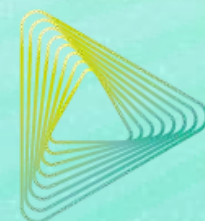


Calendário promocional

Abril



mercafácil

2024 ABRIL



Clique e confira

Ideias para as comemorações de abril 01

Ideias para as comemorações de abril 02

Ideias para as comemorações de abril 03

Ideias para as comemorações de abril 04

D	S	T	Q	Q	S	S
	1 Dia da Mentira 🤔	2 Ação Pós-Páscoa	3	4 Resgate dos inativos de Março 🧑	5	6
7 Dia Mundial da Saúde 🍓	8	9	10 Campanha por categoria/ departamento 🐟	11	12	13 Dia do Beijo 💋
14 Dia Mundial do Café ☕	15	16	17 Campanha de estímulo ao ticket médio \$	18 Dia Nacional do Amigo	19	20
21 Tiradentes 🦊	22 Descobrimento do Brasil 🇧🇷	23 Dia Mundial do Livro 📖	24 Dia Internacional do Milho 🌽 Dia do Chimarrão Dia do Churrasco	25	26	27
28 Dia da Sogra 🧓	29 Dia Internacional da Dança 💃	30				

02/04 | Ação Pós-Páscoa (escoar produtos do feriado)

A Páscoa tende a trazer boa movimentação para os Supermercados, e aproveitar o final desse evento para realizar novas promoções ou “escoar” produtos relacionados é uma boa estratégia para te ajudar a vender bem no começo do mês. Abaixo, veja dicas e estratégias de ações Pós-Páscoa:

Promoções de Produtos Excedentes: Ofereça descontos atrativos nos produtos de Páscoa que sobraram para incentivar os clientes a comprarem esses itens remanescentes. Você pode criar pacotes promocionais ou descontos progressivos para estimular as vendas.

Utilize as ofertas Leve e Pague: Considerando estoque excedentes, você poderá utilizar essa Alavanca Promocional para acelerar a vendas desses produtos. Exemplo: Leve 4 barras de chocolate e pague 3.

Foco em Alimentos Saudáveis: Como muitas pessoas “chutam o balde” durante a Páscoa, muitas buscam uma alimentação mais saudável após os excessos, por isso há a oportunidade de destacar alimentos saudáveis e opções de refeições leves. Isso pode incluir promoções em frutas, verduras, proteínas magras e alimentos integrais.

Exemplos de Segmentação:

Clientes que compraram (produto foco) nos últimos 30 dias.





SMS

SUPERMERCADO XXXXXXXXXX: [primeiro nome], aproveite nossas promos pos Pascoa. PRODUTO XXXXXXXXXXXXXXX de YY,YY por ZZ,Z. Leve tbm 4 unidades de XXXXXXXXX pagando 3.

SUPERMERCADO XXXXXXXXXX: [primeiro nome], confira promos de saudaveis pos Pascoa: PRODUTO XXXXXXXXX de YY,YY por ZZ,ZZ.



APP - Push

Título: A Páscoa acabou, mas as ofertas continuam! 🥕

Texto: [primeiro nome], leve 4 unidades do PRODUTO XXXXXXXXX e pague por 3, até dia XX/XX

Título: Agora que a Páscoa acabou, vem a salada 😊

Texto: [primeiro nome], aproveite nossa promo de Horti-fruti nessa (inserir dia)-Feira.



WhatsApp

[primeiro nome], após nossa Páscoa recheada de Ofertas, preparamos novas promoções pra você aproveitar. Verifique nosso encarte e aproveite!

[primeiro nome], agora que a Páscoa terminou, preparamos promoções para equilibrar nossa saúde, cheia de frutas e verduras. Confira no encarte abaixo:

07/04 | Dia/Semana da Saúde

A data reconhecida mundialmente é uma excelente oportunidade para engajar ainda mais os clientes e fortalecer o **posicionamento de marca**.

Você pode aproveitar esta data para identificar os clientes que mais compram alimentos como **frutas, verduras e legumes**, e criar uma campanha segmentada com estes produtos.

Pode ser uma boa ideia escolher alguns produtos desse tipo e segmentar os clientes que os consumiram. Após isso, você pode criar um encarte de ofertas com aqueles e outros produtos que possam interessar aqueles clientes.

Outra ideia, é você realizar o “**Dia da Saúde**” na sua(s) loja(s). Convide profissionais de saúde e promova uma ação gratuita ao longo do dia.

