

Calendário promocional

outubro



mercafacil

DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO
		1 Dia Mundial do Vegetarianismo 🥬 Ações de Relacionamento	2 Outubro Rosa 🎀 Ações de Relacionamento	3 Dia Nacional das Abelhas 🐝 Ações de Relacionamento	4 Dia do Barman 🍸 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais	5
6	7	8 Dia do Nordestino 🍌 Ações de Relacionamento	9 Dia do Açougueiro e Profissionais do Setor Frigorífico 🍖 Ações de Relacionamento	10	11	12 Dia das Crianças 🧒 Dia de Nossa Senhora Aparecida 🙏 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais
13	14 Dia Nacional da Pecuária 🐮 Ações de Relacionamento	15	16 Dia Mundial do Pão 🍞 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais	17	18	19 Dia do Operador de Caixa 🧾 Ações de Relacionamento
20	21	22 Dia do Enólogo 🍷 Ações de Relacionamento	23	24	25 Dia Nacional do Macarrão 🍝 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais	26
27	28	29	30	31 Dia das Bruxas (Halloween) 🎃 Ações de Relacionamento Campanhas Promocionais		

OUTUBRO

2024

 **Ideias para as comemorações de outubro:**
01 / 02

 **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 Campanha de início de mês 💰 Gestão de clientes	2	3 Dia do Barman 🍸 Campanhas Promocionais	4 Resgate dos inativos de Agosto 🧑 Gestão de clientes	5
6	7 RFV: Campeões Gestão de clientes	8	9	10 RFV: Clientes em risco Gestão de clientes	11	12 Dia das Crianças 🧒🧒 Dia de Nossa Senhora Aparecida 🙏 Campanhas Promocionais
13	14	15 RFV: Campanha para Promissores Gestão de clientes	16 Dia Mundial do Pão 🍞 Campanhas Promocionais	17 Campanha de estímulo ao ticket médio 💵 Gestão de clientes	18	19
20	21	22 Campanha por categoria/ departamento 🍺 Gestão de clientes	23 RFV: Campanha para Leais Gestão de clientes	24	25 Dia Nacional do Macarrão 🍝 Campanhas Promocionais	26
27	28	29	30	31 Dia das Bruxas (Halloween) 🎃 Campanhas Promocionais		

OUTUBRO

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

04/10 – Dia Do Barman

O **Dia do Barman** é uma ótima oportunidade para destacar produtos relacionados à coquetelaria e bebidas, oferecendo uma experiência especial aos clientes e valorizando quem aprecia o universo dos drinks. A data permite promover itens como destilados, mixers, acessórios de bar e ingredientes especiais, ao mesmo tempo em que fortalece o relacionamento com os clientes e impulsiona as vendas.

Objetivos:

- **Destacar e promover produtos relacionados à coquetelaria.**
- **Engajar e fidelizar os clientes, oferecendo uma experiência única.**
- **Aumentar as vendas e fortalecer a categoria de bebidas e produtos gourmet.**

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Clube:

- *Desconto Percentual:* Ofereça um desconto percentual (ex.: 15%) em bebidas alcoólicas (foco em destilados) e produtos de coquetelaria.
- *Ofertas de Leve e Pague:* Promoções como “Leve 2, Pague 1” para destilados, sucos, e energéticos que combinam com drinks.
- *Combos Especiais:* Crie combos de destilados com acessórios de bar ou ingredientes para coquetéis (ex.: combo de gin + água tônica).

Ofertas Segmentadas: Utilizando a classificação RFV (Recência, Frequência, Valor), selecione os clientes campeões e filtre os clientes que consomem bebidas alcoólicas para oferecer descontos exclusivos em bebidas premium, como whiskies, vodkas artesanais, ou kits de coquetelaria. Essa ação pode incentivar a compra de produtos com alta rentabilidade

2. Comunicação – Segmentada a cliente que consomem Bebidas Alcoólicas



1. Relacionamento:

- "[Primeiro nome], no Dia do Barman, agradecemos por ser um cliente especial! Confira nosso portfólio de bebidas selecionadas e celebre em grande estilo!"

