pelo Instituto Brasileiro de Cachaça (Ibrac) em 2009, durante a feira Expocachaça (Belo Horizonte/MG).

A data homenageia **a bebida mais emblemática do país**, cuja produção e consumo são parte da cultura brasileira desde o período colonial. A data ainda tem como objetivo nos lembrar da Revolta da Cachaça, movimento liderado por fazendeiros do Rio de Janeiro em 1961 por causa da taxaçoão da cachaça.

A cachaça, também conhecida como "pinga" ou "aguardente", foi criada por negros escravizados no séculos XVI, é destilada da cana-de-açúcar, e servia como complemento de alimentação à época.

Atualmente essa bebida é produzida em todo país e possui uma vasta gama de aromas e sabores, dependendo do processo de envelhecimento e dos ingredientes utilizados. A produção ainda é regulamentada por Lei, que estabelece um teto de graduação alcóolica em volume de 38 a 48%.

1. Importância de trabalhar essa data:

- Aumentar o engajamento e a fidelização dos clientes.
- Impulsionar vendas e fortalecer a imagem da marca.
- Trabalhar o crossell de produtos e aumento do ticket médio.

2.Produtos a serem trabalhados:

Cachaças Artesanais:

Variedade de marcas e tipos (branca, envelhecida, premium).

Dica: É possível trabalhar cada tipo e marca de cachaça para um público específico. Ex.: Cachaças premium destinadas para clientes campeões (Análise RFV) ou melhores clientes.

Utensílios de Bar:

- Copos específicos para cachaça;
- Kits de coquetelaria;
- Colheres de bar;
- Socadores.

Aperitivos:

- Queijos;
- Embutidos;
- Azeitonas;
- Amendoins;
- Mandioca e batata inglesa;
- Pacote de batata frita congelada;
- Torresmo.

Frutas e Ingredientes para Caipirinha:

- Limão, maracujá, morango, abacaxi;
- Açúcar;
- Gelo;
- Hortelã.

Doces e Sobremesas com Cachaça:

- Brigadeiros de cachaça;
- Geléias;
- Trufas;
- Licores.

Churrasco e Carnes:

- Carnes para churrasco;
- Temperos e molhos.

3.Dinâmicas promocionais:

Combos de Produtos

- Combo Cachaça + Aperitivos: Compre 1 garrafa de cachaça premium e ganhe 10% de desconto na azeitona, amendoim ou torresmo.
- Combo para Caipirinha: Compre 1 garrafa de cachaça e ganhe 1 maço de hortelã.

Leve e Pague

- Leve 3, Pague 2: Na compra de três garrafas de cachaça (mesma marca ou tipo), pague apenas duas.
- Leve 4, Pague 3: Compre quatro acessórios de bar e pague apenas três.

Cupom de desconto

- Desconto em Garrafas Seleccionadas: R\$10,00 de desconto em todas as cachaças envelhecidas.
- Desconto em Kits de Presente: R\$20,00 de desconto em kits de presente no Dia da Cachaça.

Desconto Percentual

- 20% de Desconto em Cachaças Especiais: 20% de desconto em todas as cachaças acima de R\$XX,XX.
- 15% de Desconto em Kits para Caipirinha: Aplique o desconto em kits completos que incluem cachaça, frutas, açúcar e utensílios

4.Ações em loja:

Degustação Guiada: Criar uma estação para degustação de cachaças artesanais/premium e convidar um especialista que explique as harmonizações e diferentes sabores.

Objetivo: Incentivar a compra de produtos premium e o crossell com outros produtos como petiscos, por exemplo.

Workshops de Caipirinha: Realizar mini aulas de como preparar a caipirinha perfeita, com dicas de combinações de frutas e tipos de cachaça.

Objetivo: Fidelizar os clientes e incentivá-los a comprar os ingredientes utilizados no workshop, impactando em aumento do nº de itens na cesta e ticket médio.

Kit Especial de Presentes: Disponibilizar kits prontos para presente, contendo cachaças de diferentes tipos, copos personalizados e uma seleção de aperitivos.

Objetivo: Incentivar experimentação de tipos de cachaça diferentes e aumento do ticket médio.

Rota da cachaça: Distribuir os rótulos de cachaça por toda a loja, de acordo com a origem, método de produção ou tipo de cachaça. Em cada estação, inclua informações sobre aquele tipo de produto.

