

CAMPANHAS ACIF 2024

dia do cliente

15 de setembro

Aproveite as ofertas do comércio de Franca!

Compre nos associados ACIF.

Como aproveitar o ‘Dia do Cliente’ para impulsionar o seu negócio?

O valor do ‘Dia do Cliente’

O Dia do Cliente, comemorado em 15 de setembro, é uma oportunidade valiosa para **fortalecer o relacionamento com seus clientes**, aumentar a fidelidade à sua marca e, claro, impulsionar as vendas.

Neste e-book, reunimos diversas estratégias e ideias para que o seu negócio possa aproveitar ao máximo essa data especial.

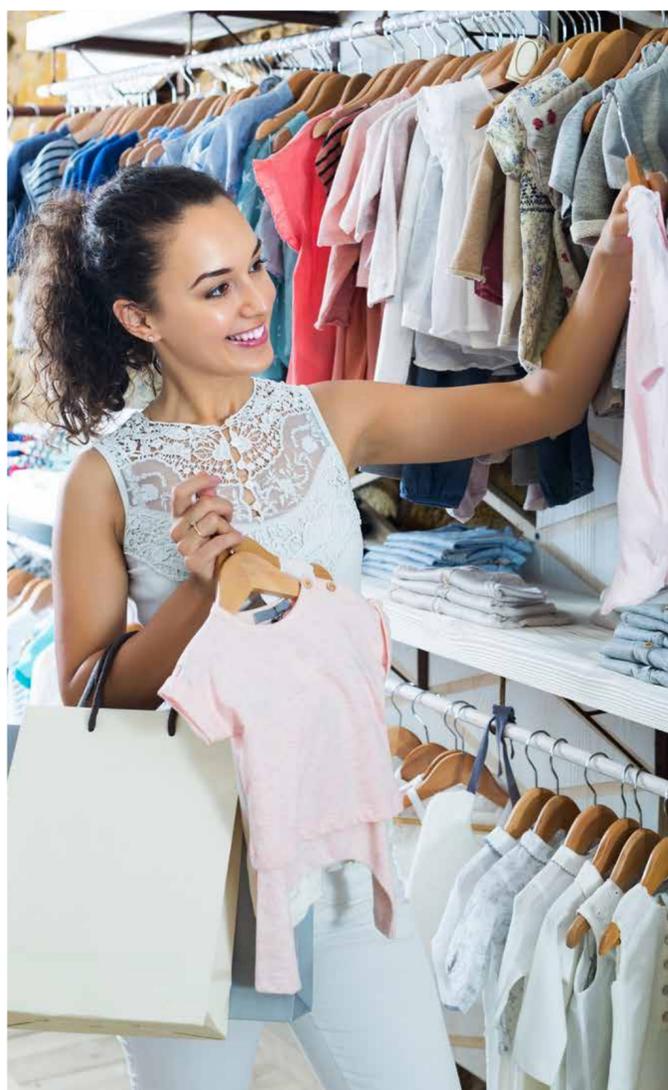
Vamos percorrer a criação de promoções atrativas até ações de marketing eficazes, que vão ajudar a destacar seu negócio e oferecer uma experiência memorável para seus clientes.



Planejamento estratégico para o dia do cliente

Defina objetivos claros:

Antes de implementar qualquer ação, é essencial definir o que você deseja alcançar com o Dia do Cliente. Suas metas podem incluir aumentar as vendas, atrair novos clientes, melhorar a fidelização ou promover um novo produto ou serviço.



Conheça o seu público-alvo:

Utilize ferramentas de análise de dados para segmentar seu público e oferecer promoções personalizadas que realmente despertem interesse.

Planeje com antecedência:



Crie um cronograma detalhado das ações que pretende realizar. Isso inclui a preparação do estoque, treinamento da equipe, até a execução das campanhas de marketing. Quanto mais preparado você estiver, melhores serão os resultados.

Promoções e ofertas exclusivas

Ofertas relâmpago e descontos especiais:

Aproveite o Dia do Cliente para oferecer promoções exclusivas, como descontos em produtos selecionados, ofertas relâmpago ou combos especiais. Isso pode gerar um senso de urgência e estimular as compras.



Criação de Kits especiais:

Monte kits promocionais que combinem produtos complementares com um preço atrativo. Além de aumentar o ticket médio, você proporciona uma experiência diferenciada ao cliente.

Programa de fidelidade:

Reforce o programa de fidelidade ou crie um específico para o Dia do Cliente. Ofereça pontos em dobro, descontos progressivos ou brindes especiais para os clientes que comprarem durante a campanha.



Sorteios e brindes

Realize sorteios de prêmios para os clientes que realizarem compras durante o período da promoção. Outra ideia é oferecer brindes personalizados com a marca da sua empresa, como chaveiros, canecas ou sacolas ecológicas.

