



~ Dia das mães

COMO APROVEITAR O DIA DAS MÃES PARA VENDER MAIS

O Dia das Mães é uma das datas mais importantes do comércio. Além do forte apelo emocional, é um momento em que os consumidores estão mais abertos a comprar presentes, montar kits, buscar experiências e valorizar marcas que se comunicam com sensibilidade. Este material foi criado para ajudar você a planejar sua campanha de forma prática.

CAMPANHAS ACIF 2026

Compre nos associados ACIF.

1. PLANEJAMENTO DA CAMPANHA

Antes de pensar na divulgação, é importante organizar a base da campanha.

1.1 Defina o que você vai vender

Pense nos produtos ou serviços que fazem mais sentido para a data. Nem sempre é preciso criar algo novo. Muitas vezes, o melhor caminho é destacar o que sua empresa já tem, mas com uma apresentação mais especial.

Você pode trabalhar com:

- Produtos mais presenteáveis
- Kits prontos
- Serviços com apelo de autocuidado
- Embalagens especiais
- Vales-presente
- Ações de “compre e ganhe”

1.1 Organize a campanha com antecedência

Planeje o início da divulgação, o período das ofertas e os dias de reforço da campanha. O ideal é não deixar toda a comunicação para a última semana.

Algumas perguntas que ajudam:

- Quais produtos terão destaque?
- Vai existir kit ou combo?
- Haverá embalagem especial?
- Vai ter brinde ou condição exclusiva?
- A equipe já sabe o que oferecer?

Checklist

- Produtos definidos
- Kits ou combos organizados
- Embalagem especial prevista
- Período da campanha definido
- Equipe alinhada sobre a ação



2. OFERTAS E EXPERIÊNCIA DE COMPRA

No Dia das Mães, vender bem não depende só de desconto. A forma como a oferta é apresentada também influencia muito na decisão.

2.1 Facilite a escolha do cliente

Ajude o cliente a encontrar o presente ideal com mais rapidez.

Você pode organizar:

- Presentes por faixa de preço
- Kits por perfil de mãe
- Produtos em destaque na entrada
- Sugestões prontas para “levar hoje”

Exemplos:

- Presente até R\$ 50
- Presente até R\$ 100
- Kit especial Dia das Mães
- Sugestão para mãe clássica, moderna, delicada, prática

2.2 Valorize o momento da compra

Pequenos detalhes fazem diferença:

- Embalagem bonita
- Bilhete de homenagem
- Sacola personalizada
- Cartão para escrever uma mensagem
- Brinde simbólico

Esses elementos ajudam a transformar a compra em experiência.

2.3 Crie uma condição especial

Você pode trabalhar com:

- Desconto em itens selecionados
- Kit promocional
- Compre e ganhe
- Benefício válido por poucos dias
- Condição exclusiva para a data

Checklist

- Produtos definidos
- Kits ou combos organizados
- Embalagem especial prevista
- Período da campanha definido
- Equipe alinhada sobre a ação



3. DIVULGAÇÃO E COMUNICAÇÃO

Uma boa campanha precisa ser vista. Por isso, a divulgação deve ser simples, frequente e objetiva.

3.1 O que mostrar nas redes sociais

O cliente precisa enxergar o presente, entender a oferta e sentir que aquela compra faz sentido.

Aposte em conteúdos como:

- Sugestões de presente
- Kits prontos
- Produtos em destaque
- Vídeos curtos mostrando opções
- Bastidores da montagem da campanha
- Embalagens especiais
- Mensagens institucionais sobre a data

3.2 Como comunicar no WhatsApp

Você pode enviar:

- Aviso da campanha
- Seleção de presentes
- Kits prontos
- Mensagem de última chamada
- Lembrete de datas e horários

3.3 Frequência e constância

Não basta postar uma vez.

O ideal é criar uma pequena sequência de comunicação:

- Primeiro aviso
- Apresentação de produtos
- Reforço da campanha
- Lembrete de proximidade da data
- Última chamada

Checklist

- Post principal da campanha pronto
- Stories da semana organizados
- Mensagem de WhatsApp preparada
- Produtos fotografados ou selecionados
- Última chamada planejada



4. ATENDIMENTO E PÓS-VENDA

Uma campanha forte também depende do atendimento.

4.1 Prepare sua equipe

Quem atende precisa saber:

- Quais produtos estão na campanha
- Quais kits existem
- Qual condição está valendo
- Como apresentar a ação de forma simples
- Como oferecer uma opção de presente de forma rápida

4.2 Aproveite para fortalecer o relacionamento

Além da venda, essa data pode gerar novas oportunidades:

- Cadastro de clientes
- Atualização de contatos
- Incentivo para voltar depois
- Pedido de avaliação
- Envio de mensagem de agradecimento

4.3 Não pare depois da data

Depois do Dia das Mães, você ainda pode:

O ideal é criar uma pequena sequência de comunicação:

- Agradecer os clientes pela compra
- Pedir feedback
- Convidar para acompanhar as próximas campanhas
- Aproveitar a base gerada para novas ações

Checklist

- Equipe orientada
- Frase de abordagem definida
- Contatos atualizados
- Mensagem de agradecimento preparada
- Ação de pós-venda planejada



5. ROTEIROS



Roteiro 1 – Abertura da campanha

- **Uma semana antes:** post principal anunciando a campanha de Dia das Mães
- **Durante a semana:** stories com sugestões de presente e bastidores
- **Na reta final:** reforço com produtos em destaque e última chamada

Roteiro 2 – Atendimento na loja

- Recepção com abordagem simples
- Apresentação dos kits ou sugestões de presente
- Oferta da embalagem especial ou brinde

Roteiro 3 – WhatsApp e relacionamento

- Mensagem inicial avisando da campanha
- Envio de opções de presente
- Reforço nos últimos dias
- Mensagem de agradecimento depois da compra

FECHAMENTO

O Dia das Mães é uma oportunidade valiosa para vender mais, criar conexão e fortalecer a imagem da sua marca.

Com uma campanha organizada, uma comunicação clara e uma experiência de compra bem pensada, sua empresa pode transformar a data em resultado.

Conte com a ACIF para apoiar sua campanha com materiais prontos, ideias práticas e ferramentas de divulgação.