2. Oferta:

- "[Primeiro nome], celebre o Dia do Barman com nossas ofertas exclusivas! Leve 3 unidades da Vodka Absolut 750ml e pague apenas 2 Venha aproveitar!"

3. Clientes Campeões (Ação Segmentada):

- "[Primeiro nome], para você, que é um cliente especial, temos uma oferta premium: 20% de desconto em whiskies e destilados premium. Não perca essa oportunidade!"
- Aqui você pode também fazer uma seleção diversa de produtos da categoria e disparar a comunicação pela Mar.ia, utilizando o melhor produto para cada cliente



1. Relacionamento:

- Título: "Celebre o Dia do Barman!"
 - Texto da notificação: " Confira nosso portfólio de bebidas selecionadas e celebre em grande estilo!"

2. Oferta:

- Título: "Ofertas Especiais para o Dia do Barman!"
 - Texto da notificação: " Leve 3 unidades da Vodka Absolut 750ml e pague apenas 2, Aproveite no app."

3. Clientes Campeões (Ação Segmentada):

- Título: "Oferta Exclusiva para Você!"
 - Texto da notificação: "20% de desconto em destilados premium para celebrar o Dia do Barman em grande estilo! acesse o app e confira 🍸"



1. Relacionamento:

- "🍸 Feliz Dia do Barman! 🍸 Agradecemos por ser nosso cliente especial. Ganhe descontos em bebidas selecionadas. Visite nossa loja e aproveite!"

2. Oferta:

- "🎉 Celebre o Dia do Barman com estilo! Leve 3 unidades da Vodka Absolut 750ml e pague apenas 2, Acesse o App ou venha até nossa loja e confira nossas ofertas especiais! na categoria de destilados"

3. Clientes Campeões (Ação Segmentada):

- "🍷 Oferta Exclusiva para Você! 🍷 20% de desconto em whiskies premium só para nossos melhores clientes. Aproveite o Dia do Barman! acesse o app e confira!"

3. Experiência no Ponto de Venda

Atividades em Loja:

- Degustações e Demonstrações: Ofereça degustações de drinks e coquetéis feitos com produtos em promoção (ex.: gin tônica, caipirinha). Demonstrações de como preparar coquetéis podem atrair a atenção dos clientes.
- Brindes e Amostras: Ofereça brindes como copos personalizados ou amostras de bebidas premium para clientes que fizerem compras acima de um valor específico.

Decoração Temática:

- Ambiente Especial: Decore a área de bebidas e acessórios com uma temática de bar e coquetelaria, criando uma experiência visual que remeta à elegância e sofisticação de um bar.
- Experiência Sensorial: Utilize música ambiente e iluminação suave para criar um clima de bar/lounge. Isso melhora a experiência do cliente e pode aumentar o tempo de permanência na loja.

4. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

- Posts nas Redes Sociais: Publique conteúdos sobre coquetelaria, destacando as promoções e produtos disponíveis no supermercado. Compartilhe receitas de drinks e dicas de como montar um bar em casa.
- Artigos e Vídeos: Crie conteúdos educativos, como vídeos curtos sobre como preparar drinks famosos ou artigos sobre a história de coquetéis populares, destacando os produtos que a loja oferece para esses preparos.

12/10 – Dia Das Crianças

O **Dia das Crianças** surgiu em 1924 como uma iniciativa de conscientização sobre os direitos das crianças e é comemorado no Brasil em 12 de outubro. Em 1925, foi proclamado em Genebra o Dia Internacional da Criança e a data é, desde então, celebrada anualmente em diversos países em datas distintas.

Ao longo dos anos, a data se consolidou como um momento para presentear e passar momentos especiais com os pequenos, sendo uma grande oportunidade de vendas para o varejo. É uma oportunidade perfeita para envolver as famílias em **uma experiência de compras mais leve e divertida**, além de estimular as vendas com ofertas atraentes para produtos voltados para o público infantil.