Objetivo: Garantir que o cliente visite toda a loja e compre produtos por impulso, aumentando o número de itens na cesta e ticket médio.

Espaço instagramável: Montar um local na loja em que a decoração remeta aos alambiques produtores, com barris de madeira, folhagens e até mesmo personagens relacionados à cachaça como “Mestre Alambiqueiro”.

Objetivo: Incentivar os clientes a postarem fotos nas redes sociais e garantir o marketing orgânico, aumento de visibilidade da loja no mundo digital.

5.Layout da loja:

Seção de Bebidas Alcoólicas: criar uma área centralizada com destaque para as cachaças, organizadas por tipos (branca, envelhecida, premium) e regiões de origem.

Decoração Temática: Utilizar elementos decorativos que remetem à cultura brasileira, como tonéis de madeira, folhagens e faixas com dizeres típicos.

Ambientação: Disponibilizar cartazes e folhetos com a história e curiosidades sobre a cachaça.

Crossell de produtos: Criar ilhas de produtos que harmonizam com cachaça, como queijos, carnes e frutas que estejam próximos à seção de bebidas.

Compras de impulso: Colocar produtos menores e itens complementares, como copos e socadores, próximos ao caixa.



"[Primeiro nome], celebre o Dia da Cachaça com descontos especiais em cachaças artesanais e kits de caipirinha no [Supermercado]. Venha aproveitar!"

"[Primeiro nome], Brinde o Dia da Cachaça com a gente! Descontos incríveis em cachaças e kits para o seu drink perfeito. Apenas hoje no [Supermercado]!"



Título: "Ofertas que valem um brinde! 🍸"

Texto da notificação: "Descontos em cachaças para celebrar esse dia em grande estilo! Você não vai perder, né? 🎉"

Título: "Já fez um brinde com cachaça hoje?! 🍸"

Texto da notificação: "[primeiro nome], hoje é o dia da cachaça e vamos celebrar com descontos para vc. Venha conferir!"



"Oi [primeiro nome]! O Dia da Cachaça está chegando, e a nossa loja preparou ofertas especiais para você celebrar em grande estilo! 🍸"

Que tal aproveitar descontos em cachaças artesanais e kits de caipirinha que vão deixar seu dia ainda mais gostoso?

Além disso, estamos com degustações e workshops para você aprender a fazer a caipirinha perfeita. Vem pra cá e brinde com a gente!

Aproveite nossas promoções e torne essa data inesquecível. ✨"

"Alô, [primeiro nome]! Já se preparou para o Dia da Cachaça?

Aqui na nossa loja você encontra as melhores bebidas e kits, perfeitos para um brinde especial. Além disso, temos descontos imperdíveis em acessórios de bar e produtos para caipirinhas. 🍸"

Venha nos visitar, participe de nossas degustações e leve para casa os produtos que vão tornar seu dia ainda mais saboroso.

A gente te espera para brindar junto essa data tão especial! ✨"

15/09 – Dia Do Cliente

O **Dia do Cliente** é comemorado em **15 de setembro** no Brasil, uma data dedicada a valorizar e reconhecer a importância dos consumidores para as empresas. Criado em 2003 pelo empresário gaúcho João Carlos Rego, o objetivo do Dia do Cliente é **reforçar a relação entre empresas e seus clientes**, destacando a importância da lealdade e do relacionamento ao longo do tempo.

A data é uma oportunidade para que as empresas expressem sua gratidão, oferecendo ações promocionais, descontos e outros benefícios exclusivos. Além disso, é um momento de reforçar o compromisso com a qualidade no atendimento, produtos e serviços, fortalecendo o vínculo com os clientes e reconhecendo seu papel essencial no sucesso dos negócios.

Ao celebrar o Dia do Cliente, as empresas não apenas agradecem, mas também reafirmam sua dedicação em proporcionar as melhores experiências, criando um ambiente de confiança e reciprocidade que contribui para o crescimento mútuo e duradouro.

