



15
Março

Dia do

Consumidor

Dia do Consumidor em passos simples



Compre nos associados ACIF.

1. PREPARAÇÃO DO DIA 15



Objetivo do dia

- Defina metas claras: faturamento, quantidade de novos contatos e número de avaliações.

Organização da loja

- Monte uma Vitrine de Destaques (ou Mesa de Ofertas) próxima à entrada.
- Deixe regras de trocas visíveis e padronizadas nas artes e na loja.

Materiais

- Separe bilhetes de agradecimento, embalagens caprichadas e o selo do Dia.

Checklist

- ☐ Metas definidas (vendas, contatos, avaliações)
- ☐ Vitrine de Destaques montada
- ☐ Regras de trocas visíveis
- ☐ Bilhetes/embalagens preparados
- ☐ Selo do Dia aplicado nos materiais





2. OFERTAS E FIDELIZAÇÃO

No dia

- Condição especial 15/03: simples e objetiva (ex.: benefício único válido apenas no dia).
- Brinde simbólico (a loja define) + cartão de agradecimento.
- Cupom retorno para uso nas próximas semanas (a loja define prazo e regra).

Clientes recorrentes

- Valorize quem já compra sempre (lista VIP para convite e agradecimento).

Checklist

- ☐ Condição do dia definida e comunicada
- ☐ Brinde simbólico definido
- ☐ Cartão de agradecimento impresso
- ☐ Cupom retorno configurado
- ☐ Lista de clientes VIP preparada

3. COMUNICAÇÃO E PROVA SOCIAL



Conteúdos do dia

- Reels curtos (6–10s): “Hoje é o Dia do Consumidor” + 2 a 3 produtos.
- Stories: bastidores do atendimento, “Ofertas em Destaque” e lembretes durante o dia.
- Post de feed: peça central com mensagem institucional do Dia.

Prova social

- QR para avaliação no Google em local visível.
- Registre depoimentos curtos (com autorização) e republique.

Checklist

- ☐ Reels “é hoje” publicado pela manhã
- ☐ Stories ao longo do dia (bastidores + ofertas)
- ☐ Post institucional no feed
- ☐ QR de avaliação no balcão/caixa
- ☐ Captação e republicação de depoimentos





4. ATENDIMENTO QUE MARCA

Abordagem

- Cumprimente pelo nome quando possível e apresente a condição do dia.
- Ofereça ajuda ativa: “Posso te mostrar nossas Ofertas em Destaque?” Pós-venda
- Envie mensagem de agradecimento no dia seguinte (WhatsApp).
- Reforce o cupom retorno e o convite para avaliação.

Checklist

- ☐ Script simples de atendimento alinhado com a equipe
- ☐ Entrega do brinde e do cartão de agradecimento
- ☐ Mensagem de agradecimento D+1 enviada
- ☐ Convite para usar o cupom retorno e avaliar a loja

5. ROTEIROS



Roteiro 1 - Marketing do Dia 15

- **3 dias antes:** Post “Vem aí o Dia do Consumidor” + selo da campanha.
- **Na véspera:** Stories em carrossel apresentando a Vitrine de Destaques.
- **Na manhã do dia 15:** Reels curto “Hoje é o Dia do Consumidor”.
- **Durante o dia 15:** Stories com atendimento, produtos e agradecimentos.
- **À noite (dia 15):** Post “Obrigado, clientes!” com fotos do dia (com autorização).
- **No dia seguinte:** Mensagem de agradecimento no WhatsApp + cupom de retorno.

Roteiro 2 - Atendimento personalizado (PDV)

- **Recepção:** “Bem-vindo(a)! Hoje é o Dia do Consumidor, temos uma condição especial.”
- **Apresentação:** conduza até a Vitrine de Destaques e explique a regra de forma objetiva.
- **Fechamento:** entregue o brinde + cartão de agradecimento e convide para avaliação.
- **Após a compra:** registre o contato para avisar sobre novas ações.

Roteiro 3 - Parcerias locais (opcional)

- **Antes do dia 15:** combine com outro associado um cupom cruzado (cada um indica o outro).
- **No dia 15:** publiquem um post conjunto agradecendo os clientes.
- **No dia seguinte:** reforcem a parceria e o cupom de retorno nas redes e no WhatsApp.