Produtos que podem ser trabalhados nesta data:

Brinquedos e jogos

- Bonecas, carrinhos e brinquedos de montar;
- Jogos educativos e de tabuleiro;
- Pelúcias e personagens infantis;
- Livros de colorir ou de leitura para público infantil.

Alimentos infantis

- Lanches especiais: biscoitos, achocolatados,
- sucos, iogurtes e cereais.
- Doces e guloseimas: chocolates, balas e sorvete.
- Snacks: salgadinhos, batata-frita, cookies e nuggets.

Roupas e acessórios

- Roupas e calçados infantis;
- Mochilas e acessórios escolares;
- Acessórios para cabelos, unhas e kits de maquiagem infantil.

Eletrônicos para Crianças

- Tablets infantis;
- Fones de ouvido e jogos eletrônicos.

Dinâmicas de ofertas que podem ser trabalhadas nesta data:

Combos:

- Ofereça pacotes que combinem brinquedos com guloseimas. Exemplo: "Compre um brinquedo (produto X, Y e Z) e ganhe 1 pacote de biscoitos grátis."
- Ofereça uma promoção de roupas e acessórios infantis com desconto ao comprar um brinquedo. Exemplo: "Compre 1 conjunto infantil e ganhe 15% de desconto em um brinquedo."

Leve e Pague:

- Promoção ideal para atrair pais com mais de um filho. Exemplo: "Na compra de 2 brinquedos, o segundo sai de graça."
- Ideal para produtos como biscoitos, achocolatados e sucos. Exemplo: "Compre 3 caixas de suco e pague apenas 2."

Desconto Percentual

- Válido para alimentos infantis e roupas. Exemplo: "20% de desconto em roupas, sapatos e acessórios infantis."

Cashback

- O cliente ganha um percentual em créditos para usar em futuras compras de produtos infantis. Exemplo: "Ganhe 5% de cashback em compras nos brinquedos selecionados (produto X, Y e Z)."

Cupom de Desconto

- Ofereça cupons de desconto que podem ser usados durante as compras. Exemplo: "Use o cupom KIDS10 e ganhe R\$10 de desconto nas compras acima de R\$100,00"

Ações em loja:

- *Área de Brincadeiras:* Monte um espaço com brinquedos, como blocos de montar, quebra-cabeças, e até mesmo um playground inflável, para entreter as crianças enquanto os pais fazem compras.
- *Cantinho do Desenho:* Disponibilize mesas com papel, lápis de cor e giz de cera para que as crianças possam colorir enquanto estão na loja. Isso mantém as crianças entretidas e torna a experiência de compra mais agradável para os pais.
- *Pintura de Rosto:* Contrate um animador ou artista para fazer pintura facial com temas infantis, como animais, super-heróis e princesas.
- *Degustação Infantil:* Crie estações de degustação de produtos voltados para o público infantil, como salgadinhos, sucos, biscoitos e achocolatados. Ofereça mini porções e use personagens de animação ou mascotes para tornar a experiência mais divertida.
- *Caça ao Tesouro:* Organize uma caça ao tesouro dentro da loja, onde as crianças devem procurar pistas e encontrar prêmios escondidos (como brinquedos, doces ou produtos em promoção). As pistas podem ser colocadas em diferentes seções, incentivando os pais a explorar mais áreas do supermercado.
- *Doe Brinquedos, Ganhe Desconto:* Promova uma campanha onde os clientes que doarem brinquedos em bom estado para crianças carentes recebem um

Ações em loja:

