

Samba
MARKETING DIGITAL



Conteúdo *para sua empresa!* 2022

Índice:

- *Porque Planejar?*
- *Patrocinar é preciso!*
- *Dicas de Marketing Digital*
- *Calendário 2022*
(Janeiro a Dezembro)



Alguns de nossos Clientes!



Planejar 2022

Planejar com antecedência dá a você a possibilidade de negociar melhores preços com seus fornecedores, além de programar estratégias eficientes de atendimento e entrega para que seus clientes se encantem com sua marca.

Patrocinar

MÍDIAS SOCIAIS



Instagram

Filtro: Cidade, Idade, Gênero e Interesses

Links: direct, whatsapp, site, baixar

Facebook

Filtro: Cidade, Idade, Gênero e Interesses

Links: alcance, cadastro leads

Google Ads

Filtro: Cidade, Idade, Palavra chave e Horários

Meta, Extensão de patrocínios

Remarketing

Filtro: Pessoas que acessaram seu Site, Instagram ou Facebook nos últimos 60 dias



ENGAJAR

STORIES



- *Postar fotos reais da equipe, vídeos curtos, cliente assinando contrato, uma carga chegando. (em 24h some)*
- *Fazer enquetes*
- *Caixa de perguntas*
- *Marcar clientes e empresas*

WhatsApp Business

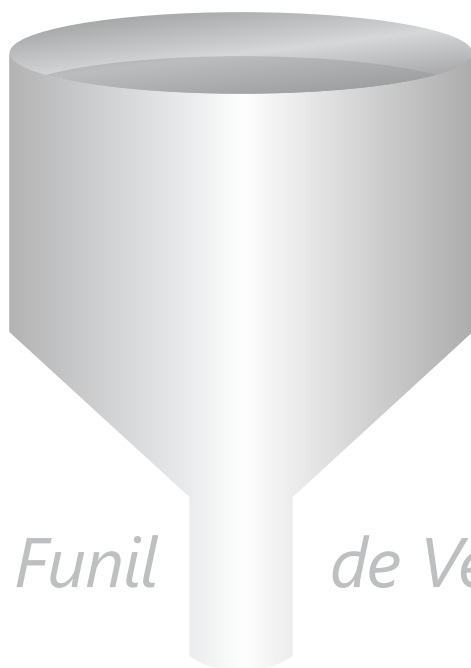
AUTOMAÇÃO 24h



- *Horário de Atendimento*
- *Auto-resposta*
- *Catálogo de Produtos*
- *Conectar vários computadores ao mesmo tempo (canal de atendimento)*

Leads

Mailing é tudo!



Funil de Vendas

- + Atrair clientes*
- + Conhecer seu produto*
- + Vender seu produto*
- + Pós-venda fideliza o cliente*



CANAIS A SEREM CAPTADOS

Calendário 2022

Janeiro

Janeiro - Pós-Natal e festas.

Mês das férias e trocas de presentes.

Muitas famílias estão aproveitando as férias escolares, bem como aproveitam a oportunidade para comprar itens esportivos e de lazer, roupas de praia e fazer refeições fora de casa. (Isso também inclui: alta demanda no setor automotivo, época de procura por escolas particulares, etc)

Além de que, é um mês muito comum no varejo brasileiro em que muitas pessoas procuram as lojas para realizar trocas de presentes de Natal.

A entrada de um cliente em seu estabelecimento sempre representa a possibilidade de novas compras, portanto, aproveite o início do ano para motivar a sua equipe e garanta bons números logo no início do ano.

Não podemos deixar de destacar: Muitas pessoas estão animadas para um novo ciclo que se inicia, sendo também um mês de muita inspiração para novos comércios, o que pode beneficiar distribuidores atacadistas.

E para quem trabalha com imobiliária?

Como dissemos anteriormente, janeiro é um mês de forte inspiração para realizações de sonhos, então prepare os corretores para o tão famoso "Ano novo, casa nova".

Fevereiro

Fevereiro - Liquidações de Verão

Mês de troca para a próxima estação

Fevereiro costuma ser o mês de "queima de estoque", que foca em dar saída ao que não vendeu no período anterior. Também é importante haver um projeto que defina o seu novo estoque ou vitrine dos seus produtos.

É hora de se preparar para a grande data do primeiro trimestre do ano, o Dia do Consumidor, que ocorre no dia 15 de março.

Março

Março - Chegou o Mês do Consumidor

Mês do Dia da mulher e do Dia Mundial do Consumidor

Nos Estados Unidos, o Dia do Consumidor é celebrado há pelo menos 50 anos e, no Brasil, a data está cada vez mais ganhando relevância no varejo brasileiro, conquistando clientes com descontos exclusivos.

Para este dia, você pode investir em combos e promoções que podem garantir, não somente as compras em março como também a fidelização do cliente.

Além disso tudo, no dia 8 de março é comemorado o Dia Internacional da Mulher. Sendo uma ótima oportunidade para criar promoções e comunicações específicas, caso faça sentido para a sua marca.

Há ainda o Carnaval, que neste ano será comemorado no dia 1º de março.

