

Calendário Promocional CBM

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 Semana do Cacau e Pré-Páscoa

08/03

Dia Internacional da Mulher

O Dia Internacional da Mulher, oficializado pela ONU nos anos 1970, simboliza a luta histórica por direitos iguais. Para seu supermercado, é a oportunidade de reconhecer e agradecer a força e conquistas das mulheres, além de criar ações especiais e **oferecer experiências diferenciadas e fortalecer o relacionamento com esse público tão importante**. Embora os dados possam variar conforme a região e o período, estudos apontam que, em média, 70% dos frequentadores de supermercados são mulheres, tornando essa data estratégica para engajamento.

Para essa ação vamos trabalhar com 3 tipos de estratégias:

✅ Oferta absoluta:

Que tal selecionar alguns produtos especiais para ofertar? Dê preferência para produtos ligados à autocuidado e gastronomia, como:

 **Autocuidado:** hidratantes, shampoos premium, óleos essenciais, chás relaxantes, velas aromáticas.

 **Gastronomia:** vinhos, azeites especiais, chocolates finos, kits para café da manhã, cervejas, queijos e cafés especiais.

✅ Oferta segmentada:

Escolha alguns dos produtos para ofertar exclusivamente para as mulheres, você pode também usar o ranking de produtos por segmento para entender o que elas mais compram. Para informá-las da oferta exclusiva utilize o canal de SMS para impactar 100% do público!

✅ Cupons de desconto:

Para engajamento e recuperação de clientes. Que tal segmentar clientes perdidos e clientes que nunca compraram do gênero feminino para enviar um cupom de desconto para utilizar no dia da mulher?

SMS

 "[Primeiro Nome], hoje é o seu dia! Celebre com vinho, chocolates, hidratantes e muito mais! Ofertas especiais para você no (nome do supermercado)! Aproveite!"

 "[Primeiro Nome], seu presente chegou! Use o cupom **MULHER10 no APP** e ganhe R\$10 de desconto em compras acima de R\$xx,xx. Só hoje no (nome do supermercado)!"

APP

Título: "🌹 [Primeiro Nome], CELEBRE COM PRESENTE! 💪"

Texto: "Use o cupom **MULHER10** e ganhe R\$10,00 de desconto em compras acima de R\$xx,xx. Você merece muito mais!"



Título: "🍷 Um brinde a você, mulher incrível!"

Texto: "Chame as amigas e comemore com vinhos, chocolates e muito mais. 🎁 Confira as ofertas no app!"

● WhatsApp

📱 "💐 Mais do que um dia festivo, hoje é um dia de reconhecimento e conquista! 💜 Para comemorar, preparamos ofertas especiais para você. 🎁 ✨ Confira aqui: [ENCARTE]"

📱 "💜 Que tal um momento só seu nesse Dia da Mulher? Um bom vinho 🍷, chocolates 🍫 e aquele tempinho para relaxar. Você merece! 🎁 Para ficar ainda melhor, temos um presente para você: Insira o cupom **MULHERIO** no app e ganhe R\$10,00 de desconto em compras acima de R\$xx,xx. Aproveite!"

15/03

Dia Mundial do Consumidor

O Dia Mundial do Consumidor é uma ótima oportunidade para realizar promoções especiais, oferecendo descontos agressivos e exclusivos, principalmente através do aplicativo. O foco é criar um senso de urgência, incentivando os consumidores a aproveitarem as ofertas e destacando a conveniência das compras no app, além de fortalecer o relacionamento com os clientes.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas no App:

✓ **Ofertas Relâmpago:**

Descontos de até 30% em produtos selecionados, válidos por tempo limitado (24 horas, ou apenas no período da manhã ou tarde).

✓ **Oferta Ativável:**

Selecione produtos com descontos exclusivos no aplicativo, incentivando o acesso ao aplicativo, aqui você pode praticar combos e ações de leve/pague.

✓ **Promoções Segmentadas:**

Ofereça descontos exclusivos para clientes leais e campeões, valorizando-os e agradecendo pela fidelidade.

Objetivos:

- ✓ Oferecer promoções irresistíveis, incentivando compras rápidas e exclusivas.
- ✓ Gerar urgência com ofertas relâmpago, principalmente no aplicativo
- ✓ Aumentar as vendas e fidelizar clientes através de descontos especiais e ações no app.

Criamos uma arte de ofertas para whatsapp exclusiva.

Acesse e deixe com a cara do seu supermercado!