- *Área de Brincadeiras:* Monte um espaço com brinquedos, como blocos de montar, quebra-cabeças, e até mesmo um playground inflável, para entreter as crianças enquanto os pais fazem compras.
- *Cantinho do Desenho:* Disponibilize mesas com papel, lápis de cor e giz de cera para que as crianças possam colorir enquanto estão na loja. Isso mantém as crianças entretidas e torna a experiência de compra mais agradável para os pais.
- *Pintura de Rosto:* Contrate um animador ou artista para fazer pintura facial com temas infantis, como animais, super-heróis e princesas.
- *Degustação Infantil:* Crie estações de degustação de produtos voltados para o público infantil, como salgadinhos, sucos, biscoitos e achocolatados. Ofereça mini porções e use personagens de animação ou mascotes para tornar a experiência mais divertida.
- *Caça ao Tesouro:* Organize uma caça ao tesouro dentro da loja, onde as crianças devem procurar pistas e encontrar prêmios escondidos (como brinquedos, doces ou produtos em promoção). As pistas podem ser colocadas em diferentes seções, incentivando os pais a explorar mais áreas do supermercado.
- *Doe Brinquedos, Ganhe Desconto:* Promova uma campanha onde os clientes que doarem brinquedos em bom estado para crianças carentes recebem um cupom de desconto. Essa ação pode engajar as famílias de forma emocional e gerar movimento adicional na loja.
- *Visita de Personagens Infantis:* Contrate atores fantasiados de personagens populares, como super-heróis, princesas ou mascotes animados, para passear pela loja, tirar fotos com as crianças e distribuir brindes.
- *Concurso de Desenho:* Organize um concurso de desenho infantil. As crianças podem deixar seus desenhos na loja e, ao final da semana, o melhor desenho é premiado com um brinquedo ou kit especial.

Layoutzação das lojas:

- Decore a loja com cores vibrantes, balões e adesivos, além de figuras de personagens e animais para criar um ambiente lúdico e acolhedor.
- Crie um "caminho da diversão", com sinalizações levando os clientes às áreas com ofertas especiais, voltadas para o público infantil, incentivando os pais a passarem por diversos segmentos da loja, gerando compra impulsiva.
- Coloque músicas na loja que sejam voltadas para o público infantil para atrair os pequenos para a loja e também para tornar a experiência de compra mais divertida.
- Crie ilhas de produtos dedicadas a diferentes temas infantis, como uma seção de "super-heróis", uma de "princesas", e uma de "carros e aventuras". Isso pode incluir alimentos e brinquedos.
- Faça uma "passarela" na entrada da loja com os brinquedos e produtos infantis mais chamativos, para atrair as crianças logo na entrada e direcionar os pais para ofertas especiais.

Modelos de Mensagens:

SMS

OPÇÃO 1: "[primeiro nome], garanta o sorriso dos pequenos hoje. Aproveite os descontos em brinquedos, roupas e alimentos aqui no [Supermercado]."

OPÇÃO 2: "[primeiro nome], que tal um presente especial? Leve 2 brinquedos e pague 1! Venha e traga os pequenos para se divertirem. Não perca!"

APP

OPÇÃO 1: "O sorriso dos pequenos está garantido!"

Texto: "[primeiro nome], produtos e ações para celebrar esse dia tão especial. Venham conferir!"
(Anexar imagem com as ofertas especiais)

OPÇÃO 2: "Aqui tem diversão e desconto, [primeiro nome]!"

Texto: "Ofertas especiais para garantir a alegria da criançada. Deixe esse dia ainda mais especial!"
(Anexar imagem com as ofertas especiais)



OPÇÃO 1: "[primeiro nome],
O Dia das Crianças está chegando e aqui no [Supermercado] a diversão está garantida! 🎈

Temos brinquedos, roupas, doces e lanches infantis com descontos imperdíveis para você deixar o dia dos pequenos ainda mais mágico.

Aproveite as promoções de leve 2, pague 1 em brinquedos e os nossos combos especiais! Vem fazer a alegria da criançada com a gente! 😊🎁"

(Anexar encarte com as ofertas especiais)

OPÇÃO 2: "[primeiro nome],

Já preparou o presente das crianças?

Aqui no [Supermercado] você encontra tudo para tornar esse dia inesquecível!

Temos brinquedos, doces, roupas, acessórios e muitas guloseimas para os pequenos fazerem a festa! 🎉🧸

Vem aproveitar, estamos esperando você para comemorar juntos!"

