

Calendário Promocional CBM

ABRIL



mercafacil

2025 ABRIL

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
30	31	1 Dia da Mentira 🤪 Ações de Relacionamento	2	3 Campanha de início de mês 💰 Ações de Relacionamento	4 Resgate dos inativos de Março 🐼 Ações de Relacionamento	5
6	7 Dia Mundial da Saúde 🍎 Campanhas Promocionais	8	9	10 Campanha por categoria/ departamento 📦 Ações de Relacionamento	11	12
13 Dia do Beijo 💋 Ações de Relacionamento	14 Dia Mundial do Café ☕ Campanhas Promocionais	15	16	17 Campanha de estímulo ao ticket médio \$ Ações de Relacionamento	18 Dia Nacional do Amigo // Sexta-feira Santa 🙏 Ações de Relacionamento	19
20 Páscoa 🐰 Campanhas Promocionais	21 Tiradentes 🍷 // Ação Pós-Páscoa Ações de Relacionamento	22 Descobrimento do Brasil 🇧🇷 Ações de Relacionamento	23 Dia Mundial do Livro 📖 Ações de Relacionamento	24 Dia Internacional do Milho Dia do Chimarrão Dia do Churrasco 🍖 Campanhas Promocionais	25	26
27	28 Dia da Sogra 🍷 Ações de Relacionamento	29 Dia Internacional da Dança 💃 Ações de Relacionamento	30	1	2	3

Conteúdos:

clique para navegar

🍓 07/04 Dia Mundial da Saúde

☕ 14/04 Dia Mundial do Café

🐰 20/04 Páscoa

🍖 24/04 Dia do Churrasco

07/04

Dia Mundial da Saúde

O Dia Mundial da Saúde é a oportunidade ideal para destacar produtos que contribuem para o bem-estar físico e mental, como alimentos saudáveis, suplementos, itens fitness e artigos de higiene pessoal.

Esta data deve ser celebrada com promoções que incentivam os consumidores a adotarem hábitos saudáveis em sua rotina diária. O objetivo é engajar os clientes com ofertas exclusivas e aumentar as vendas dos produtos voltados à saúde e bem-estar.

1. Promoções e Descontos:

Ofertas Exclusivas para Clientes Clube:

✓ Desconto Percentual:

Ofereça 20% de desconto em suplementos, alimentos saudáveis, vitaminas e produtos de higiene.

✓ Ofertas de Leve e Pague:

Promoções como “Leve 3, Pague 2” em barras de proteína, shakes ou sucos naturais.

Objetivos:

- ✓ Promover produtos saudáveis, suplementos, itens fitness e artigos de higiene como parte de uma vida saudável.
- ✓ Engajar os clientes, incentivando a adesão de hábitos saudáveis através de ofertas e descontos.
- ✓ Aumentar as vendas de produtos de saúde, fitness e higiene pessoal, com foco no bem-estar do consumidor.



✔ **Combos Especiais:**

Monte pacotes de produtos saudáveis, como combos de suplementos com alimentos saudáveis ou kits de higiene pessoal (ex: sabonetes, desodorantes e cremes).

✔ **Promoções Segmentadas:**

Ofereça descontos exclusivos para clientes que comprem regularmente produtos fitness, como suplementos, roupas esportivas ou itens de cuidado pessoal.

2. Comunicação – Segmentada a Clientes que compraram categoria de suplementos:

SMS:

Ação Segmentada:

"[Primeiro nome], celebre o Dia Mundial da Saúde com até 20% OFF em suplementos e produtos saudáveis. Cuide de você com ofertas especiais!"

APP:

Notificação:

"🌿 Dia Mundial da Saúde! Aproveite 20% OFF em suplementos, alimentos saudáveis e artigos de higiene no nosso app. Promoção válida por tempo limitado!"

Texto de Lembrete:

"🏃❤️ Cuide da sua saúde com descontos exclusivos no Dia Mundial da Saúde. Não perca a chance de aproveitar nossas ofertas especiais!"

WhatsApp:

Relacionamento:

"🌱 Feliz Dia Mundial da Saúde! Aproveite nossas ofertas em suplementos, alimentos saudáveis e artigos de higiene para uma vida mais saudável. Apenas hoje, até 20% OFF!"

Oferta Relâmpago:

"⚡ Oferta Imperdível! Comemore o Dia Mundial da Saúde com até 20% OFF em produtos saudáveis e de higiene. Não deixe para depois!"

3. Experiência no Ponto de Venda:

Atividades em Loja:

Degustações e Demonstrações:

Ofereça degustação de shakes de proteína, barras de cereais, sucos detox ou snacks saudáveis, destacando os benefícios desses produtos para a saúde.

