

2020

Datas Comemorativas Para o E-commerce

30



As datas comemorativas

Nessas **datas especiais**, os consumidores estão mais dispostos a comprar, envolvidos em celebrações com a intenção de presentear, e os lojistas preparam as melhores ofertas e oportunidades para vender ainda mais, sendo assim ótimas ocasiões para movimentar o comércio e obter valiosos resultados, sejam financeiros, ou de relacionamentos com os clientes, além de promover a fidelização e ser um importante diferencial no mercado.

Essas são alternativas rápidas para **fortalecer o faturamento, criar fluxo de caixa, rotatividade de estoque, troca de produtos e “queima” de itens parados.**

Além disso, incluir o planejamento daquela data esperada no calendário traz organização para a loja e possibilita alcançar os melhores resultados.

2023

CALENDAR





Calendário Comercial

Durante todo o ano são diversos os dias que podem ser aproveitados para emplacar mais vendas, assim como gerar nos clientes aquela sensação de compra bem feita e realização pessoal. Além das tradicionais e mais costumeiras, que movimentam o comércio em geral, também existem as que parecem ser mais inusitadas e temáticas, que abrangem pessoas e nichos específicos, o que pode torná-las relevantes e essenciais para os consumidores.

De forma geral, o **calendário comercial** pode ser definido como uma programação para as datas sazonais, com a preparação e definição de estratégias mais adequadas ao seu negócio, com planejamento e ações certas que envolvem o marketing, venda, pós-venda, captação de *leads*, atendimento, frete e tantas outras.

Mercado

Pesquisa realizada pela Neotrust indicou que o e-commerce brasileiro cresceu **12,6%** nos primeiros três meses de 2022, faturando mais de **R\$ 39 bilhões de reais**, em comparação com o mesmo período de 2021. Os pedidos aumentaram em **14%**, e as datas comemorativas foram ótimas oportunidades para o alcance desses resultados.

Datas tradicionais continuam sendo as mais lembradas. Segundo a All In, em 2022, o dia reservado para presentear as **Mães** faturou **R\$ 6,4 bilhões**, a campanha do **Dia dos Pais** **R\$ 5,9 bilhões**, e a **Black Friday** revelou um número importante, já que em pesquisa realizada pela Edrone (startup especializada em CRM e automação de marketing), apontou que o número médio de pedidos por loja cresceu **71%** em relação ao ano de 2021, considerando as PMEs.

São resultados que comprovam como datas sazonais colaboram para o aumento das vendas, e o impulsionamento dos negócios, além de olhar e preparar para o futuro. E como o mundo das vendas digitais é dinâmico e requer muita adaptabilidade, é preciso estar preparado para acompanhar as mudanças e o comportamento dos consumidores em todos os lugares.

R\$ 6,4 bi

Faturamento
Dia das Mães
2022

Fonte: All In

+71%

Média pedidos
por PMEs na Black

Fonte: Edrone



Outro fator relevante que auxilia as datas a ganharem mais consistência e serem incorporadas ao calendário comercial é a disponibilidade e uso das **redes sociais** como grandes aliadas.

Datas que até então eram desconhecidas pelos consumidores se tornaram importantes para as vendas, e necessárias para marcar presença e proximidade em nichos e públicos específicos, como é o caso do dia do **Orgulho Nerd**, também conhecido como **Dia da Toalha**, em 25 de maio, ou o **Dia do Star Wars**, em 04 de maio, e o **Dia do Gamer**, em 29 de agosto. Em datas assim, esses consumidores costumam gastar até **40%** a mais do que a média nacional, segundo dados da Rakuten Digital Commerce, com a venda de diversos artigos como canecas, jogos, vestuário, livros, HQs, brinquedos e outros itens que remetam ao personagem, filme ou série mais querida dos clientes nesse universo.