(Anexar encarte com as ofertas especiais)

16/10 – Dia Mundial Do Pão

O Dia Mundial do Pão, é uma oportunidade perfeita para celebrar um dos alimentos mais consumidos e amados no mundo. As vendas de pães e produtos de padaria podem representar uma parcela significativa da receita de um supermercado, especialmente considerando que os produtos de padaria são itens de compra frequentes e impulsionam o tráfego de clientes dentro da loja.

Que tal aproveitar essa data para destacar a variedade de pães e produtos da sua padaria?

Produtos para ofertas:

Você pode ofertas diferentes tipos de pães, como francês, integral e pães artesanais.

O que ofertar?

- Ofertas de pães: Descontos especiais em diferentes tipos de pães, como francês, integral e pães artesanais.
- Ofertas e destaques para produções próprias: Destaque para bolos, salgados e outras delícias de nossa padaria, mostrando a qualidade e o frescor dos produtos.
- Cross-Sell: Ofertas combinadas, como "Pão + Queijo" ou "Pão + Mortadela", incentivando os clientes a aumentarem a quantidade de itens na cesta. Aqui você pode usar a mecânica de ofertas em combo.

Público-Alvo: Famílias, amantes de culinária e consumidores que buscam qualidade e frescor em seus alimentos.

Outras ações:

- *Degustação: Organize uma degustação de pães e produtos correlatos, como queijos, patês e embutidos, para atrair os clientes à seção de padaria, faça um convite especial aos clientes campeões da Classificação de RFV.*



OPÇÃO 1: [primeiro nome], celebre o Dia Mundial do Pao aqui no xxxxxxxxxxxxxxxx! Descontos exclusivos em paes e produtos da nossa padaria. Venha experimentar!

OPÇÃO 2: [primeiro nome], ofertas especiais no Dia Mundial do Pao no xxxxxxxxxxxxxxxx! Na compra do pao ganhe xx% de desconto no presuto. Aproveite!



OPÇÃO 1:

Titulo: 🍞 Hoje tem degustação especial na padaria! 🍞

Texto da notificação: [primeiro nome], Você é nosso convidado especial para saborear nossos deliciosos pães e produtos!

OPÇÃO 2:

Titulo: Hoje tem pãozinho com preço especial 🍞

Texto da notificação: [primeiro nome], teu pão fresquinho está com desconto especial de R\$ xx,xx Kg por R\$ xx,xx Kg. Só hoje!



OPÇÃO 1: 🍞 ✨ Hoje é o Dia Mundial do Pão!

Aproveite nossas promoções e venha experimentar as delícias da nossa padaria. Confira: (Insira o encarte)

OPÇÃO 2: [primeiro nome], Venha celebrar conosco! Ofertas incríveis em pães e produções da nossa padaria. Não perca a degustação e descubra novos sabores! 🍞 🧀"

20/10 A 27/10 – Semana Das Massas E Vinhos

A Semana de massas e vinhos pode ser trabalhada em homenagem ao Dia do Macarrão (25 de outubro) e ao Dia do Enólogo (22 de outubro). A união dessas duas celebrações oferece uma oportunidade perfeita para atrair os clientes com ofertas relacionadas a pratos tradicionais e vinhos de qualidade, criando uma experiência gourmet acessível.

O Dia do Macarrão é uma celebração global, criada em 1995 durante o Congresso Mundial de Macarrão em Roma. No Brasil, ele ganha força como um dia para promover receitas e pratos que têm a massa como protagonista, tão queridas pela população. Já o Dia do Enólogo celebra o profissional responsável pela produção de vinhos, marcando a relevância do vinho em nossa cultura e gastronomia.

Produtos que podem ser trabalhados nesta data:

Massas

- Massas secas e frescas, integrando variedades como espaguete, penne, fusilli, lasanha e massas artesanais;
- Molhos de tomate e molhos prontos como pesto, quatro queijos e bechamel;
- Azeites de oliva, temperos italianos, queijos ralados e pimentas especiais para completar as receitas.