Brindes e Amostras:

Distribua amostras de produtos como sabonetes naturais ou cremes hidratantes para clientes que comprarem produtos de higiene ou itens saudáveis.

Decoração Temática:

Crie uma área "Saúde e Bem-Estar" na loja com decoração alusiva ao Dia Mundial da Saúde, destacando os produtos de saúde, fitness e higiene. Utilize frases motivacionais sobre cuidados com a saúde e bem-estar.

4. Conteúdo Digital e Interativo:



Criação de Conteúdo:

Posts nas Redes Sociais:

✦ Publique conteúdos sobre os benefícios dos produtos saudáveis, suplementos e artigos de higiene para o bem-estar diário, incentivando o autocuidado.

✦ Inclua vídeos curtos sobre como preparar uma alimentação saudável ou como usar os produtos de higiene para melhorar a saúde da pele e do corpo.



Artigos e Vídeos:

Crie vídeos e artigos com dicas sobre como manter uma rotina saudável, cuidados com o corpo e a importância dos suplementos alimentares e produtos de higiene no dia a dia. Dê sugestões de exercícios simples para incorporar à rotina de quem busca saúde e bem-estar.

14/04

Dia Mundial do Café

O Dia do Café, para os consumidores, é uma excelente oportunidade de renovar o estoque de cafés, acessórios e acompanhamentos para o dia a dia. Aproveite para destacar os diferentes tipos de cafés, como moídos, em grãos, cápsulas, além de oferecer produtos complementares, como xícaras, filtros, chocolates e biscoitos. O uso da ponta de gôndola é uma excelente estratégia para maximizar a visibilidade dos produtos e impulsionar as vendas.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Exclusivas para Clientes Clube:

✓ **Desconto Percentual:**

Ofereça 20% de desconto em cafés selecionados, cápsulas e acessórios para preparo, como xícaras e cafeteiras.

✓ **Ofertas de Leve e Pague:**

Promoções como "Leve 2 pacotes de café e pague 1" ou "Leve 3 pacotes de café em grãos e pague 2".

✓ **Combos Especiais:**

Monte kits de café, que incluem café, biscoitos, chocolates gourmet ou cápsulas, criando um combo perfeito para o Dia do Café.

Objetivos:

- ✓ Promover o café e seus acompanhamentos, como biscoitos, chocolates e acessórios para preparo.
- ✓ Engajar os consumidores com ofertas especiais e destacar o café como um momento de prazer e energia.
- ✓ Aumentar as vendas de cafés, acessórios e itens complementares, especialmente no ponto de venda.



✔ **Promoções Segmentadas:**
Ofereça promoções exclusivas para clientes que compraram café gourmet anteriormente, como descontos em novos tipos ou marcas.

2. Comunicação – Segmentada a Clientes que Consomem Cafés Gourmet Regularmente:

SMS

 **Ação Segmentada:**
"[Primeiro nome], o Dia do Café chegou! Aproveite 20% OFF em nossos cafés e acessórios selecionados. Apenas hoje!"

APP

Notificação:

 Comemore o Dia do Café com descontos especiais! Até 20% OFF em cafés e acessórios no app. Não perca!"

Texto de Lembrete:

 Ofertas quentinhas! Aproveite os descontos do Dia do Café e garanta o seu café favorito com 20% OFF no app!"

WhatsApp

Relacionamento:

 Feliz Dia do Café! Aproveite até 20% OFF em nossos cafés e acessórios. Não perca essa oportunidade de começar o dia com o pé direito!"

Oferta Relâmpago:

"⚡ Ofertas especiais para o Dia do Café! Compre seu café preferido com até 20% OFF e aproveite o melhor do sabor e qualidade!"

3. Experiência no Ponto de Venda:

Atividades em Loja:

Ponta de Gôndola:

Crie uma exibição atraente na ponta de gôndola, destacando cafés, cápsulas, biscoitos, chocolates e acessórios como xícaras e cafeteiras. Use materiais de PDV que chamem atenção para a promoção, como banners e tags com descontos.

Degustações e Demonstrações:

Ofereça degustações de cafés diversos, permitindo que os clientes experimentem diferentes tipos de grãos ou cápsulas e escolham seu favorito. Inclua também amostras de acompanhamentos, como biscoitos e doces para o café.

Decoração Temática:

Decore a seção de café com um visual aconchegante e convidativo, com placas alusivas ao Dia do Café, como frases motivacionais sobre o prazer de tomar café. Utilize imagens e cores que remetem ao conforto do café.

4. Conteúdo Digital e Interativo:

Criação de Conteúdo:

Posts nas Redes Sociais:

✦ Publique no feed e stories destacando os diferentes tipos de café, desde os mais suaves até os mais fortes, com dicas sobre como preparar o café perfeito em casa.