Objetivo:

- Celebrar e valorizar a base de clientes.
- Aumentar o engajamento e a fidelização dos clientes.
- Impulsionar vendas e fortalecer a imagem da marca.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes:

- Desconto Percentual: Ofereça um desconto percentual (por exemplo, 20%) em produtos de alto giro para clientes gerais do clube.
- Ofertas de Leve e Pague: Promoções como “Leve 3, Pague 2” em categorias específicas (ex.: produtos de beleza, alimentos gourmet).
- Combos Especiais: Crie combos com produtos populares e ofereça um desconto adicional (ex.: combo de produtos de café da manhã, produtos de bem-estar).
- Ofertas Exclusivas: Faça ofertas segmentadas para os seus clientes campeões utilizando a classificação RFV, veja quais os produtos mais fazem sentido para estes clientes e crie ofertas exclusivas, dica: trabalhe produtos com maior rentabilidade, oferecendo melhores opções para as categorias já compradas por estes clientes.

Comunicação

Vamos trabalhar 3 tipos de comunicação, uma focada em relacionamento, outra com foco em oferta e uma terceira utilizando a oferta segmentada sugerida anteriormente



1. Relacionamento:

- "[Primeiro nome], o Dia do Cliente chegou! Agradecemos por fazer parte da nossa história. Aproveite 20% de desconto em produtos selecionados só para você. Não perca!"

2. Oferta:

- "[Primeiro nome], em celebração ao Dia do Cliente, temos uma oferta incrível: Leve 3, pague 2 em categorias selecionadas. Venha aproveitar!"

Neste caso pode utilizar a Mar.ia para disparar as ofertas gerais, de acordo com o perfil de consumo de cada cliente

3. Clientes Campeões:[Ação segmentada]

- "[Primeiro nome], para você, que é um cliente especial, temos uma oferta exclusiva: 30% de desconto em produtos premium. Venha conferir em nossa loja!"



1. Relacionamento:

- Título: "Celebre o Dia do Cliente Conosco!"

Texto da notificação: "Obrigado por ser um cliente incrível! Ganhe 20% de desconto em produtos selecionados hoje. 🎉"

2. Oferta:

- Título: "Ofertas Imperdíveis no Dia do Cliente!"

Texto da notificação: "Leve 3 produtos e pague apenas 2 em categorias selecionadas. Confira agora mesmo no app!"

Neste caso pode utilizar a Mar.ia para disparar as ofertas gerais, de acordo com o perfil de consumo de cada cliente

3. Clientes Campeões:[Ação segmentada]

- Título: "Oferta Exclusiva para Você!"

Texto da notificação: "Para você, que é um cliente especial, 30% de desconto em produtos premium. Venha aproveitar!"

Lembrando que esta ação deve ser segmentada aos clientes campeões



1. Relacionamento:

- "🌟 Feliz Dia do Cliente! 🌟 Agradecemos por sua lealdade. Aproveite 20% de desconto em produtos selecionados. Visite nossa loja e celebre conosco!"

2. Oferta:

- 🎉 Em comemoração ao Dia do Cliente, temos uma oferta especial: Leve 3 produtos e pague apenas 2. Não perca essa oportunidade!"

3. Clientes Campeões:[Ação segmentada]

- "🌟 Oferta Exclusiva para Você! 🌟 Só hoje, 30% de desconto em produtos premium para nossos melhores clientes. Venha conferir!"

2. Experiência no Ponto de Venda

Atividades em Loja:

- Degustações e Demonstrações: Ofereça degustações de produtos populares e novos lançamentos. Realize demonstrações para envolver os clientes.
- Serviço Personalizado: Disponibilize atendimento personalizado e consultoria em produtos. Crie um espaço para interação com os clientes.
- Brindes e Amostras: Ofereça brindes e amostras grátis durante o evento.

Decoração Temática:

- Ambiente Especial: Decore a loja com banners e faixas comemorativas para o Dia do Cliente. Destaque produtos em áreas especiais.
- Experiência Sensorial: Use música ambiente e crie um clima festivo para tornar a experiência mais agradável.

3. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

- Posts nas Redes Sociais: Publique sobre as promoções e atividades do Dia do Cliente. Destaque como a empresa valoriza os clientes e compartilhe histórias inspiradoras.
- Artigos e Vídeos: Crie artigos e vídeos sobre os benefícios de ser cliente do clube e ofereça dicas úteis relacionadas aos produtos ofertados no dia.