2. Comunicação

SMS

Ação Segmentada:

"[Primeiro nome], o Dia Mundial do Consumidor chegou! Aproveite até 30% OFF em itens selecionados, só no nosso app! Não perca!"

APP

Notificação de Oferta:

"🔥 Desconto Relâmpago no Dia do Consumidor! 🔥 Só hoje, até 30% OFF em produtos selecionados! Aproveite agora!"

Texto de Lembrete:

"🕒 O tempo está acabando! Aproveite as ofertas do Dia Mundial do Consumidor antes que desapareçam! Só no app!"

WhatsApp

Relacionamento:

"🎉 Feliz Dia do Consumidor! Aproveite descontos de até 30% em produtos selecionados, só hoje no nosso APP!"

Oferta Relâmpago:

"⚡ Descontos Imperdíveis no Dia Mundial do Consumidor! Só no APP, até 50% OFF em produtos selecionados! Aproveite enquanto durarem os estoques!"

3. Experiência no Ponto de Venda

Atividades em Loja:

✔️ **Ofertas Relâmpago ao Vivo:**

Mostre em telas digitais ou displays as ofertas relâmpago do dia, com contagem regressiva para gerar urgência.

✔️ **Decoração Temática:**

Crie uma área especial "Dia Mundial do Consumidor" com banners e displays destacando as ofertas relâmpago, promoções do APP e agradecimentos.

4. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

✔️ **Posts nas Redes Sociais:**

- Publique no feed e stories sobre as ofertas relâmpago, com contagens regressivas e promoções exclusivas.
- Crie vídeos demonstrando os produtos em promoção e incentivando os seguidores a aproveitarem as ofertas no app.

✔️ **Artigos e Vídeos:**

- Crie conteúdos educativos e promocionais sobre como aproveitar as ofertas do Dia Mundial do Consumidor e dicas para fazer compras no app, além de como aproveitar os descontos exclusivos da data.

21/03

Dia do Pão Francês

O Dia do Pão Francês é uma data especial para destacar um dos itens mais consumidos no Brasil, sendo perfeito para promoções e ações que envolvem o prazer de saborear um pão fresquinho. Aproveite essa data para destacar não apenas o pão francês, mas também acompanhamentos e ingredientes para um café da manhã ou lanche especial. O objetivo é engajar os consumidores com promoções atraentes e aumentar as vendas, especialmente no setor de padaria e produtos complementares.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Clube:

✓ **Desconto Percentual:**

Ofereça 50% de desconto no pão francês e outros itens de padaria, como pães de forma e baguetes.

✓ **Combos Especiais:**

Monte kits de café da manhã com pão francês, manteiga, café ou sucos, oferecendo descontos especiais na categoria.

✓ **Promoções Segmentadas:**

Ofereça descontos especiais para clientes que compraram pães ou itens relacionados em compras anteriores, como pães integrais ou pães de forma.

Objetivos:

- ✓ Promover o pão francês e seus acompanhamentos, como manteiga, queijos e cafés.
- ✓ Engajar os clientes com ofertas irresistíveis e ações interativas no ponto de venda.
- ✓ Aumentar as vendas de produtos relacionados ao café da manhã e lanches rápidos.



2. Comunicação – Segmentada a Clientes que Compram Produtos de Padaria

SMS

Ação Segmentada:

"[Primeiro nome], no Dia do Pão Francês, aproveite ofertas imperdíveis! 50% de desconto só hoje! Não perca essa oportunidade deliciosa!"

APP

Notificação:

"🍞🎉 Dia do Pão Francês! Só hoje, 50% de desconto! Aproveite e garanta o seu."

Texto de Lembrete:

"🕒 A oferta está acabando! Não deixe o pão francês escapar! Aproveite o desconto exclusivo no app."

WhatsApp

Relacionamento:

"🍞🎉 Feliz Dia do Pão Francês! Aproveite nossa oferta especial: 55% de desconto! Só hoje!"

Oferta Relâmpago:

"⚡ Não deixe de aproveitar a oferta imperdível! 50% de desconto! Só no Dia do Pão Francês!"

3. Experiência no Ponto de Venda

Atividades em Loja:

✓ **Degustações e Demonstrações:**

Ofereça degustações de pães franceses fresquinhos, com diferentes tipos de acompanhamentos, como queijos, manteiga e geleias.

✓ **Decoração Temática:**

Crie uma área especial na padaria ou seção de pães, com decoração alusiva ao Dia do Pão Francês, com imagens de pães frescos, e painéis que convidem os clientes a aproveitar as promoções. Aqui pode-se trabalhar bastante o cheiro do pão fresquinho invadindo a loja.