✦ Compartilhe vídeos com receitas de cafés especiais, como cappuccinos e lattes, usando os produtos em promoção.

Artigos e Vídeos:

Crie vídeos sobre o mundo do café: desde a origem dos grãos até as melhores formas de preparo. Inclua sugestões de combinações de cafés com diferentes tipos de acompanhamentos, como biscoitos e chocolates. Faça um artigo sobre a história do café e como ele se tornou parte da cultura diária.

20/04

Páscoa

A Páscoa é um momento especial de celebração, união e, claro, muito chocolate! Para os supermercados, essa é uma excelente oportunidade para impulsionar as vendas e criar uma experiência diferenciada para os clientes. Vamos explorar estratégias para engajar e atrair consumidores com ofertas irresistíveis e comunicação eficaz!

Para esse dia especial, preparamos ações baseadas em 3 tipos de estratégias:

✔ Destaque especial:

Selecione os produtos mais procurados para oferecer descontos absolutos.

Destaque itens essenciais para a Páscoa, como ovos de chocolate, barras e bombons.

✔ Brindes e Promoções Especiais:

Para Clientes Leais e Promissores, chocolates com preço exclusivo ou um brinde exclusivo.

Promoções “Leve 3, Pague 2” em determinadas marcas.

Objetivos:

- ✔ Criar oportunidades de cross-selling. Além dos tradicionais ovos de Páscoa, os clientes buscam ingredientes para receitas, presentes e opções para a ceia. Uma boa estratégia pode incentivar compras adicionais, aumentando o ticket médio.
- ✔ Fortalecer o relacionamento com o cliente e criar campanhas com conteúdos relevantes, fazendo com que os clientes percebam a marca como parceira, aumentando a fidelização e o engajamento.
- ✔ Criar experiências que geram valor. Além de desconto, os clientes buscam experiências diferenciadas na Páscoa. Ações personalizadas podem transformar a jornada de compra e fortalecer a conexão emocional com a marca.



✅ **Cupons de Desconto:**

Que tal engajar os clientes no perfil de recuperação do Clube? Faça uma segmentação exclusiva para clientes que compraram chocolates e ofereça um cupom de compra para utilizar na semana pascoal.

Comunicação nos principais Canais:

SMS:

"[Primeiro Nome], a Páscoa está chegando! 🐰🍫 Aproveite as ofertas especiais em ovos de chocolate e doces! Não perca!"

"Chocolate nunca é demais! 🍫❤️ Celebre com descontos incríveis aqui no [Nome do Supermercado]."

"[Primeiro Nome], seu presente chegou! Use o cupom PASCOA10 no APP e ganhe R\$10 de desconto. Só hoje no (nome do supermercado)!"

APP:

Push:

Título: "🐰 [Primeiro Nome], Vamos deixar sua Páscoa especial?"

Texto: "🍫 A Páscoa está no ar! Celebre com Chocolates na promoção! Chocolate marca xxx por R\$xx,xx. Ofertas até xxx."

"Que tal garantir seus chocolates preferidos com desconto? Corra para o app e aproveite!"

Combo:

"Super oferta de peixes frescos para você! [Primeiro nome], leve 2 filés de tilápia marca xx e ganhe 10% de desconto nos chocolates xx exclusivo aqui no (nome do supermercado)! Só hoje! 🐠 Aproveite para incluir aquele peixinho no seu cardápio! 🍷"

WhatsApp:

"[Primeiro Nome], já garantiu seus chocolates para a Páscoa? Temos descontos imperdíveis esperando por você! Confira aqui: [ENCARTE]"

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

"Aproveite! Na compra de 3 ovos de chocolate marcas xx o 4º sai com 10% de desconto especial! Só hoje data xxx! 🍫🎁"

"Que tal presentear alguém especial com uma Colomba Pascal? Para ficar ainda melhor, temos um presente para você: Insira o cupom COLOMBA10 no app e ganhe R\$10,00 de desconto em compras acima de R\$xx,xx. Não fique sem presentear quem você ama!"

"Olá [Primeiro nome], que tal um peixe fresquinho para o seu almoço de Páscoa? 🐟 Aproveite nossa oferta exclusiva: Leve 2 kg de salmão e ganhe 10% de desconto no leite condensado marca xxx para a sua sobremesa! Só até [data]! Não deixe de garantir o seu!"

Criamos uma arte de ofertas para whatsapp exclusiva.

Acesse e deixe com a cara do seu supermercado!



24/04

Dia do Churrasco

Nada como um bom churrasco para reunir amigos e família! E para tornar esse dia ainda mais especial, preparamos ofertas e conteúdos exclusivos para ajudar os clientes a organizarem um churrasco perfeito.

