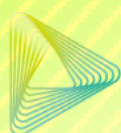


Calendário Promocional Mercashop

FEVEREIRO



mercafacil

2025

FEVEREIRO

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
26	27	28	29	30	31	1
2 Campanha de início de mês 📅	3 Volta às aulas 📚 Campanhas Promocionais	4 Dia Mundial Contra o Câncer 🧑🏻 Ações de Relacionamento	5 Resgate dos inativos de Janeiro 🏠	6	7 Campanha por categoria/ departamento 📁	8
9	10 Dia Mundial das Leguminosas 🌱 Ações de Relacionamento	11 Dia Internacional das Mulheres e Meninas na Ciência 🧪	12	13	14 Dia de São Valentim 💕 Ações de Relacionamento	15
16	17	18	19 Dia do Esportista 🏆 Campanhas Promocionais	20 Campanha de estímulo ao ticket médio 💵	21 Dia Nacional Imigrante Italiano 🇮🇹 Campanhas Promocionais PRÉ-CARNAVAL	22
23	24	25	26	27	28 Dia da Ressaca 🍷 PRÉ-CARNAVAL	1 CARNAVAL
2	3 Carnaval 🎉 CARNAVAL	4 Carnaval 🎉	5 Quarta-feira de Cinzas	6	7	8

Conteúdos:

clique para navegar

📅 03/02 Volta às Aulas

🏆 19/02 Dia do Esportista

🎉 28/02 Pré-Carnaval

🎉 28/02 à 04/03 Carnaval

03/02

Volta às Aulas

A volta às aulas é o momento ideal para impulsionar categorias de produtos que atendem às necessidades dos estudantes e suas famílias, trazendo praticidade e qualidade para esse período de recomeço.

Materiais escolares, lanches saudáveis e organizadores são itens essenciais que ganham destaque, tornando a experiência de compra mais conveniente e atrativa para os clientes, enquanto alavancam as vendas em uma época estratégica.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Cadastrados:

✓ **Desconto Percentual com cupom de desconto:** Ofereça cupom de desconto temático. Como 15% nas compras acima de R\$200,00 em materiais escolares, por exemplo, como mochilas, cadernos e estojos, para clientes cadastrados no site.

✓ **Combos Especiais:** Crie kits escolares com itens essenciais, como cadernos + estojo + lápis, e ofereça preços promocionais.

Objetivos:

- ✓ Promover e destacar materiais escolares, lanches práticos e organizadores, atendendo às demandas do início do ano letivo.
- ✓ Engajar e fidelizar os clientes, oferecendo produtos que simplifiquem o planejamento da volta às aulas.
- ✓ Aumentar as vendas, especialmente em itens de uso frequente e de necessidade imediata para o período escolar.



Ofertas Segmentadas:

✓ Incentive compras de maior valor agregado, como mochilas e estojos de marcas conhecidas, com cupons de desconto aplicáveis apenas em compras acima de um valor específico.

Dicas para Aproveitar Melhor:

✓ **Frete Grátis:** Ofereça frete grátis para compras de volta às aulas acima de um valor definido, como R\$150,00\$ 150,00 para incentivar a finalização do pedido.

✓ **Envio Expresso:** Destaque opções de entrega rápida para garantir que os materiais cheguem antes do início das aulas.u

2. Comunicação – Segmentada a clientes que consomem produtos frescos e bebidas alcoólicas

SMS | Campanhas para clientes FIGITAL

Relacionamento:

“[Primeiro nome], está na hora de preparar a volta às aulas! Confira os materiais escolares essenciais no nosso site e comece o ano letivo com tudo!”

Oferta:

“Economize na volta às aulas! Aproveite 15% de desconto em mochilas e cadernos. Só hoje, acesse agora!”

Objetivo:

Alavancar as vendas de materiais escolares e produtos relacionados ao período de volta às aulas, promovendo praticidade e economia para os clientes que optam por compras online.

 **Clientes Campeões (Ação Segmentada), disparo de CUPOM:**
" [Primeiro nome], como cliente especial, você tem 20% de desconto em kits escolares premium! Aproveite e garanta tudo para o início das aulas."

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Está preparado para a volta às aulas?"

Texto da notificação: "Confira os materiais escolares essenciais com promoções incríveis no nosso site. Não deixe para a última hora!"

Oferta:

Título: "Descontos Imperdíveis de Volta às Aulas!"

Texto da notificação: "Economize com 15% off em mochilas e kits escolares! Acesse o app e aproveite já!"

WhatsApp Campanhas para clientes FIGITAL

Relacionamento:

 A volta às aulas está chegando!

 Garanta os melhores materiais escolares no nosso site com promoções imperdíveis. Corre lá e confira!"