Pensando no relacionamento com os clientes, você também pode usar as suas redes sociais. Uma boa ideia é criar uma **série de posts** com dicas de saúde, consumo de certos alimentos e bebidas, por exemplo.





Opção 1: SUPERXXXXX: [primeiro nome], preparamos ofertas para o DIA DA SAUDE, produto 0001, de 00,00 por 00,00; produto 0002 de 00,00 por 00,00, so hoje xx/xx

Opção 2: [primeiro nome], vem conferir a SEMANA DA SAUDE no Supermercadoxxxxxx, produto 0001, de 00,00 por 00,00; produto 0002 de 00,00 por 00,00, val. ate xx/xx

Opção 3: SUPERMERCADOXXXXX: [primeiro nome], preparamos ofertas incríveis p/ vc cuidar da sua saude! Produto YYYYYY por apenas 00,00 ate xx/xx e MUITO MAIS! Vem aproveitar!



Título: [primeiro nome] como está sua saúde? 🧐

Texto: Acesse nosso app para descobrir ofertas imperdíveis em alimentos saudáveis 🍌🍓

Título: [primeiro nome] laranjinha para sua imunidade 🍊

Texto: Dia da saúde! Temos diversas opções de verduras e legumes para fortalecer sua saúde, confira no app!



Obs: As dicas de alimento abaixo, podem ser enviadas via texto ou inseridas em uma imagem (arte).

Olá [primeiro nome]! Semana da Saúde é no Supermercado XXXXX 🍓! Por isso preparamos 3 dicas de alimentos essenciais para consumir diariamente e manter sua saúde em dia:

1. 🌿 *Vegetais de folhas verde-escuras: Espinafre, couve, rúcula, entre outros, são ricos em vitaminas, minerais e antioxidantes que fortalecem o sistema imunológico, promovem a saúde cardiovascular e auxiliam na digestão.*
2. 🍊 *Frutas cítricas: Laranjas, limões, tangerinas e grapefruits são fontes poderosas de vitamina C, que auxilia na prevenção de resfriados, fortalece o sistema imunológico e contribui para a saúde da pele.*
3. 🍷 *Grãos integrais: Alimentos como arroz integral, quinoa, aveia e trigo integral são ricos em fibras, vitaminas do complexo B e minerais, fornecendo energia duradoura, melhorando a digestão e ajudando na manutenção de um peso saudável.*

E não se esqueça de beber muita água! 💧💧

Para te ajudar, preparamos um encarte especial, com alguns desses itens essenciais, mas fique ligado! As ofertas estarão disponíveis somente até dia XX/XX! 😎

14/04 | Dia do Café

O **dia do café** é uma data que gera muitas oportunidades de ações para engajar e atrair seus clientes, tanto na loja quanto nas redes sociais.

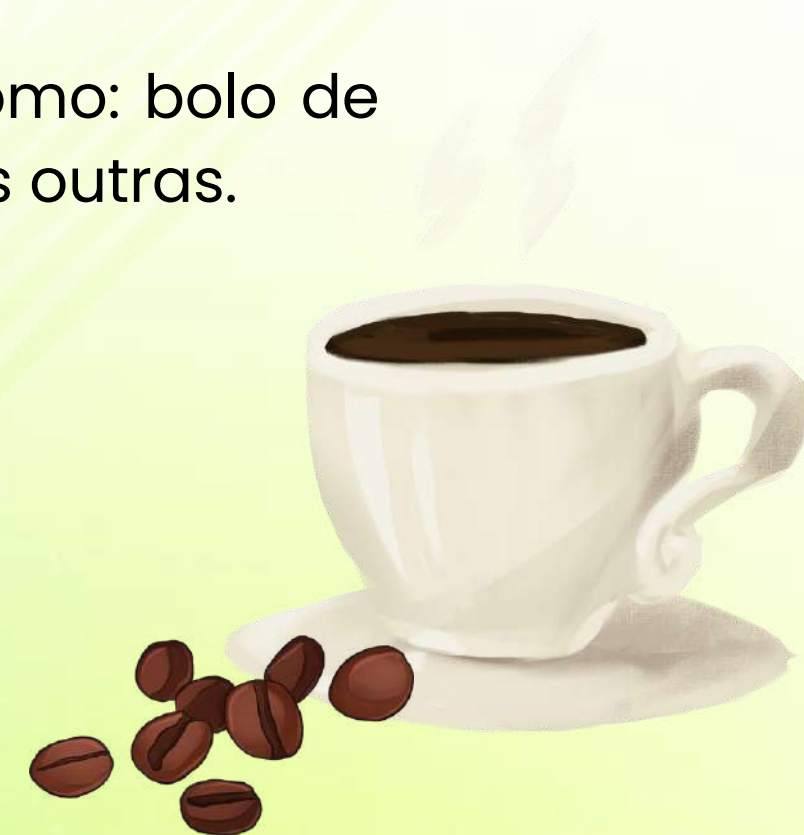
Uma ótima **ação para se fazer em loja é realizar um dia de degustação de café**, que pode ser feito em parceria com um fornecedor ou até mesmo com um produtor local.