4. Conteúdo Digital e Interativo

Criação de Conteúdo:

✓ **Posts nas Redes Sociais:**

- Faça posts no feed e stories mostrando as promoções do Dia do Pão Francês, com imagens deliciosas de pães fresquinhos e acompanhamentos.
- Publique vídeos curtos demonstrando como montar um café da manhã especial com pão francês, manteiga, queijos e sucos.

✓ **Artigos e Vídeos:**

- Crie conteúdos sobre a história do pão francês, dicas para aproveitar melhor o café da manhã e sugestões de acompanhamentos para o pão francês. Use vídeos para mostrar o processo de preparo do pão fresco ou a variedade de pães oferecidos.

26/03 a 30/03

Semana do Cacau e Pré-Páscoa

O Dia do Cacau, celebrado em 26 de março, destaca a importância do cacau na cultura e economia, especialmente relevante no Brasil, um dos maiores produtores mundiais. A Páscoa, por sua vez, é uma data tradicionalmente associada ao consumo de chocolates, tornando-se uma oportunidade estratégica para o varejo alimentar. Por isso, sugerimos unir as duas datas na semana que antecede a Páscoa, oportunidade perfeita para trabalhar ações de retenção e fidelização dos seus clientes.

Para essa ação vamos trabalhar em cima de chocolates e produtos correlatos:

✔ Oferta absoluta com quantidade mínima por CPF:

Chocolate ao leite, ovos de Páscoa, caixas de bombons, trufas sortidas e tabletes de chocolate.

✔ **Ofertas Leve e Pague:** essa ação incentiva aumento de itens na cesta e ticket médio.

Ovos de Páscoa - "Compre 3 e pague 2."

Barras de chocolate - "Leve 5, pague 4."

Cookies recheados - "Leve 2 pacotes e pague 1."

Achocolatado em pó - "Compre 2 latas e pague 1"

✔ **Ofertas em Combos:**

A combinação temáticas tende a aumentar o ticket médio.

"Kit Confeiteiro": Compre chocolate em barra e ganhe 20% de desconto nas forminhas.

"Cesta da Páscoa": Compre leite condensado e ganhe 30% de desconto no granulado.

✔ **Dica extra:**

Para dar mais visibilidade à ação e aos produtos, crie ilhas promocionais temáticas.

Segmente clientes que compraram chocolate para enviar a oferta e seja ainda mais assertivo nas suas ações.

SMS

 [primeiro nome], leve 3 pacotes de cookies e pague 2! Promoção imperdível na Semana do Cacau! Corre pro (Nome do mercado) e aproveite!

 [primeiro nome], no dia do cacau, sua páscoa já está garantida! Leve 3 ovos de Páscoa e pague 2! No (Nome do mercado). Aproveite!"



APP

Título: "📄 Você não precisa esperar até a Páscoa para se deliciar! 🐰❤️"

Texto: "Promoções imperdíveis: Leve e Pague, Combos e muito chocolate! Confira no APP! 🛒❤️"

Título: "🐰 Desconto para adoçar sua Páscoa!"

Texto: "Compre leite condensado e ganhe 30% no granulado! Perfeito para suas receitas. 📄🛒"

WhatsApp

 **Semana do Cacau & Pré-Páscoa!**
📄🐰

[Primeiro nome], a época mais doce do ano chegou e trouxemos promoções imperdíveis para você! 🎉

✅ **Leve e Pague:** Compre 3 ovos de Páscoa e pague 2!

✅ **Combo Especial:** Compre chocolate em barra e ganhe 20% off nas forminhas!

✅ **Achocolatado:** Compre 2 latas e pague 1!

🛒 Corre para o [Nome do mercado] e aproveite! Só até 30/03!
(Encarte)

 **Não quer esperar até a Páscoa?**
Se delicie com nossas ofertas! 📄🐰

[Primeiro nome], já começamos as promoções para adoçar sua semana! No Dia do Cacau, sua Páscoa está garantida com essas ofertas especiais:
(Encarte)

Caso de Sucesso no CBM

O que está dando certo?