Redes Sociais



Dicas Especiais para vender muito nestas datas

Importante atentar para o calendário anual de uma forma ampla, pontuando quais datas são **imprescindíveis e mais aderentes ao seu negócio**. Por isso, apresentamos neste material dicas essenciais para que você se aproxime cada vez mais dos seus clientes nas datas mais importantes para o comércio em 2023. Com **organização e planejamento**, praticar essas ações especiais farão com que elas se tornem cada vez mais relevantes para as suas estratégias de vendas.

Assim, é essencial que um bom planejamento seja executado para um melhor alcance dos objetivos e um diferencial de sucesso nas ações para todo o ano.

Neste material separamos algumas das **melhores estratégias comerciais e ideias de campanhas** para que a sua loja virtual se destaque diante dos concorrentes e atinja os melhores resultados. Vamos lá?

Dicas Especiais para vender muito nestas datas

1 Analise o histórico da data

Perceba números do mercado, assim como seus próprios resultados em anos anteriores. São esses dados que definirão como agir e efetuar vendas mais assertivas em cada uma das datas comemorativas.

2 Brindes são sempre lembrados

Aquele mimo de uma pessoa especial sempre vai trazer a recordação de um momento e ocasião. Com a sua loja é da mesma forma. Incluir nas embalagens itens que remetam à sua marca é uma maneira de marcar presença e criar conexão com os clientes.

Aumente o ticket médio

3 Uma boa forma de fazer isso é executando as estratégias de vendas, *up sell* e *cross sell*. *Up sell* é escolher outro item correlato ao que o cliente está procurando, mas com características superiores. E o *cross sell* é a possibilidade de incluir mais produtos no carrinho de compra que fazem conexão ao principal que está sendo escolhido.

O atendimento é a parte que mais revela confiança e credibilidade do seu negócio. Está presente na divulgação, passa pela venda, e vai até o pós-venda. Por isso, aproveite essa oportunidade e, em caso de devolução ou troca, ofereça outros itens da sua loja. Com a [Logística Reversa](#) dos Correios o retorno dos produtos é feito com segurança e de forma prática. Está disponível em todo o Brasil e são quatro diferentes modalidades de serviços. Aproveite!



Dicas Especiais para vender muito nestas datas

4 Ofereça descontos antecipados

Manter uma lista VIP de clientes e proporcionar preços diferenciados, ou até mesmo produtos exclusivos, demonstra como são especiais e diferenciados, além de instigar a sensação de urgência. Essa lista é quente e a venda é certa!

5 Descontos reais

Foque em produtos que realmente podem ser ofertados com preços diferentes e os clientes percebam a alteração para a data comercial. Demonstre gratidão de forma constante: já pensou em enviar um cartão caracterizado, escrito à mão, com alguma frase motivacional, ou que conte a história da sua empresa e das pessoas que trabalham lá? E se nele tiver um desconto para a próxima compra? São ações que humanizam a relação entre os consumidores e lojistas, especialmente numa época tão digital e distante.

6 Descontos progressivos

Falando em descontos reais, os progressivos também geram resultados satisfatórios. São aqueles que os consumidores entendem adquirir os produtos com a sensação de que realmente foram felizes na compra não só de um produto, mas sim dois, três e o que mais sua loja planejar como estratégia comercial. É uma ótima forma para converter e fechar as vendas! Pense em alguns itens especiais para ofertar dessa maneira.

Quer ter acesso a preços diferenciados e prazos para pagamento das postagens? Dessa forma sua empresa consegue oferecer mais descontos nas suas estratégias comerciais. Conheça o [Correios Fácil](#).

\$ \$

Dicas Especiais para vender muito nestas datas

7 Conteúdo é tudo

A informação produzida para destacar a data comercial também merece atenção. São os conteúdos divulgados nas redes sociais, campanhas, banners rotativos, avisos sobre o dia, ofertas e descontos. Capriche naquele e-mail marketing, com visual atrativo, título e promoções arrasadoras, e ainda aquelas chamadas nas mensagens de SMS e aplicativos dos celulares. Já pensou em contar a história da data e relacionar com o seu negócio? Olha que conteúdo legal!

