



Dia dos NAMORADOS

COMO VENDER MAIS NO
DIA DOS NAMORADOS

Guia prático para transformar
intenção em compra

CAMPANHAS ACIF 2026

Compre nos associados ACIF.

1. PLANEJAMENTO DA CAMPANHA

Antes da data, organize:

- Produtos foco;
- Combinações estratégicas;
- Comunicação da campanha;
- Decoração da loja.

O cliente precisa perceber rapidamente que sua loja entrou no clima do Dia dos Namorados.





2. OFERTAS E EXPERIÊNCIA DE COMPRA

No Dia dos Namorados, a experiência influencia diretamente na compra.

- Use iluminação mais aconchegante
- Destaque produtos específicos
- Evite excesso de informação
- Crie pontos instagramáveis
- Utilize frases emocionais na loja

3. KITS E COMBOS



Kits ajudam o cliente a decidir mais rápido.

Exemplos:

- Presente até R\$100;
- Kit autocuidado;
- Kit jantar em casa;
- Kit experiência.

O importante é facilitar a escolha.





4. REDES SOCIAIS QUE VENDEM

Durante o Dia dos Namorados, mostre:

- Sugestões de presente;
- Combinações prontas;
- Embalagens;
- Bastidores;
- Últimas unidades.

A comunicação precisa gerar desejo e urgência.

5. VENDA MAIS NA ÚLTIMA SEMANA

Quem deixa para comprar perto da data busca:

Exemplos:

- Rapidez
- Praticidade
- Facilidade

Por isso:

- Reforce entrega rápida;
- Facilite pagamento;
- Destaque produtos
- disponíveis;
- Use comunicação de urgência.





6. PÓS-VENTA E RELACIONAMENTO

O Dia dos Namorados também pode gerar relacionamento futuro.

Sugestões:

- Mensagem de agradecimento;
- Convite para próximas campanhas;
- Captação de contatos para novas ações.

CHECKLIST RÁPIDO DE IMPLEMENTAÇÃO



15 dias antes

- ☐ Defina produtos foco
- ☐ Prepare kits
- ☐ Organize comunicação visual
- ☐ Planeje campanhas digitais

7 dias antes

- ☐ Atualize vitrines
- ☐ Reforce postagens
- ☐ Treine equipe
- ☐ Organize estoque

Últimos dias

- ☐ Trabalhe urgência
- ☐ Destaque últimas unidades
- ☐ Facilite decisão de compra
- ☐ Reforce atendimento rápido

O Dia dos Namorados vai muito além do produto.

Quem cria experiência, vende mais.

Pequenos detalhes podem transformar intenção em compra e fazer sua marca ser lembrada mesmo depois da data.