

Calendário Promocional Mercashop

MARÇO



mercafacil

2025

MARÇO

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
23	24	25	26	27	28	1 Resgate dos inativos de Fevereiro 🧑‍🦰 CARNIVAL
2	3	4	5 Quarta-feira de Cinzas	6	7	8 Dia Internacional da Mulher 🧑‍🦰 Campanhas Promocionais
9	10 Dia do Sogro 🧑‍🦰 Ações de Relacionamento	11	12 Campanha de estímulo ao ticket médio 💵	13	14 Dia Nacional dos Animais 🐾 Ações de Relacionamento	15 Dia Mundial do Consumidor 🛒 Campanhas Promocionais
16	17 Dia de São Patrício 🍀 // Campanha por categoria/departamento 🍷🍷	18	19	20 Início do Outono 🍂 Ações de Relacionamento	21 Dia do Pão Francês Campanhas Promocionais	22 Dia Mundial da Água 💧 Ações de Relacionamento
23	24	25 Dia Nacional do Orgulho Gay 🌈 Ações de Relacionamento	26 Dia do Cacau 🍫	27 Dia do Circo 🎪	28	29
30 PRÉ-PÁSCOA	31 Dia da Saúde e Nutrição 🍏 Ações de Relacionamento	1	2	3	4	5

Conteúdos:

clique para navegar

 08/03 Dia Internacional da Mulher

 15/03 Dia Mundial do Consumidor

 21/03 Dia do Pão Francês

 26/03 a 30/03 Ações Pré-Páscoa + Dia do Cacau

08/03

Dia Internacional da Mulher

O Dia Internacional da Mulher é uma data especial para celebrar a força, a diversidade e as conquistas femininas. Este período representa uma excelente oportunidade para destacar produtos que promovem bem-estar, autocuidado e empoderamento, proporcionando uma experiência de compra diferenciada e significativa para as clientes.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

✓ **“Kit Bem-Estar da Mulher”**
(cremes hidratantes + velas aromáticas + chás especiais).

✓ **“Box Delícias”**
(chocolates premium + cafés especiais + taças elegantes).

✓ **“Combo Relax”**
(vinho + petiscos finos + difusores de ambiente).

Objetivos:

- ✓ Promover produtos que valorizam o bem-estar feminino, como cosméticos, chocolates, vinhos, livros e kits de autocuidado.
- ✓ Engajar o público com promoções exclusivas e ações interativas, reforçando o relacionamento com a marca.
- ✓ Impulsionar as vendas com estratégias focadas em presentes especiais e consumo prático.



Descontos Progressivos:

- ✓ 15% off na compra no modelo atacado, a partir de dois ou mais produtos de autocuidado.
- ✓ Frete grátis para compras acima de R\$200.

Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Necessaire ou mini kit de beleza em compras acima de R\$180.
- ✓ **Entrega Expressa:** Disponível para flores, chocolates e vinhos em até 2 horas.

2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Celebre o mês da Mulher!"

Texto: "Produtos selecionados para valorizar o autocuidado e bem-estar. Confira!"

Oferta:

Título: "Descontos Especiais no Dia da Mulher!"

Texto: "Presenteie ou se presenteie! Até 5% off. Válido até 08/03!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

- ✓ **Postagens Temáticas:**
 - Dicas de autocuidado e bem-estar.
 - Inspiração de presentes perfeitos para o Dia da Mulher.
- ✓ **Receitas e Tutoriais:**
 - "Drinks especiais para um brinde ao empoderamento!"
 - "Spa em casa: um momento só para você!"

Interatividade:

- ✓ **Quizzes e Enquetes:**
 - "Qual presente combina com seu estilo?"
 - "Descubra qual fragrância representa sua personalidade!"

- ✓ **Desafios Fotográficos:**

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

Objetivo Geral:

Transformar o Dia Internacional da Mulher em uma oportunidade estratégica de vendas, proporcionando uma experiência de compra que valoriza, celebra e inspira as mulheres, fortalecendo o vínculo com a marca.

15/03

Dia Mundial do Consumidor

O Dia Mundial do Consumidor é a data perfeita para valorizar e fortalecer o relacionamento com os clientes, oferecendo promoções exclusivas, vantagens especiais e uma experiência de compra diferenciada. É o momento ideal para demonstrar reconhecimento e fidelizar o público.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

- ✓ **“Kit Cliente VIP”**
(frete grátis + brinde exclusivo).
- ✓ **“Combo Super Desconto”**
(produtos mais vendidos com até 50% off).
- ✓ **“Oferta Surpresa”**
(descontos relâmpago em categorias específicas).