Oferta:

 Promoção especial de volta às aulas! Compre 3 cadernos e pague apenas 2. Mochilas com 15% de desconto! Acesse o site e economize.



Clientes Campeões (Ação Segmentada):

" Oferta Exclusiva!  Para você que é cliente especial, 20% de desconto em kits escolares premium. Comece o ano letivo com economia e qualidade! 

3. Experiência no E-commerce

Atividades Online:

 **Criação de Kits Personalizados:** Montam kits de materiais escolares no site, com descontos progressivos baseados no volume adquirido.

 **Brindes Digitais:** Ofereça brindes como Canetas, Blocos de notas ou calendários escolares digitais para download gratuito ao finalizar compras.

Interface Personalizada:

 **Decoração Digital Temática:** Personalize a página inicial do e-commerce com uma temática de volta às aulas, com banners coloridos, animações de materiais escolares e um layout que remete à organização e criatividade.

 **Experiência Sensorial Digital:** Inclua vídeos curtos mostrando produtos em uso, como mochilas sendo organizadas ou materiais escolares em ação, para engajar o cliente visualmente.

4. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

✓ **Posts nas Redes Sociais:** Publique dicas práticas para organizar os materiais escolares, posts com listas de compras essenciais para a volta às aulas e imagens de produtos populares com links diretos para o site.

✓ **Artigos e Tutoriais:** Impulsione os anúncios através do tráfego pago Interface Personalizada:

Interatividade:

✓ **Quizzes:** Desenvolva quizzes interativos, como “Qual é o kit escolar ideal para você?” ou “Descubra seu estilo de organização,” que levam os clientes diretamente para produtos sugeridos com base em suas respostas através do seu instagram.

✓ **Receitas e Atividades:** Disponibilize conteúdos como receitas de lanches saudáveis para a lancheira escolar ou atividades impressas para crianças, como planners e listas de tarefas.

Objetivo:

Transformar a experiência de compra online em um momento prático, criativo e engajador, ampliando o impacto das campanhas de volta às aulas no e-commerce.



19/02

Dia do Esportista

O Dia do Esportista é uma oportunidade estratégica para destacar produtos saudáveis e funcionais que atendem às necessidades de quem busca energia e bem-estar.

Frutas frescas, alimentos integrais, snacks saudáveis e bebidas isotônicas ganham protagonismo, trazendo mais sabor e saúde para o cotidiano dos clientes, enquanto impulsionam as vendas em uma data temática.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Cadastrados:

✓ **Combos Especiais:** Crie combos temáticos, como “Kit Esportista” (frutas + snacks + isotônicos), com preços promocionais.

Ofertas Segmentadas:

✓ Dê destaque a produtos premium, como suplementos alimentares e alimentos orgânicos, com descontos especiais para compras acima de um valor definido.

✓ **Preço atacado:** Ofereça promoções a partir de 5 itens em barras de cereais e bebidas esportivas.

Objetivos:

- ✓ Promover e destacar alimentos saudáveis e funcionais, como frutas, snacks naturais, proteínas e bebidas isotônicas.
- ✓ Engajar e fidelizar os clientes, oferecendo produtos que complementam um estilo de vida esportivo.
- ✓ Aumentar as vendas, especialmente em itens práticos e de alta demanda para quem pratica atividades físicas.



Dicas para Aproveitar Melhor:

✔ **Brindes:** Ofereça garrafas squeeze ou bolsas térmicas personalizadas para compras acima de um valor específico.

✔ **Frete Grátis (Delivery):** Disponibilize entrega gratuita para compras online de produtos saudáveis e funcionais acima de R\$200,00.

2. Comunicação – Segmentada a Clientes Saudáveis e Ativos

Campanhas para Clientes Ativos: Campanhas para clientes FIGITAL

 **Relacionamento:**
"[Primeiro nome], celebre o Dia do Esportista com saúde! Confira nossas promoções em frutas frescas, snacks naturais e bebidas isotônicas."

 **Oferta:**
"[Primeiro nome], ganhe 20% de desconto em produtos saudáveis. Só hoje! Venha conferir!"

 **Clientes Campeões (Ação Segmentada):**
"[Primeiro nome], você merece mais! Aproveite 25% de desconto em combos saudáveis para o Dia do Esportista. Promoção exclusiva!"

APP – PUSH

 **Relacionamento:**
Título: "Dia do Esportista: Cuide do Seu Bem-Estar!"
Texto da notificação: "Aproveite as promoções em frutas, snacks saudáveis e bebidas funcionais no app. Compre já!"

 **Oferta:**
Título: "Ofertas Especiais no Dia do Esportista!"
Texto da notificação: "Kit Esportista com 20% OFF off: frutas frescas, barras e isotônicos. Confira no app!"