8 Frete

Aqui está o coração de uma oferta bem elaborada para incrementar as vendas nas datas comerciais. O frete é considerado um fator decisivo no momento de concluir a compra e um artifício para encantar os seus clientes. Ele pode ser regionalizado, fixo, grátis, com desconto, surpresa, meio a meio, enfim, várias são as estratégias que podem ser exploradas na hora de oferecer o frete como diferencial nessas oportunidades.

Pesquisa feita pelo Baymard Institute apontou que 49% dos consumidores desistem da compra quando a taxa do frete é muito cara e 19% não a efetivam por conta de prazo de entrega demorado.

Qual tipo de frete você quer praticar no seu negócio?



Dicas Especiais para vender muito nestas datas

9 Conquistar é tudo

Defina estratégias que cativam os consumidores, os aproximam e fazem com que sempre retornem para mais compras. Pense em Cupons de Desconto, Cashback, Programas de Fidelidade, Pontuação e Premiações. E por que não indicar valores mínimos para ganhar essas bonificações?

10 Não é apenas um único dia

A Data Comemorativa não precisa ser restrita. Promoções antecipadas, durante e até mesmo depois da data são diferenciais que chamam a atenção dos consumidores e aumentam a possibilidade de alcance das campanhas. Diversas formas de cativar os clientes, como o exemplo de descontos antecipados e as estratégias de frete são bem aceitas e não limitam os lojistas a apenas um dia em si. Por isso, pense em criar campanhas como a “Semana”, “Fim de Semana” e até mesmo o “Mês” de promoções, e em cada uma delas distinguir as alternativas de estratégias comerciais.

11 Omnichannel

Juntar a experiência do modo on-line e o físico é uma tendência e novo hábito para vender. Possibilitar que os clientes conheçam e comprem os produtos no modo virtual, e em seguida retirá-los de maneira rápida e fácil em um local designado pela loja, é uma praticidade que denota cada vez mais a aceitação dos consumidores, já que faz total diferença no cotidiano das pessoas. É a definição de praticidade!

Seus clientes merecem as melhores experiências de compra de forma prática e segura. Com o [Clique e Retire](#) dos Correios, as encomendas podem ser retiradas em mais de 6.000 agências espalhadas pelo país. Já com os [Lockers](#), os armários inteligentes, as entregas são de acordo com a conveniência e comodidade: horários estendidos, endereço alternativo, praticidade, sem custo adicional.



Dicas Especiais para vender muito nestas datas

12

Navegabilidade

Deixe a loja virtual com fácil acesso aos produtos em oferta. Isso demonstra como há preocupação para que os consumidores realizem a compra de forma mais rápida e dinâmica. Seu *checkout* é prático?

13

Lives

As transmissões ao vivo, conhecidas como *live commerce*, se tornaram grande destaque nas redes sociais. Através delas os lojistas conseguem apresentar seus produtos de uma forma mais próxima dos consumidores, além de interagir com seu público. É o momento para praticar o marketing de influência, também uma oportunidade para impulsionar os perfis da loja e conquistar mais seguidores.

14

Experiência do cliente

Atualmente é um dos tópicos de maior importância no e-commerce. São aquelas ações específicas para melhorar a satisfação e retenção dos consumidores. São situações únicas e memoráveis que os levam a ficar mais envolvidos e fiéis com a sua marca. Aproveite para colocar em prática algumas dessas dicas e proporcione uma experiência de compra diferenciada. Vale também aproveitar essa oportunidade para descobrir mais características sobre os clientes e traçar diferentes rumos para a loja virtual e futuras ações comerciais.



Que tal encantar ainda mais os clientes com uma entrega diferenciada? Além de causar uma ótima impressão faz seu negócio se destacar no mercado. Com o [Sedex Hoje](#) suas entregas são feitas em poucas horas, com acompanhamento em tempo real e interação entre o destinatário e entregador.