Descontos Progressivos:

- ✓ 10% de desconto em compras acima de R\$100.
- ✓ 20% off em compras acima de R\$200.

Objetivos:

- ✓ Valorizar os consumidores com ofertas especiais e benefícios exclusivos.
- ✓ Estreitar o relacionamento com o público por meio de ações interativas e promoções personalizadas.
- ✓ Aumentar as vendas, incentivando compras recorrentes e a fidelização de clientes.

Criamos um banner exclusivo para o seu e-commerce.
Acesse e deixe com a cara do seu supermercado!



Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Produtos personalizados para compras acima de R\$150.
- ✓ **Frete Grátis:** Em pedidos realizados no APP ou site durante o dia 15/03.
- ✓ **Cashback Especial:** 10% do valor da compra de volta para utilizar em futuras compras.

2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Hoje é o seu dia, consumidor!"

Texto: "Aproveite ofertas exclusivas e vantagens especiais para você. Confira no APP!"

Oferta:

Título: "Descontos Imperdíveis!"

Texto: "Até 50% off" em produtos selecionados. Corra, é só hoje!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

- ✓ **Postagens Temáticas:**
 - "Hoje é dia de presentear você! Venha conferir nossas ofertas especiais."

- "Agradecemos a sua confiança! Celebre o Dia do Consumidor com vantagens exclusivas."

Interatividade:

- ✓ **Quizzes e Enquetes:**
 - "Qual tipo de consumidor você é? Descubra e ganhe um cupom especial!"
 - "Você prefere descontos, brindes ou cashback? Vote e aproveite ofertas personalizadas!"
- ✓ **Desafios e Sorteios:**
 - Incentive os clientes a compartilharem suas compras e experiências usando hashtags exclusivas. Os melhores posts ganham prêmios e cupons.
 - Realize um sorteio especial para clientes que comprarem no dia 15/03.

Objetivo Geral:

Tornar o Dia Mundial do Consumidor uma data estratégica para engajamento e vendas, oferecendo benefícios diferenciados, fortalecendo a relação com os clientes e proporcionando uma experiência de compra marcante.

21/03

Dia do Pão Francês

O Dia do Pão Francês é uma data especial para celebrar um dos itens mais amados pelos brasileiros. É uma oportunidade única para promover produtos relacionados e destacar a qualidade, tradição e sabor deste clássico da panificação, impulsionando as vendas e o engajamento dos clientes.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

- ✓ **“Café da Manhã Perfeito”**
(pão francês + manteiga especial + café gourmet).
- ✓ **“Kit Lanche Rápido”**
(pão francês + frios + suco natural).
- ✓ **“Combo Padaria”**
(6 unidades de pão francês com desconto especial).

Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Mini geleia ou manteiga em compras acima de R\$70 na padaria.
- ✓ **Frete Grátis:** Para pedidos online acima de R\$100.

Objetivos:

- ✓ Valorizar o pão francês como um alimento essencial no dia a dia dos consumidores.
- ✓ Engajar os clientes com promoções especiais, degustações e conteúdos interativos.
- ✓ Impulsionar as vendas, incentivando a compra de produtos complementares como frios, queijos, manteigas e cafés.



2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "O cheirinho de pão quentinho está no ar!"

Texto: "Celebre o Dia do Pão Francês com descontos especiais e ofertas deliciosas. Confira no app!"

Oferta:

Título: "Promoção especial para amantes de pão!"

Texto: "Leve mais e pague menos! Descontos exclusivos no Dia do Pão Francês. Só hoje!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

Postagens Temáticas:

- "Nada como um pão quentinho para começar o dia! Venha conferir nossas promoções especiais."
- "O par perfeito: pão francês e manteiga derretendo. Qual o seu acompanhamento favorito?"

Interatividade:

Quizzes e Enquetes:

- "Qual é a sua combinação favorita com pão francês? Vote agora!"
- "Você prefere o pão francês mais crocante ou macio?"

Desafios e Sorteios:

Incentive clientes a compartilharem fotos de seus pães franceses preferidos com hashtags exclusivas.

Realize um sorteio de kits de café da manhã para clientes que comprarem no dia 21/03.

Objetivo Geral:

Tornar o Dia do Pão Francês uma data estratégica para vendas, engajamento e reconhecimento da qualidade do produto, proporcionando uma experiência de compra especial e memorável para os clientes.