Bebidas

- Vinhos Tintos, Brancos e Rosés;
- Espumantes.

Acompanhamentos

- Queijos especiais como parmesão, gorgonzola, brie e grana padano;
- Presunto parma, salames artesanais e pancetta
- Pães italianos e focaccias;
- Azeitonas, bruschettas prontas, pães de alho e antepastos variados.

Dinâmicas de ofertas que podem ser trabalhadas nesta data:

Combos:

- Ofereça um combo com uma garrafa de vinho tinto ou branco e dois tipos de massas. Exemplo: "Compre 2 massas e leve 1 vinho com 20% de desconto!"
- Crie combos de massas com molhos prontos. Exemplo: "Compre 3 pacotes de macarrão e leve um molho de tomate grátis."

Leve e Pague:

- Promoção válida para vinhos selecionados, incentivando a compra de múltiplas garrafas para diferentes ocasiões. Exemplo: "Leve 3 garrafas de vinho e pague apenas 2!"
- Crie uma oferta para quem deseja explorar novos tipos de massa artesanal. Exemplo: "Leve 2, Pague 1 em massas frescas."

Cashback:

- O cliente ganha um percentual em créditos para usar em futuras compras. Exemplo: "Ganhe 5% de cashback em compras nos rótulos de vinhos selecionados (produto X, Y e Z)."

Cupom de Desconto:

- Ofereça cupons de desconto que podem ser usados durante as compras. Exemplo: "Use o cupom MASSAS10 e ganhe R\$10 de desconto nas compras acima de R\$100,00 contendo produtos selecionados (massas, molhos e acompanhamentos)."

•

Layoutzação das lojas:

- Crie ilhas temáticas destacando a combinação de massas e vinhos que harmonizam entre si. Exponha diferentes tipos de massas e vinhos, com a explicação da harmonia entre os produtos. Exemplo: "Esse vinho harmoniza muito bem com molho à bolonhesa."

- Monte uma seção especial com queijos e embutidos (parmesão, provolone, salames) perto das massas e vinhos, incentivando o cliente a realizar a compra por impulso e aumentando o ticket médio.
- Coloque placas explicativas em cada seção, com descrições rápidas sobre a origem das massas e o processo de produção dos vinhos.
- Use uma decoração rústica para evocar uma atmosfera de cantina italiana: mesas de madeira, cestos de pães, toalhas de mesa xadrez em vermelho e branco, barris de vinho decorativos e outros elementos que façam alusão à cultura italiana.
- Monte uma ilha de degustação de queijos e vinhos, onde os clientes possam experimentar harmonizações rápidas.

SMS

OPÇÃO 1: "[primeiro nome], Semana de Massas e Vinhos aqui no [Supermercado]! Vem conferir nossas ofertas em produtos selecionados para harmonizar com uma noite especial."

OPÇÃO 2: "Semana de Massas e Vinhos chegou, [primeiro nome]! Descontos especiais e combos irresistíveis para você curtir uma experiência gourmet em casa. Vem conferir!"

APP

OPÇÃO 1: "Que tal um jantar especial hoje? 🍝🍷"

Texto: "[primeiro nome], Semana de Massas e Vinhos com ofertas especiais para uma noite inesquecível!"
(Anexar imagem com as ofertas especiais)

OPÇÃO 2: "Ofertas de massas e vinhos te aguardam! 🍝🍷"

Texto: "[primeiro nome], junte massas artesanais e vinhos selecionados para transformar sua noite!"
(Anexar imagem com as ofertas especiais)



OPÇÃO 1: "[primeiro nome],
Chegou a Semana de Massas e Vinhos! 🍝🍷"

Preparamos uma seleção especial de vinhos e massas artesanais com descontos incríveis para você montar um jantar inesquecível!

Que tal harmonizar e fazer uma refeição gourmet no conforto de casa? Venha nos visitar e descubra todas as surpresas que preparamos para você nessa semana especial.