Dicas Especiais para vender muito nestas datas

15

Embalagem é materialização

Surpreender desde os primeiros instantes da chegada do produto comprado é a oportunidade que os vendedores têm para consolidar a relação comercial que foi realizada pela internet. O momento de abertura da encomenda e descoberta do produto resume toda a dedicação e preocupação com o cliente, demonstrando sua importância e relevância. Capriche, seja cativante e estimule as publicações de *unboxing* dos clientes, apostando na divulgação nas redes. Invista em embalagens diferenciadas, pensadas conforme seu negócio, assim, conquiste mais e mais clientes fidelizados. Aproveite esse guia dos Correios [aqui](#) sobre o assunto!

16

Compre mais de um

A formação de kits dos produtos é uma dica importante para fazer aumentar o ticket médio, a rotatividade do estoque e ao mesmo tempo beneficiar os clientes com ofertas que dão aquela sensação de que a compra valeu a pena pelo preço e pela quantidade.



[Conheça as embalagens e aspectos técnicos recomendadas pelos dos Correios.](#)

Dicas Especiais para vender muito nestas datas

17 Pense em pós-venda

Após todas as etapas de promoção e venda dos produtos, pensar no pós-venda é fundamental para que os clientes sintam-se totalmente acolhidos e satisfeitos. Essa fase, se bem realizada, eleva cada vez mais o conceito e importância das lojas virtuais e faz com que sempre retornem para novas compras, compartilhando as experiências positivas com a loja. Já pensou em fazer um agradecimento pela compra? No atendimento diferenciado prestado? E as formas de relacionamento com esses clientes?

18 Prova social faz a diferença

Comprovar e divulgar a satisfação das pessoas em relação à experiência com a sua loja ou marca é a maneira mais rápida de fidelizar, além de influenciar diretamente a decisão de compra de novos clientes. É a certeza da credibilidade e confiança que o seu negócio pode oferecer.



Principais datas do ano

Dia do Leitor
7 de janeiro

Dia do Esportista
19 de fevereiro

Carnaval
21 de fevereiro

Dia Internacional Mulher
8 de março

Dia do Consumidor
15 de março

Início do Outono
20 de março

Dia do Beijo
13 de abril

Páscoa
9 de abril

Dia Mundial do Livro
23 de abril

Dia do Frete Grátis
28 de abril

Dia do Trabalho
1º de maio

Dia das Mães
14 de maio

Dia do Orgulho Nerd
25 de maio

Dia dos Namorados
12 de junho

Início do Inverno
21 de junho

Dia do Rock
13 de julho

Dia do Futebol
19 de julho

Dia Internacional Amizade
30 de julho

Dia dos Pais
13 de agosto

Dia da Informática
15 de agosto

Dia do Cliente
15 de setembro

Início da Primavera
23 de setembro

Dia das Crianças
12 de outubro

Dia do Professor
15 de outubro

Halloween
31 de outubro

Black Friday
24 de novembro

Cyber Monday
27 de novembro

Início do verão
22 de dezembro

Natal
25 de dezembro

Boxing Day
26 de dezembro



Agendamento e planejamento fazem toda a diferença para as vendas durante o ano, não é mesmo?! 😊

Conheça o **Calendário de Datas Promocionais do E-commerce dos Correios** e veja quais delas estão mais aderentes ao seu público e negócio. São mais dias, semanas e meses de promoção que vão aumentar sua receita.

Para saber mais, fale com seu **Consultor de Negócios** ou use os nossos **canais de relacionamento**:

[Fale com os Correios](#)

3003 0800 (capitais e regiões metropolitanas)
0800 200 0800 (demais localidades),
Atendimento de segunda a sexta, das 8h às 18h,
exceto feriados nacionais.



aproxiME
PROGRAMA DE APOIO AO MICROEMPREENDEDOR.
APROXIMANDO OBJETIVOS E CONQUISTAS.