Realizar um dia de degustação dos produtos da padaria também é uma ótima opção e alavanca as vendas.

Para ambas as ações, **o melhor público a ser convidado são os “Melhores clientes” e/ou “Clientes campeões” que está na tela Clientes > classificação de RFV.**

Nas redes sociais é possível, durante a semana, divulgar receitas contendo café, como: bolo de café com chocolate, preparo para cappuccino, café cremoso, brigadeiro de café e várias outras.

Em paralelo, você pode ofertar dentro do clube, produtos que compõem essas receitas.





[primeiro nome], dia do café aqui no supermercado xxxxxxxx, venha participar da degustação do café xxxx xxxxx e aproveite as nossas ofertas!

[primeiro nome], Neste dia do café para trazer aquela memória afetiva, aproveite as ofertas do XXXXXXXXXX: pão de sal kg por xx,xx; café xxxxxxxx 500g por xx,xx.



Título: QUEEROO CAFÉÉÉÉ, QUEROO CAFÉÉÉ ☕

Texto: [primeiro nome], dia do café: aproveite as melhores ofertas de café e padaria. Acesse o app e confira! 😍

Título: CONTEÚDO ESPECIAL PARA OS COFFEE LOVERS 😍☕

Texto: Clique no banner no APP e veja as melhores receitas com café. Aproveite as ofertas para preparar!

(Crie um banner com link enviando para as receitas nas redes sociais)



[primeiro nome], friozinho e café combinam muito! Por isso, neste dia do café, temos uma receitinha prática de preparo de cappuccino para você se aquecer no dias frios:

50g de café solúvel;
50g de cacau em pó;
200g de leite em pó;
100g de açúcar refinado;
1 colher de chá de canela;
1 colher de café de bicarbonato;

Misture os ingredientes até ficar bem homogêneo, guarde todo o preparo em um pote com tampa. Para preparar, basta acrescentar 2 colheres do preparo em 1 copo de leite ou água quente e misturar bem!

Confira o encarte abaixo e veja os produtos desta receita em oferta e muitas outras delícias para acompanhar este café.

[primeiro nome], dia do café com muitas ofertas para você aproveitar. Clique no encarte e confira. Não vai ficar de fora, né?!

18/04 | Dia do Amigo

O **Dia do Amigo** é uma celebração internacional dedicada à amizade, ocorrendo em diferentes datas ao redor do mundo. No Brasil, é comemorado popularmente em **18 de abril**. Essa data é uma oportunidade para reconhecer e valorizar as amizades, fortalecendo laços afetivos e demonstrando apreço pelos amigos.

Estratégias para comercialização:

Promoção “Compre 1, Leve 2”: Ofereça promoções especiais, onde o cliente compra um produto e ganha outro para presentear o amigo. Isso pode incluir itens como chocolates, vinhos, cervejas especiais, queijos, entre outros.

Cross-Selling de Produtos: Monte cestas temáticas e combos com preços especiais que olhem para o consumo compartilhado entre amigos. Por exemplo, um combo de churrasco com carnes, bebidas, pães e molhos, ou uma cesta de piquenique com frutas, queijos, pães e vinhos. Isso também funciona bastante através de sugestões na exposição física de produtos do seu mercado!





Ei [primeiro nome], que tal aproveitar o Compre 1 e leve 2 em cervejas artesanais do [xxxxxx]? Não vacile e celebre a amizade com bons drinks!

Cesta da amizade no [xxxxxx]! Aproveite os combos em queijos e vinhos selecionados para compartilhar com quem quiser no Dia do Amigo!



TÍTULO: AMIGO ESTOU AQUI! 🤠🚀

MENSAGEM: Aproveite a super promo de: Compre 1 e leve 2 em vinhos selecionados e presenteie seu amigo aqui no [xxxxxxxxxxx]!

TÍTULO: VAI UM CHOCOLATINHO AÍ? 🍫

MENSAGEM: No Dia do Amigo compre 1 e ganhe outro para presentear seu parceiro(a) aqui no [xxxxxxxxx]!