Curtiu mas quer mais dicas e informações no detalhe? Que tal dar uma checada no artigo [Dicas para supermercado: como vender mais no Dia do Cliente?](#) aqui no site da Merca? Conteúdo é o que não falta pra fazer a sua mente explodir 🧠 e o seu negócio bombar! 📈🚀

23/09 – Dia Do Sorvete

O dia do sorvete é uma ótima oportunidade para aumentar suas vendas e atrair clientes para as lojas. O sorvete é um produto popular, apreciado por todas as faixas etárias, e essa data especial pode criar um motivo adicional para os consumidores visitarem o supermercado e realizarem compras. Além disso, ações promocionais e ofertas exclusivas podem gerar fidelização de clientes.

O foco nesta campanha é principalmente aumentar o ticket médio e para que essa ação seja bem executada vamos usar como público alvo cliente promissores, leais e campeões.

Sugestões de ações:

- Faça parcerias com marcas de sorvete para criar promoções exclusivas. Isso pode incluir preços e ofertas especiais, sorteios e até mesmo uma sessão de degustação.
- Coloque em ofertas produtos como: sorvetes, picolés, tortas geladas, coberturas, frutas, caldas, cones, chocolates e biscoitos.
- Abuse das ofertas especiais: leve 3 e pague 2, combos de leve o sorvete e ganhe desconto na calda, desconto percentual na compra mínima de 3 itens.

SMS

OPÇÃO 1: Feliz Dia do Sorvete! Na compra do sorvete (marca do sorvete) ganhe desconto especial na cobertura (marca da cobertura). So hoje no (Nome do Supermercado). Aproveite!

OPÇÃO 2: [primeiro nome], refresque seu dia com nossas ofertas especiais de sorvete e guloseimas! So hoje aqui no (Nome do Supermercado). Venha conferir!

APP

OPÇÃO 1:

Titulo: 🍦 Dia do Sorvete chegou! Não perca! 🍦

Texto da notificação: Degustação e descontos em sorvetes de diversos sabores! Visite-nos e aproveite!

OPÇÃO 2:

Titulo: Seu dia está mais doce com nossas ofertas! 🍦

Texto da notificação: Descontos em sorvetes e combos especiais só no Dia do Sorvete! Venha conferir!

Whatsapp

OPÇÃO 1: [primeiro nome], hoje é Dia do Sorvete e nós temos ofertas imperdíveis para você! Compre sorvete + calda e ganhe um desconto especial. Venha nos visitar e se refrescar com os melhores sabores! 🍦

OPÇÃO 2: [primeiro nome], Promoção exclusiva de Dia do Sorvete! Venha para (Nome do Supermercado), participe da nossa degustação e aproveite os melhores preços. Sorvete é sempre uma boa ideia! 🍦

EXTRA:

Que tal aproveitar a data e colocar uma receita atrativa nas redes sociais ou até mesmo enviar via Whatsapp?

Receita de Banana Split

Ingredientes:

- 1 banana madura
- 3 bolas de sorvete (sabor de sua preferência; tradicionalmente são baunilha, chocolate e morango)
- 2 colheres de sopa de calda de chocolate
- 2 colheres de sopa de calda de morango
- 2 colheres de sopa de calda de caramelo
- 2 colheres de sopa de chantilly
- 2 colheres de sopa de amendoim picado (ou outra castanha de sua preferência)
- 3 cerejas em calda (para decorar)
- Granulados ou confeitos coloridos (opcional)

Modo de Preparo:

- Descasque a banana e corte-a ao meio no sentido do comprimento.
- Coloque as duas metades da banana em um prato grande ou em uma taça de banana split, deixando um espaço entre elas.
- Coloque as 3 bolas de sorvete uma ao lado da outra.
- Regue o sorvete com as caldas.
- Adicione uma porção generosa de chantilly sobre cada bola de sorvete.
- Salpique amendoim picado (ou outra castanha) por cima do chantilly.
- Coloque uma cereja em calda no topo de cada porção de chantilly.
- Se desejar, adicione granulados ou confeitos coloridos para um toque extra

Dica: Sirva imediatamente para garantir que o sorvete esteja na textura perfeita e que a sobremesa seja apreciada bem fresquinha.
Todos os ingredientes para essa receita você encontra aqui no Supermercado (nome do supermercado).



mercafacil