As festas de rua ganharam proporções jamais pensada com a ampliação do carnaval em capitais do sudeste. Porém, 2021 a Covid-19 surpreendeu muita gente e causou um evento totalmente atípico. Com o aumento da vacinação e a reabertura de diversos locais, a expectativa é que as festas voltem a fazer a alegria dos foliões.

Entre as ações possíveis estão a realização de festas para públicos menores, viagens mais curtas, promoções de bebidas em lojas físicas e online, festivais de fantasias e ampliação de vendas de itens de maquiagem.

Importante: No dia 20, se inicia o outono, chegou a hora de novos lançamentos de roupas e acessórios.

Abril

Abril - Páscoa, o mês mais doce chegou!

Um dos melhores meses para o varejo alimentício.

Nesta época, pense em oferecer a maior variedade de preços possíveis, para atender a maior quantidade de público possível. As crianças são um grande foco desta data, pense então em criar uma decoração para este público. Oferecer cestas e kits também é uma ótima opção nesta época.

No dia 23, é comemorado o Dia Nacional do Livro, que tal uma promoção nas lojas que vendem este tipo de artigo?

Maio

Maio — Dia das mães

Mês das mães, um dos melhores meses para o comércio

Em 2022, será celebrado no dia 8 de maio.

A data movimentou diversos segmentos do varejo, e isto pode ser um dos grandes momentos do ano para a sua marca, isso porque somente em 2021, as vendas do Dia das Mães tiveram aumento de quase 70% em relação aos anos anteriores.

Uma ótima oportunidade para kits e promoções exclusivas.

Junho

Junho - Dia dos Namorados

O mês do amor!

Algumas semanas depois do Dia das Mães é importante que você já esteja vendendo bastante em função do Dia dos Namorados, que é mais um importante evento para o comércio varejista, no dia 12 de junho.

A expectativa é grande para a data, já que nos últimos dois anos os negócios relacionados notaram certa retração no faturamento devido à mudança de comportamento dos casais. Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em 2021 houve alta de 2,5% no volume de vendas, quando comparado ao Dia dos Namorados de 2020, e este índice deve ser novamente maior para o próximo ano.

Em 2022, os varejistas esperam grandes lucros, já que em 2021 foram movimentados quase R\$ 2 bi em vendas.

Aproveite para criar promoções especiais para os apaixonados se presentear!

No dia 21 se inicia o Inverno!

Aproveite para lançar novas tendências no mundo da moda.

E no dia 28 se comemora o Orgulho LGBTQIA+, dia para lembrar a luta das minorias e celebrar a diversidade.

Julho

Julho - Início do novo Semestre

O começo do segundo semestre tem pouca representatividade no comércio de uma forma geral. Neste período diversas lojas aproveitam agora fazer celebrações de aniversário, justamente para aquecer as vendas. Mas a calma do mês não é total, justamente o segmento musical tem em julho uma data muito importante para movimentar a venda de livros, CDs, instrumentos e outros produtos.

13 de julho – Dia do Rock

O universo da moda é o que mais aproveita essa data para ações comerciais durante o mês de julho. Camisetas e looks inspirados nas grandes estrelas da música são boas apostas para esse período.

Outros setores como presentes, canecas personalizada, adesivos, lojas de games e esportes, livrarias e redes de entretenimento também encontram nesta data um importante momento no calendário comercial anual.

Se sua empresa tem alguma ligação com a data, adicione-a em seu planejamento anual.

20 de julho – Dia do Amigo

Muito famosa entre os diversos países da América do Sul, essa data vem ganhando popularidade aqui no Brasil. O Dia do Amigo é uma importante ocasião agora vender pequenos presentes.

Não será nesta data que você terá vendas de ticket médio alto, mas ela é valiosa para fazer ações de recuperação da base de dados, principalmente àqueles clientes que não voltam a sua loja há mais de um ano.

Agosto

Agosto - Dia dos Pais

Mês dos pais!

Com grande apelo emocional, expectativa de vendas aquecidas para os setores de beleza e vestuário, principalmente.

Vale a pena investir nessa data, que neste ano será dia 14, sempre fazendo uma pesquisa com base em dados de anos anteriores sobre as preferências desse público, para acertar na hora de abastecer seus estoques.

Outra dica é analisar as características da sua marca e como os potenciais clientes podem interagir com suas campanhas e comunicações. Sempre invista em publicidade com consistências e baseada no propósito da sua marca!

Setembro

Setembro — Dia do Cliente

Esse é um dos piores meses para promover ações no calendário do comércio. Com exceção ao

feriado de Sete de Setembro que tem forte apelo ao turismo, outros setores não encontram boas oportunidades neste período.

13 de setembro – Dia da Cachaça

Essa é a principal bebida de origem brasileira e permite ações diversas para muitos públicos. No turismo, roteiros que envolvem degustação e velhos alambiques, nos bares e baladas opções temáticas, nas lojas online a possibilidade de apresentar variedades de cachaças artesanais.

