

Calendário Promocional Mercashop

ABRIL



mercafacil

2025

MARÇO

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 uma ótima oportunidade para destacar produtos que promovem o bem-estar, incentivando hábitos saudáveis e a busca por uma vida equilibrada. Aproveite para impulsionar categorias como alimentos naturais, produtos fitness e artigos de higiene.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

✓ **“Combo Vida Saudável”**
(granola + iogurte natural + mel orgânico).

✓ **“Kit Treino”**
(barras de proteína + isotônico + whey protein).

✓ **“Box Higiene e Cuidado”**
(sabonete líquido + hidratante corporal + desodorante sem alumínio).

Objetivos:

- ✓ Destacar produtos saudáveis, fitness e de higiene pessoal.
- ✓ Estimular o consumo consciente e o bem-estar por meio de promoções e combos especiais.
- ✓ Aumentar o ticket médio com vendas cruzadas de itens complementares.



Descontos Progressivos:

- ✓ 10% OFF na compra de três ou mais produtos saudáveis.
- ✓ Frete grátis para compras acima de R\$150 na categoria saúde e bem-estar.

Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Garrafas fitness para compras acima de R\$200.
- ✓ Amostras grátis de produtos naturais em pedidos selecionados.

2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Cuide da sua saúde hoje e sempre!"

Texto: "Produtos selecionados para uma vida mais saudável com descontos especiais. Confira!"

Oferta:

Título: "Promoção especial no Dia Mundial da Saúde!"

Texto: "Ganhe até 5% OFF em itens selecionados para seu bem-estar!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

✓ **Postagens Temáticas:**

- Dicas para manter uma alimentação equilibrada e saudável.
- Importância da hidratação e de bons hábitos de higiene.

✓ **Receitas e Tutoriais:**

- "Receitas rápidas e saudáveis para o dia a dia."
- "Treino funcional em casa: aprenda a se exercitar sem precisar de academia."

Interatividade:

✓ **Quizzes e Enquetes:**

- "Qual é o seu estilo de vida saudável?"
- Você sabe escolher produtos realmente naturais? Descubra!"

✓ **Desafios Fotográficos:**

- Incentive os clientes a postarem fotos de suas refeições ou treinos usando hashtags exclusivas.
- Ofereça cupons de desconto para os melhores posts.

Objetivo Geral:

Transformar o Dia Mundial da Saúde em um momento estratégico de vendas e engajamento, incentivando hábitos saudáveis e proporcionando uma experiência de compra diferenciada.

14/04

Dia Mundial do Café

O Dia do Café é a ocasião perfeita para valorizar essa paixão nacional, destacando cafés especiais, acessórios e harmonizações deliciosas.

É também uma excelente oportunidade para utilizar a ponta de gôndola para aumentar a conversão de vendas.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

- ✓ **“Kit Café da Manhã”**
(café premium + pão de mel + geleia artesanal).
- ✓ **“Box Amantes de Café”**
(grãos especiais + moedor + xícara personalizada).
- ✓ **“Combo Harmonização”**
(café + chocolate 70% cacau + biscoitos artesanais).

Descontos Progressivos:

- ✓ 5% OFF na compra de dois ou mais pacotes de café.
- ✓ Frete grátis para compras acima de R\$180 na categoria de cafés e acessórios.

Objetivos:

- ✓ Destacar cafés premium, acessórios e acompanhamentos.
- ✓ Incentivar compras por meio de combos e brindes especiais.
- ✓ Engajar consumidores com conteúdo interativo e experiências sensoriais.

Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Colher medidora ou amostra de café especial em compras acima de R\$150.
- ✓ Degustação gratuita em pacotes fracionados.

2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "Celebre o Dia do Café com uma experiência especial!"

Texto: "Aproveite ofertas exclusivas e descubra novos sabores. Confira!"

Oferta:

Título: "Promoção imperdível para apaixonados por café!"

Texto: "Descontos especiais em cafés selecionados. Somente hoje!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

- ✓ **Postagens Temáticas:**
 - "Histórias e curiosidades sobre o café ao redor do mundo."
 - "Como preparar o café perfeito em casa."

- ✓ **Receitas e Tutoriais:**

- "Receitas deliciosas para acompanhar o seu café."
- "Dicas para extrair o melhor sabor do seu café."

Interatividade:

- ✓ **Quizzes e Enquetes:**

- "Qual tipo de café combina com seu estilo?"
- "Você prefere café forte ou suave? Vote agora!"

- ✓ **Desafios Fotográficos:**

- Incentive os clientes a postarem fotos de seu café da manhã usando hashtags exclusivas.
- Ofereça cupons para os melhores registros.

Objetivo Geral:

Criar uma experiência envolvente no Dia do Café, aumentando vendas e engajamento por meio de conteúdos e ativações especiais.

20/04

Páscoa

A Páscoa é um dos períodos mais aguardados do ano para o varejo alimentar. A data é ideal para impulsionar vendas de chocolates, ovos de Páscoa e ingredientes para ceias especiais.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

- ✓ **“Kit Páscoa em Família”**
(ovos de chocolate + bombons + vinho).
- ✓ **“Box Gourmet de Páscoa”**
(chocolates premium + biscoitos + cappuccino).
- ✓ **“Combo Ceia de Páscoa”**
(bacalhau + azeite + vinho branco).

Brindes e Incentivos:

- ✓ **Brinde Exclusivo:** Mini ovos de chocolate em compras acima de R\$200.
- ✓ Frete Grátis para pedidos acima de R\$250 na categoria de chocolates.