👧👦 Celebre a amizade conosco! 👧👦 Compre 1 e leve 2 em produtos selecionados para o Dia do Amigo. Não perca essa chance de presentear seu amigo especial. Visite-nos hoje mesmo! #DiaDoAmigo

🎉🎁 Promoção imperdível para o Dia do Amigo! 🎉🎁 Compre 1 e ganhe outro em chocolates gourmet. Surpreenda seu amigo com doçura e carinho. Clique para conferir nossas ofertas. #DiaDoAmigo

Resumo Estratégico:

Ao oferecer promoções de "Compre 1, Leve 2" e incentivar o cross-selling de produtos, as empresas podem aumentar as vendas e o ticket médio, aproveitando o espírito de generosidade e celebração do Dia do Amigo.

Essas ações não apenas estimulam as compras, mas também fortalecem os laços emocionais entre a marca e os clientes, promovendo uma experiência positiva de compra.

Além disso, ao oferecer combos e cestas temáticas, as empresas podem facilitar a escolha dos clientes, tornando a experiência de compra mais conveniente e agradável.

Ao investir em estratégias de marketing que incentivem a compra conjunta e o compartilhamento entre amigos, as empresas podem maximizar as oportunidades de vendas e fortalecer sua posição no mercado.

24/04 | Dia do Milho

A data é celebrada com o objetivo de destacar a relevância do milho e incentivar o consumo de um dos cereais mais nutritivos do mundo. A importância econômica do milho é caracterizada pelas diversas formas de sua utilização que serve como base para a preparação de diversos pratos.

Além de suas virtudes como alimento onde demonstra uma incrível capacidade para transformar-se em farinha, flocos, pastas, etc, está na raiz de produtos como amido, azeite e bebidas alcoólicas. Altamente nutritivo, o milho é um cereal rico em carboidrato, proteínas e possui baixa quantidade de gordura. Além de ser fonte de fibras e vitaminas, também previne doenças e é um alimento energético e natural.

Produtos a serem trabalhados:

A farinha de milho é utilizada em diversas receitas. Ingredientes como: flocos de milho, farinhas, fubá, óleo de milho, amido de milho, podem ser usadas para dar um toque especial em receitas como bolos, tortas, biscoitos, canjica, pamonha, creme de milho, pipoca, polenta, pão de milho, bolo de milho e a broa de milho.

Exemplos de Segmentação:

- Segmentar consumidores dos produtos e categorias acima citadas;
- Segmentar consumidores que compraram os itens sazonais no período de Outono, onde a seção de Rotisserie e Pratos Prontos vendem muitas receitas;
- Ação de Resgate: Segmentar os consumidores que compravam os itens acima citados e Deixaram de comprar;





[primeiro nome], No Dia do Milho tem a receita que voce gosta.
Venha ao [supermercado] e leve produto 1 R\$1,11; produto 2 R\$2,22. Aproveite!

Oi [primeiro nome], Promocao imperdível no [supermercado]!
Corra e garanta o seu produto 1 R\$1,11; produto 2 R\$2,22.. Nao perca essa oportunidade!



Título: 🍞 Pães, Bolos ou Broas ?
Texto: Venha buscar seu produto 1 R\$x,xx; produto 2 R\$x,xx, e garanta o café.

Título: 😍 Os melhores ingredientes para sua receita!
Texto: Venha e leve: produto 1 R\$1,11, temos tudo que você precisa.



Dia do Milho 🌽

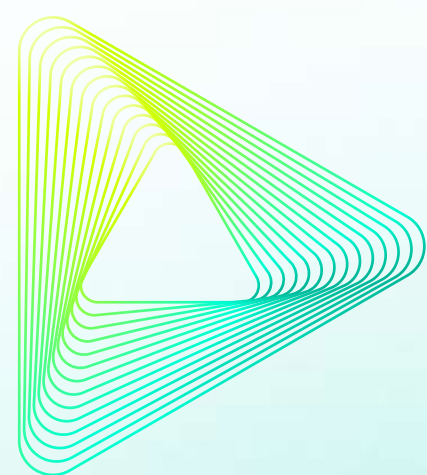
Qual sua receita favorita?

🛒 Aproveite as ofertas do [supermercado] e passe em nossa Padaria para garantir seus Pães, Bolos e Tortas.

Corra para aproveitar!

[OBS: Anexar folheto de ofertas especiais de Páscoa.]

🌽 Celebre a tradição com o [supermercado]!
Aqui tem receitas com Milho que você não vai acreditar!
Temos ofertas, onde cada promoção é uma delícia.
[OBS: Anexar folheto de ofertas especiais de Páscoa.]



mercafacil