Essa pode ser uma data para promover ações sociais, memes e outras interações com o seu público. Lembre-se, cada ação tem um objetivo, nem sempre será foco exclusivo em vendas!

15 de setembro – Dia do Cliente

Essa é uma data que ganha importância a cada ano dentro do calendário do comércio eletrônico. É o momento ideal para fazer uma ação de agradecimento e até mesmo uma pesquisa de satisfação com os seus consumidores.

Lembre-se, sem cliente sua empresa não existe. Logo, é sempre importante entender o que ele pensa sobre seus produtos e serviços e obter informações úteis para aprimorar seus processos internos.

Dentro das várias estratégias do seu negócio, reserve o Dia do Cliente para aperfeiçoar o seu relacionamento com aqueles que já confia na sua marca.

Outubro

Outubro - Dia das crianças

O mês das crianças!

Para esta data é importante lembrar que os filhos têm grande influência na decisão dos pais.

Além disso, é uma época que mexe nos bolsos dos avós, tios, madrinhas etc. Pense de maneira divertida e faça a sua marca entrar no clima das brincadeiras e jogos.

Não é só de brinquedo que vivem as crianças.

Esse período pode ser útil para ações especiais em buffet, em livrarias, em empresas da área esportiva, indústria da moda, papelarias.

E ainda tem as viagens, graças ao feriado prolongado.

Perceba que a lista de setores que podem aproveitar essa ocasião é bem extensa.

Além das ações tradicionais focadas em pais, pensando em seus filhos, que tal inovar e criar campanhas para as crianças crescidas que existem dentro de cada adulto?

31 de outubro – Dia das Bruxas (Halloween)

Está é a data mais mística do calendário nacional.

Escolas de idiomas aproveitam para promover gincanas com a temática Doces ou Travessuras. Avalie a possibilidade de levar essa brincadeira para suas redes sociais.

Novembro

Novembro - Black Friday

Um dos momentos mais esperados do ano

A quarta sexta-feira do mês de novembro é reservada para a festa da internet, ela acontece sempre no dia posterior a celebração de Ação de Graças nos Estados Unidos da América (EUA).

Os clientes esperam por ofertas incríveis nesse período, não precisa ser 70% ou 80% de desconto, mas é sua obrigação surpreendê-los.

Lembre-se que na internet tudo está registrado e ofertas enganosas são facilmente descobertas. Por isso, pegue o seu melhor produto ou o lançamento mais TOP da sua área, compre alguma lotes e coloque-o em promoção.

Vai todo mundo comentar sobre a Black Friday em sua loja e a repercussão vai te fazer vender ainda mais com uma mídia espontânea.

29 de novembro – Cyber Monday

A primeira segunda-feira depois da Black Friday é tradicionalmente o dia de vender tecnologia. Use a Cyber Monday para promover notebooks, TVs, smartphones e outros milhares de ferramentas que podem ser úteis para os mais variados setores. Avalie como a tecnologia interfere na vida de seus consumidores e o que a sua marca pode oferecer nesta data.

Se a Cyber Monday não for importante para sua atuação, foque seus esforços em outros eventos.

Dezembro

Dezembro - Natal

Fim de ano chegou!

O último mês do ano marca também a chegada do verão, das férias escolares e o recebimento da segunda parcela do 13º salário, o que aumenta o poder de compra dos consumidores.

Bebidas, turismo e presentes estão no topo dos interesses de clientes de Norte a Sul do país. Se você atua em uma dessas áreas, é hora de colher os resultados.

25 de dezembro – Natal

A maior data do comércio varejista continua sendo o Natal e as empresas aproveitam todo o mês de dezembro para vender lembrancinhas, presentes sofisticados, tecnologia e diversos produtos de seus catálogos.

Ao avaliar a jornada do seu cliente, veja quais são os itens que eles se interessam e o prazo mínimo de entrega para fazer ações segmentadas e alavancar as vendas da sua loja.

Mas lembre-se, planeje as ações com cuidado para não gerar frustração nos seus consumidores.

31 de dezembro – Réveillon

Tempo de além de pensar em seus clientes, valorize a sua equipe gerando premiações, amigo secreto da firma, e não se esqueça de já planejar as novas metas para 2023.

Enfim!

Basta ter um produto ou serviço de qualidade, planejar seu calendário e estar presente nas mídias sociais.

Aí a magia acontece!



“Esperamos ter contribuído pelo menos 1% para seu sucesso desde novo ano!”

Samba
C O M U N I C A Ç Ã O

Mídias e Ferramentas



Facebook Pixel



Google Maps



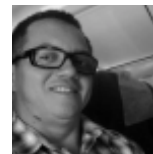
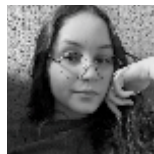
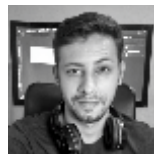


Samba

AGÊNCIA DE PUBLICIDADE

Sambistas

Equipe Nota 10



☎ 65 3052.0800 📞 99626.8392



📍 Rua Luiz Phellipe, 141, Jd.Alvorada . Cuiabá/MT



👉 sambacomunicacao.com