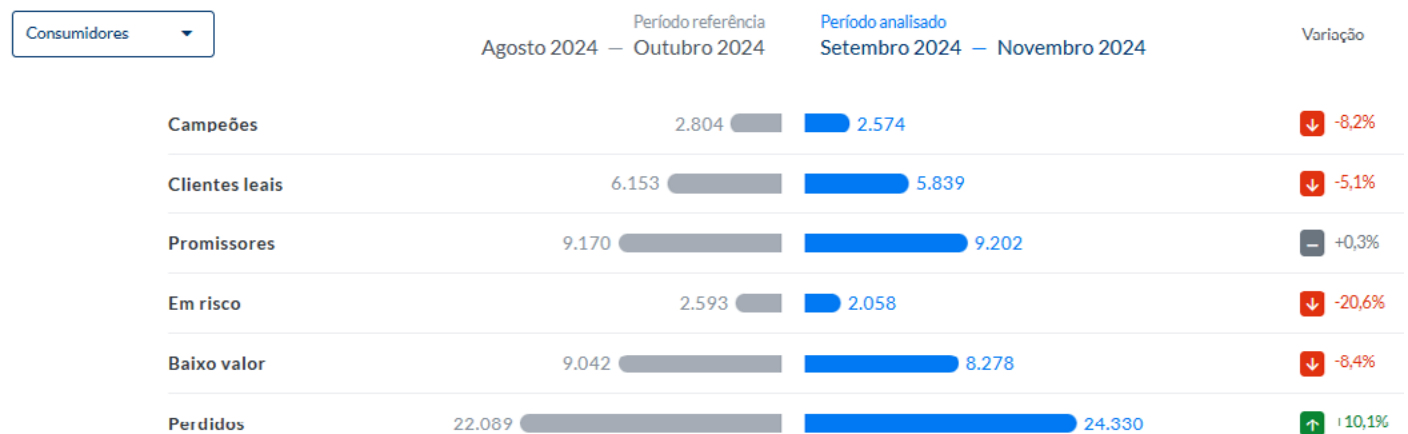
Ações de recuperação e retenção com SMS: (Case apresentado no último CS Class).

Cenário: Um cliente que não realizava nenhuma ação de recuperação e não possuía pacote de SMS contratado estava enfrentando a perda contínua de clientes devido à falta de comunicação.

O que aconteceu?

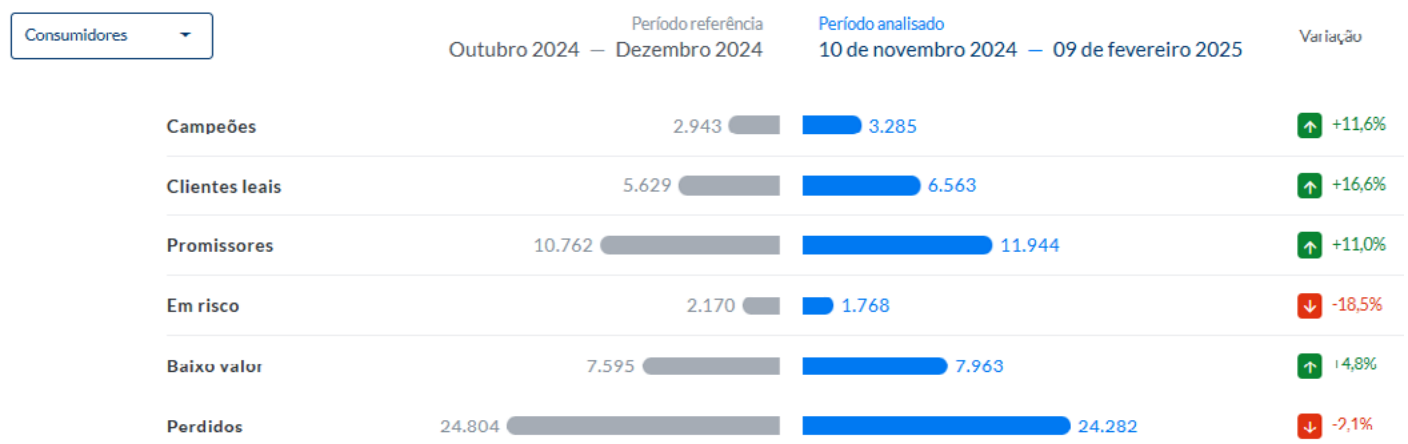
Após implementar uma estratégia multicanal, passou a se comunicar com os clientes, resultando no aumento dos níveis de classificação dos consumidores. Esse case reforça a importância da comunicação estratégica para recuperar e fidelizar clientes, demonstrando que a abordagem certa faz toda a diferença no sucesso do negócio.

Antes de começar a fazer comunicação de recuperação:



Depois de começar a fazer comunicação de recuperação constante:

Evolução dos indicadores





mercafacil

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