Objetivos:

- ✓ Criar um clima festivo e incentivar compras antecipadas.
- ✓ Impulsionar vendas de chocolates e produtos sazonais.
- ✓ Engajar clientes com conteúdos interativos e promoções exclusivas.

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



2. Comunicação Personalizada

APP – PUSH

Relacionamento:

Título: "A Páscoa está chegando! Prepare-se para um momento especial!"

Texto: "Encontre chocolates e delícias irresistíveis com descontos exclusivos!"

Oferta:

Título: "Promoção especial de Páscoa!"

Texto: "Descontos de até 10% em chocolates selecionados. Aproveite!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

Postagens Temáticas:

- "Dicas para montar uma mesa de Páscoa inesquecível."
- "Curiosidades sobre a tradição do chocolate na Páscoa."

Interatividade:

Quizzes e Enquetes:

- "Qual tipo de chocolate combina com você?"
- "Você prefere chocolate ao leite, meio amargo ou branco? Vote agora!"

Desafios e Sorteios:

- Sorteio de cestas de Páscoa para clientes que comprarem até 18/04.

Objetivo Geral:

Transformar a Páscoa em um período estratégico para aumentar vendas e fortalecer o vínculo emocional com os consumidores.

24/04

Dia do Churrasco

O Dia do Churrasco é uma excelente oportunidade para impulsionar vendas de carnes, acompanhamentos, bebidas e utensílios para churrasco. A data incentiva reuniões entre amigos e familiares, sendo um ótimo gancho para promoções temáticas e ações interativas.

1. Promoções e Descontos

Ofertas Temáticas – Combos Personalizados:

- ✓ **“Churrasco Completo”**
(picanha + linguiça artesanal + pão de alho).
- ✓ **“Combo Assador”**
(carvão premium + espetos + temperos especiais).
- ✓ **“Box Bebidas & Churrasco”**
(cervejas artesanais + refrigerantes + gelo).

Descontos Progressivos:

- ✓ 5% OFF na compra de dois ou mais cortes especiais de carne.
- ✓ Frete grátis para compras acima de R\$200 na categoria de churrasco.

Objetivos:

- ✓ Destacar cortes especiais de carnes, temperos, bebidas e acessórios para churrasco.
- ✓ Estimular compras por meio de combos promocionais e ofertas progressivas.
- ✓ Engajar o público com conteúdos interativos e sugestões para um churrasco perfeito.



Brindes e Incentivos:

✔ **Brinde Exclusivo:** Kit de temperos para compras acima de R\$250.

2. Comunicação Personalizada

💬 APP – PUSH

💬 Relacionamento:

Título: "Hoje é dia de churrasco! 🔥"

Texto: "Garanta carnes selecionadas e tudo o que você precisa para um churrasco incrível!"

💬 Oferta:

Título: "Promoção especial no Dia do Churrasco! 💎"

Texto: "Descontos exclusivos em carnes, bebidas e acessórios para o churrasco perfeito!"

3. Conteúdo Digital e Interativo

Redes Sociais:

✔ Postagens Temáticas:

- "O que não pode faltar no seu churrasco? Escolha seu corte preferido!"
- "Dicas para preparar a picanha perfeita no ponto certo!"

✔ Receitas e Tutoriais:

- "Como temperar a carne de forma profissional!"
- "Acompanhamentos perfeitos para seu churrasco de domingo!"

Interatividade:

✔ Quizzes e Enquetes:

- "Qual tipo de churrasqueiro você é? Descubra e ganhe um cupom especial!"
- "Qual o melhor acompanhamento para um bom churrasco? Vote agora!"

✔ Desafios e Sorteios:

- Incentive clientes a postarem fotos do seu churrasco usando hashtags exclusivas.
- Sorteio de um kit churrasco entre clientes que comprarem na categoria entre 22 e 24/04.

🚀 Objetivo Geral:

Transformar o Dia do Churrasco em uma data estratégica para vendas e engajamento, proporcionando uma experiência completa para os consumidores e incentivando o compartilhamento de momentos especiais. 🔥 **Bora fazer esse churrasco acontecer?**

Case de Sucesso: Delimite sua área e alcance seus clientes.

Para otimizar entregas e vendas, o supermercado adotou geolocalização e divulgação estratégica. Com um raio de atuação de 25 km e áreas de exclusão, garantiu frete justo e eficiência logística.

GEOLOCALIZAÇÃO e DIVULGAÇÃO

Delimite sua área e alcance seus clientes

Melhora na logística

Cupom de Desconto

Área de Exclusão

Frete Justo



Case de Sucesso

Cliente com 5 Lojas

Limitação de Região

Desafios

- Aumentar Faturamento
- Não entregar em determinadas áreas
- Rankeamento orgânico

Solução

- Atuar em um raio de até 25km
- Definindo área de exclusão de entrega, dentro do raio de atuação.
- Cadastro completo do produto e do Google Meu Negócio.

Resultados

+300% do faturamento mensal gerado em 8 meses.
+ 3795% crescimento de clientes cadastrados
+ 129% de aumento no ticket médio

Maio

Total Faturado:
R\$ 52.694,63



Dezembro

Total Faturado:
R\$ 169.587,24

A solução melhorou o rankeamento orgânico, atraindo mais clientes e impulsionou o faturamento, provando a importância da estratégia de área de entrega personalizada.

**Você já delimitou sua área para alcançar seus clientes?
Chame o seu consultor para fazer essas configurações.**





mercafacil

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