 **Clientes Campeões (Ação Segmentada):**
Título: "Promoção Exclusiva para Você!"
Texto da notificação: "25% de desconto em combos premium de produtos saudáveis. Só hoje!"

WhatsApp Campanhas para clientes FIGITAL

 **Relacionamento:**
"🍎🏃 Feliz Dia do Esportista! 🥗🏃 Venha conferir promoções especiais em frutas, snacks e bebidas isotônicas na loja. Saúde e energia para você!"

 **Oferta:**
"🔥 Oferta do Dia do Esportista! Compre 3 barras de cereal e pague apenas 2. Frutas frescas com 20% de desconto. Não perca! 🍌"

● Clientes Campeões (Ação Segmentada):

"💎 Promoção VIP! 💎 Para você, cliente especial, 25% de desconto em kits saudáveis e bebidas premium. Aproveite já! 🍎💪"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

✓ **Posts nas Redes Sociais:** Publique dicas de lanches saudáveis, receitas de smoothies e imagens de combos promocionais para o Dia do Esportista.

✓ **Artigos e Vídeos:** Crie conteúdos com dicas sobre como manter uma alimentação equilibrada para praticar esportes ou receitas práticas para pré e pós-treino.

Interatividade:

✓ **Desafios:** Proponha um desafio nas redes sociais, como "Poste sua rotina de treino e ganhe um cupom de desconto."

Objetivo:

Transformar o Dia do Esportista em uma data de celebração e vendas no varejo alimentício, promovendo saúde, bem-estar e fidelização dos clientes com uma experiência prática e engajadora.

28/02

Pré-Carnaval

O Dia Pré-Carnaval é o momento perfeito para destacar produtos que oferecem energia, refrescância e praticidade para os foliões.

Bebidas energéticas, frutas frescas, snacks práticos e bebidas geladas ganham destaque, tornando a experiência de compra mais atrativa, enquanto impulsionam as vendas em uma data estratégica.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Cadastrados:

✓ **Combos Especiais:** Crie kits temáticos, como "Kit Folião" (frutas + snacks + isotônicos) e "Combo Refrescante" (cervejas + gelo + petiscos), com preços promocionais.

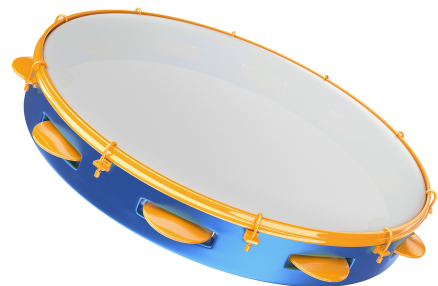
✓ **Preço Atacado:** Ofereça promoções "Compre 5, pague 4" em barras de cereais, snacks e isotônicos, incentivando compras em maior volume.

Dicas para Aproveitar Melhor:

✓ **Brindes:** Ofereça squeezes temáticos ou máscaras de Carnaval para compras acima de um valor específico.

Objetivos:

- ✓ Promover e destacar alimentos e bebidas práticas e refrescantes, como frutas, snacks saudáveis, isotônicos e cervejas.
- ✓ Engajar e fidelizar os clientes, oferecendo produtos que complementem a energia e a diversão do Carnaval.
- ✓ Aumentar as vendas, especialmente em itens de consumo rápido e de alta demanda para eventos festivos.



✅ Frete Grátis (Delivery):

Disponibilize entrega gratuita para compras acima de R\$150,00

✅ Frete Expresso (Delivery):

Disponibilize entrega expressa de 30min para limitação de itens.

2. Comunicação – Segmentada para Foliões e Clientes Festivos

📱 SMS – Campanhas para Clientes Festivos: Campanhas para clientes FIGITAL

📱 Relacionamento:

"[Primeiro nome], está pronto para o Carnaval? Confira nossas promoções em bebidas refrescantes, frutas e snacks práticos para curtir a folia!"

📱 Oferta:

"[Primeiro nome], aproveite nosso cupom de desconto "CARNAVALAQUIEAGORA" Só hoje! Confira no site."

💬 APP – PUSH

💬 Relacionamento:

Título: "Carnaval com Mais Energia e Refrescos!"

Texto da notificação: "Aproveite promoções em bebidas e snacks para curtir a folia sem preocupações. Compre agora no app!"

💬 Oferta:

Título: "Ofertas Exclusivas Pré-Carnaval!"

Texto da notificação: "Kit Folião: isotônicos, snacks e frutas frescas. Confira no app e garanta já!"

💬 Clientes Campeões (Ação Segmentada):

Título: "Promoção VIP para o Seu Carnaval!"

Texto da notificação: "25% de desconto em combos premium de bebidas e snacks. Validade: só hoje!"