O Dia do Churrasco é uma excelente oportunidade para estimular as vendas de produtos relacionados após a Semana Santa. Vamos transformar essa data em um momento de encontro e uma grande celebração com descontos especiais, dicas e ativações imperdíveis!

Foco da campanha:

- ✓ Criar uma experiência diferenciada para os clientes, promovendo o churrasco como um momento de lazer e confraternização.
- ✓ Impulsionar as vendas de produtos essenciais para churrasco, como carnes, harmonização de bebidas, carvão e utensílios.
- ✓ Oferecer conteúdos interativos e informativos para engajar os consumidores antes, durante e depois da compra.

Objetivos:

- ✓ Aumentar seu ticket médio com uma boa campanha que incentive o cliente a comprar não apenas o essencial, mas também itens adicionais.
- ✓ Fidelizar e engajar seu cliente, oferecendo dicas e sugestões relevantes fazendo com que ele perceba valor além do preço.
- ✓ Diferenciar seu Supermercado, investindo em campanhas sazonais bem estruturadas em vários canais de comunicação, fazendo com que você se destaque da concorrência.



Ações Promocionais:

Promoção "Churrasco Completo" Cliente Clube

Ofereça desconto no carvão e nos acompanhamentos na compra de Carnes. Exemplo: Na compra de 2kg de carne, ganhe 20% de desconto no carvão.

Combos Churrasqueiros:

Kits montados com carne, pão de alho, bebidas e temperos para facilitar a escolha dos clientes.

Para clientes consumidores de Cerveja: Na compra de 3kg de Linguiça, a **Cerveja** Marca xx sai a R\$xx,xx

Oferta relâmpago ou Oferta ativável no app: "Compre uma peça de picanha e leve um refrigerante grátis!"

Comunicação nos Canais:

SMS:

"[Primeiro nome]🔥 Dia do Churrasco chegando! Ofertas especiais com 20% de desconto em carnes, bebidas e acompanhamentos. Não perca!"

"Bora acender a brasa? 😎
Promoções imperdíveis para o churrasco perfeito! Acesse nosso app."

APP – Push:

"🔥 Churrasco combina com desconto! Promoções exclusivas te esperando no app. Corre conferir!"

"Que tal um churrasco sem preocupações? Temos kits completos para você! Veja no app."

WhatsApp:

"Quer um churrasco completo e econômico? Temos combos e descontos esperando por você! Confira o nosso encarte da semana!"

"🔥 É hoje! Seu churrasco merece o melhor! Descontos especiais em carnes e bebidas. Não perca!"

Atividades dentro da loja:

Degustação Especial:

Monte um espaço para degustação de cortes de carne premium e acompanhamentos exclusivos.

Unificação de produtos de churrasco:

Crie uma área dedicada ao churrasco com produtos destacados e decoração especial para chamar a atenção dos clientes.

■ Interações Digitais com os consumidores:

Redes Sociais, App e Site:

Desafios e Enquetes: Perguntar aos clientes qual o melhor corte de carne, acompanhamentos favoritos e segredos para um churrasco perfeito.

Vídeos Tutoriais: Como acertar o ponto da carne, preparar molhos caseiros e harmonizar churrasco com bebidas.

Receitas Diferenciadas: Além do tradicional, ensine receitas criativas como espetinhos veganos e sobremesas na brasa após aquele churrasquinho.

Case de Sucesso:

Oferta Relâmpago Impulsiona Vendas e Engajamento.

Para impulsionar as vendas em um curto período e aumentar a ativação de ofertas pelo aplicativo, o Supermercado implementou uma Oferta Relâmpago diretamente na plataforma.

A comunicação foi estrategicamente planejada para alcançar os clientes certos no momento ideal, garantindo engajamento e conversão imediata, gerando impacto direto no faturamento do dia.

Case de Sucesso

Cliente com 21 Lojas

Oferta Relâmpago

Desafios

- Impulsionar vendas em poucas horas
- Aumentar ativações de ofertas no app
- Criar uma campanha com impacto direto no faturamento

Solução

- Oferta Relâmpago ativável no App
- Comunicação segmentada para conversão rápida
- Facilidade e agilidade na ativação das ofertas



Resultados

3,75% do faturamento diário gerado em poucas horas

10,38% dos clientes ativaram as ofertas

631,9% de aumento no volume de unidades vendidas

Faturamento

R\$31.385

3,75% do faturamento total

O uso estratégico do app garantiu comunicação ágil e ofertas atrativas, impulsionando engajamento e vendas. Esse case prova que campanhas bem planejadas geram grandes resultados rapidamente.

Criar meu aplicativo personalizável





mercafacil

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