Ações de marketing para engajar e atrair clientes

Marketing digital, redes sociais e e-mail marketing:

Utilize suas redes sociais para criar campanhas específicas para o Dia do Cliente. Poste conteúdo que gere engajamento, como enquetes, quizzes ou sorteios. Além disso, invista em e-mail marketing para informar seus clientes sobre promoções e ofertas exclusivas.



Box Marketing Gratuito: Baixe todos os materiais de divulgação do Box Marketing, disponibilizado na nossa página: campanhasacif.com.br

Parcerias locais: Faça parcerias com outras empresas locais para promover uma ação conjunta. Por exemplo, para cada compra realizada em sua loja, o cliente ganha um cupom de desconto para utilizar em outro estabelecimento parceiro.

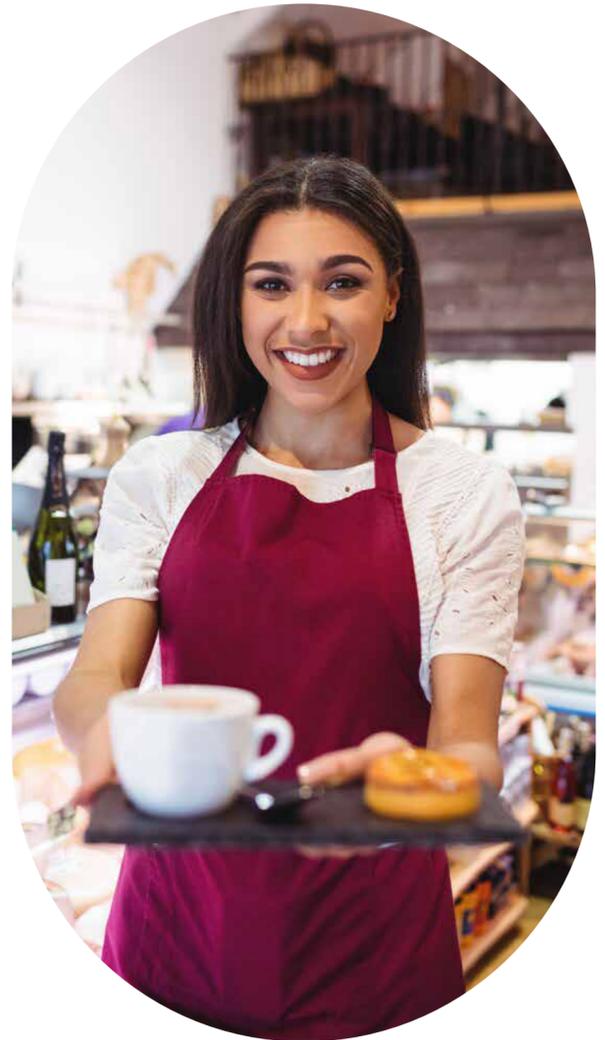
Invista em Google Ads e Facebook Ads:

Direcione tráfego para o seu site ou loja física através de campanhas pagas no Google e no Facebook. Use segmentações específicas para alcançar clientes em potencial com maior precisão.

Melhore a experiência do cliente

Atendimento personalizado:

Ofereça um atendimento diferenciado, personalizado e atencioso durante o Dia do Cliente. Treine sua equipe para que todos estejam alinhados com a campanha e prontos para encantar os consumidores.



Ações no Ponto de Venda

(PDV): Realize pequenas ações no ponto de venda para tornar o momento da compra mais especial. Ofereça um café ou chá de cortesia, faça uma pequena degustação de produtos ou ofereça uma embalagem especial para os clientes que comprarem nesse dia.



Cupons de desconto para próximas compras:

Ofereça cupons de desconto para a próxima compra. Isso incentiva os clientes a retornarem e cria um ciclo de fidelidade.



Torne o Dia do Cliente memorável

O Dia do Cliente é uma excelente oportunidade para fortalecer a relação com seus consumidores e impulsionar as vendas. Ao planejar e executar ações que proporcionem uma experiência diferenciada, você não só conquista a confiança dos seus clientes como também destaca seu negócio no mercado. Conte sempre com o apoio da ACIF para ajudá-lo a alcançar o sucesso em suas campanhas.

Baixe agora os materiais do Box Marketing Gratuito e comece a planejar suas estratégias para o Dia do Cliente!

Conte com a ACIF para ajudá-lo a alcançar o sucesso em sua campanha!

Lembre-se: O importante é ser criativo, tratar seus clientes com carinho e aproveitar ao máximo o Dia do Cliente para fortalecer sua marca, fidelizar seus clientes e conquistar novos negócios!