Vamos juntos tornar suas refeições ainda mais saborosas e sofisticadas. Corre aqui e confira todas as ofertas que estão esperando por você!

(Anexar encarte com as ofertas especiais)

OPÇÃO 2: "[primeiro nome],

Que tal uma noite italiana? 🍝🍷

A Semana de Massas e Vinhos chegou cheia de promoções e sabores para tornar suas refeições ainda mais especiais!

Temos vinhos selecionados e massas artesanais com descontos imperdíveis. Além disso, você pode participar de nossas degustações na loja.

Garanta seus produtos favoritos e transforme seu jantar em uma experiência única! Aproveite nossas ofertas e faça sua compra!"
(Anexar encarte com as ofertas especiais)

OPÇÃO 2: "[primeiro nome],

Que tal uma noite italiana? 🍝🍷

A Semana de Massas e Vinhos chegou cheia de promoções e sabores para tornar suas refeições ainda mais especiais!

Temos vinhos selecionados e massas artesanais com descontos imperdíveis. Além disso, você pode participar de nossas degustações na loja.

Garanta seus produtos favoritos e transforme seu jantar em uma experiência única! Aproveite nossas ofertas e faça sua compra!"
(Anexar encarte com as ofertas especiais)

31/10 – Halloween

O Halloween é uma festa que traz uma atmosfera divertida e criativa, ideal para engajar os clientes com ações promocionais. Para esta ação, que tal focar em um happy hour temático? oferecendo uma seleção especial de doces, refrigerantes, bebidas e petiscos para que nossos clientes possam celebrar essa data de forma saborosa.

O objetivo principal com essa ação é aumentar tanto a frequência quanto o ticket médio dos clientes. As promoções temáticas incentivam os consumidores a retornarem ao supermercado para aproveitar as ofertas, enquanto as estratégias de cross-sell ajudam a elevar o valor das compras. Combos de bebidas e snacks e kits prontos para Happy Hour são excelentes opções para engajar os clientes e incrementar as vendas.

O que fazer?

Layoutização Temática: Criação de um ambiente festivo com decoração de Halloween na loja, destacando os produtos disponíveis.

Ofertas de Doces: Promoções em doces, chocolates e guloseimas para o Halloween.

Foco no Happy Hour: Ofertas em refrigerantes, cervejas, e snacks como batatas fritas e petiscos para animar as celebrações.

Não esqueça que as redes sociais tem um grande poder de influência, divulgue as ofertas e incentive os clientes a fazerem um happy hour com os amigos nesta data.

Público Alvo: Clientes campeões, leais e promissores (Classificação RFV), que estão mais propensos a comprar.



OPÇÃO 1: [primeiro nome], Aproveite o Halloween do xxxxxxxxxxxxxxxx! Doces, bebidas, refrigerantes e snacks em oferta para o seu happy hour com os amigos. Venha celebrar!

OPÇÃO 2: (Nome do supermercado): Prepare-se para o Halloween! Ofertas imperdíveis em doces e bebidas para o seu happy hour. Não fique de fora da festa, venha celebrar com a gente!



OPÇÃO 1:

Título: Doçuras ou travessuras? 🍬👻

Texto da notificação: [primeiro nome], Ofertas especiais em doces, refrigerantes, bebidas e snacks. Celebre conosco! 🍷🍬

OPÇÃO 2:

Título: Happy Hour de Halloween 🍷👻

Texto da notificação: O Halloween está chegando! Aproveite as ofertas especiais e comemore com os amigos! 🍷🍬🍷



OPÇÃO 1: Doce ou travessura? 🍬👻

Venha conferir nossas ofertas assustadoramente boas! Snacks, refrigerantes e bebidas com preços especiais para o seu Happy Hour de Halloween. Não perca! 🍷

OPÇÃO 2: Combo assombrado de snacks e bebidas 🎃👻

Que tal um combo de Halloween? Snacks + refrigerante ou cerveja com preços de arrepiar! Aproveite as promoções assustadoramente boas e celebre com a gente! 👻🍕🍺"



mercafacil