26/03 a 30/03

Ações Pré-Páscoa + Dia do Cacau

A semana que antecede a Páscoa é um momento estratégico para intensificar promoções e engajamento, aproveitando o Dia do Cacau (26/03) para impulsionar as vendas de chocolates, doces e produtos temáticos.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

✓ **“Kit Degustação de Chocolates”**
(tabletes premium + bombons artesanais + cacau em pó especial).

✓ **“Combo Páscoa em Casa”**
(ovos de chocolate + bebidas + sobremesas temáticas).

✓ **“Box Doce Cacau”**
(chocolates 70% cacau + cookies + cappuccino de cacau).

Brindes e Incentivos:

✓ **Brinde Exclusivo:** Mini bombons em compras acima de R\$100.

✓ **Frete Grátis:** Para compras de chocolates e doces acima de R\$200.

Objetivos:

✓ Criar um clima de expectativa para a Páscoa, destacando produtos relacionados ao chocolate e suas versões gourmet.

✓ Engajar os consumidores com conteúdo interativo e promoções atrativas.

✓ Impulsionar as vendas com ofertas especiais, combos e ativações exclusivas.

✓ Unir o Dia do Cacau com o período Pré-Páscoa para vender mais.



2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Adoce sua semana com chocolate!"

Texto: "Aproveite ofertas especiais no Dia do Cacau e prepare-se para a Páscoa!"

Oferta:

Título: "Descontos imperdíveis em chocolates!"

Texto: "Leve mais e pague menos! Ofertas especiais de Páscoa até 30/03."

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

Postagens Temáticas:

- "Você sabia? O cacau é o ingrediente essencial para os melhores chocolates!"
- "Dê um gostinho especial para a sua Páscoa! Confira nossas promoções."

Interatividade:

Quizzes e Enquetes:

- "Qual tipo de chocolate combina com você? Descubra e ganhe um cupom especial!"

- "Você prefere chocolate ao leite, meio amargo ou branco? Vote agora!"

Desafios e Sorteios:

- Incentive os clientes a compartilharem fotos de suas sobremesas favoritas com chocolate usando hashtags exclusivas.
- Realize um sorteio de kits de Páscoa para clientes que comprarem entre 26 e 30/03.

Objetivo Geral:

Transformar a semana pré-Páscoa em um período de alto engajamento e aumento de vendas, conectando os consumidores ao universo do chocolate, promovendo experiências doces e memoráveis.

Caso de Sucesso em E-commerce

O que está funcionando?

■ Nosso e-commerce tem alcançado resultados expressivos por meio de campanhas sazonais estrategicamente planejadas, adoção de ofertas temáticas e descontos progressivos em datas comemorativas.

● Exemplo de Resultados:

- **Aumento de 40% no ticket médio** com campanhas em horário que o estabelecimento estiver fechado “Madrugadão”.
- **Crescimento de 50% na venda de pães e frios** com organização dos carrosséis.
- **Engajamento 2x maior nas redes sociais** com campanhas de receitas com influencers.

Plataforma e Funcionalidades que Impulsionaram o Sucesso:

● Promoções Inteligentes:

- Descontos progressivos e brindes personalizados elevaram a percepção de valor para o cliente.

● Experiência do Usuário Aprimorada:

- Recomendações personalizadas baseadas no histórico de compras e preferências do consumidor.

● Comunicação Direcionada:

- Campanhas de **Push Notifications e E-mail Marketing** segmentadas, aumentando a taxa de abertura e cliques.
- **WhatsApp Commerce** para interação direta e conversões rápidas.

● Logística e Benefícios Exclusivos:

- **Frete grátis e entrega expressa** em compras acima de determinado valor, reduzindo a taxa de abandono de carrinho.
- Parcerias com transportadoras para agilidade na entrega, garantindo melhor experiência do cliente.

● Conteúdo Digital e Interativo:

- Quizzes e enquetes para personalização de ofertas no instagram
- Desafios e sorteios de cupom de desconto nas redes sociais para aumento de engajamento.
- Publicações temáticas e receitas para estimular a interação com os produtos.

A combinação de promoções bem estruturadas, comunicação personalizada e uma plataforma eficiente resultou em um crescimento expressivo para nosso e-commerce. O foco na **experiência do cliente** e no **aproveitamento das datas estratégicas** fortaleceu o relacionamento com o consumidor e impulsionou as vendas.



mercafacil

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