🟢 WhatsApp Campanhas para clientes FIGITAL

🟢 Relacionamento:

"🎉🍹 Pronto para o Carnaval? 🎭🍍 Confira nossas promoções especiais em bebidas e snacks no site e loja. Energia e refrescância garantidas!"

🟢 Oferta:

"🔥 Promoção Pré-Carnaval! Compre 3 isotônicos e pague apenas 2. Frutas frescas com 20% de desconto. Não perca! 🍹"

🟢 Clientes Campeões (Ação Segmentada):

"💎🌟 Oferta VIP para Foliões! 💎🌟 Você tem 25% de desconto em kits premium de Carnaval. Aproveite já e curta com tudo! 🎭🍍"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

✓ **Posts nas Redes Sociais:** Publique dicas de lanches rápidos e bebidas práticas para o Carnaval, imagens de combos promocionais e receitas de drinks refrescantes.

✓ **Artigos e Vídeos:** Crie conteúdos com temas como “Como montar o cooler perfeito para o Carnaval” ou “Receitas de smoothies e drinks energéticos para os dias de folia.”

Interatividade:

✓ **Quizzes:** Desenvolva quizzes como “Qual é o seu estilo de Carnaval?” ou “Descubra o kit perfeito para sua folia!”

✓ **Desafios:** Proponha um desafio, como “Poste sua melhor foto de pré-Carnaval e concorra a descontos.”

Objetivo:

Transformar o Dia Pré-Carnaval em uma oportunidade estratégica de vendas e engajamento, promovendo praticidade e diversão aos clientes com produtos e experiências voltados à celebração.

28/02 à 04/03

Carnaval

O período de Carnaval é uma oportunidade única para destacar produtos que celebram a alegria, praticidade e energia dessa festa icônica.

Bebidas refrescantes, snacks práticos, itens de decoração e acessórios carnavalescos ganham protagonismo, transformando a experiência de compra em algo memorável e festivo, além de impulsionar as vendas.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas:

✓ Combos Personalizados:

- “Combo Energia do Folião” (isotônicos + barras de cereais + frutas frescas).
- “Kit Refrescante de Carnaval” (cervejas + gelo + snacks salgados).
- “Pacote Decoração” (confetes, serpentinas e acessórios temáticos).

✓ Descontos Progressivos:

- Venda preço atacado, acima de 15 unidades, desconto de 10%.
- 20% off em compras acima de R\$100 em snacks e frutas frescas.

Objetivos:

- ✓ Promover produtos que realcem a energia e o espírito do Carnaval, como cervejas, isotônicos, snacks e acessórios temáticos.
- ✓ Engajar os clientes com promoções exclusivas e ações interativas, reforçando o vínculo com a marca.
- ✓ Maximizar as vendas durante o período festivo, focando em itens de consumo imediato e alta demanda.

Confira:

Criamos um banner exclusivo para o seu e-commerce.

Acesse e deixe com a cara do seu supermercado!



Brindes e Incentivos:

✓ **Brinde Temático:** Máscaras de Carnaval ou copos personalizados para compras acima de R\$120.

✓ **Frete Grátis:** Em compras acima de R\$150 no app ou site.

✓ **Entrega Expressa:** Disponível para bebidas e snacks em até 30 minutos.

2. Comunicação Personalizada

💬 APP – PUSH

💬 Relacionamento:

Título: ""Carnaval com Sabor e Alegria!"

Texto da notificação: "Bebidas, snacks e acessórios com promoções imperdíveis. Garanta tudo no app!"

💬 Oferta:

Título: "Descontos Explosivos de Carnaval!"

Texto da notificação: "Até 25% off em combos de snacks e bebidas. Só até dia 13/02!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

✓ Posts nas Redes Sociais:

- Dicas de petiscos rápidos e drinks para refrescar nos bloquinhos.
- Fotos inspiradoras de combos promocionais decorados para o Carnaval.

✓ Receitas e Tutoriais:

- Vídeos ensinando "Drinks tropicais fáceis para o Carnaval."
- Passo a passo para montar um cooler perfeito.

Interatividade:

✓ Quizzes e Enquetes:

"Que tipo de folião você é?" ou "Qual combo de Carnaval combina com você?"

✓ Desafios Fotográficos:

Incentive clientes a compartilhar fotos com produtos adquiridos, usando hashtags exclusivas. Ofereça cupons para os melhores posts.

🚀 Objetivo:

Transformar o Carnaval em um período estratégico para vendas, reforçando a experiência de compra com ofertas, personalização e uma conexão emocional que celebra a festa mais animada do ano!

Confira também:

Carnaval: guia completo para saber como vender mais





mercafacil

Em caso de dúvidas ou sugestões entre em contato com
seu consultor. Boas Venda!