

Liquidada % TUDO

DO PLANEJAMENTO

À VENDA

1. PLANEJAMENTO DE EXECUÇÃO

Objetivo: girar estoque e liberar espaço para novidades.

Passos práticos

- Faça uma lista do que precisa sair primeiro (estoque parado e coleções passadas).
- Monte **mesa de “ofertas do dia”** perto da entrada.
- Defina o período da liquidação (início e fim) e comunique nas peças.
- Crie regras simples: “ofertas válidas enquanto durar o estoque” e “trocas em X dias” (a loja define).

Checklist

- Lista de produtos priorizados
- Mesa de ofertas montada
- Período definido e divulgado
- Regras visíveis na loja e nas redes





2. ESTRUTURAS DE OFERTA QUE FUNCIONAM

Modelos

- **DE/POR** em grande destaque, no físico e no digital.
- **Leve mais, pague menos:** benefício progressivo ao levar 2 ou 3 itens.
- **Compre e ganhe:** brinde simples acima de um valor definido pela loja.
- **Kits especiais:** produtos que se complementam (ex.: peça + acessório).

Boas práticas

- Texto curto: nome do produto + “DE/POR” + “ofertas do dia”.
- Sinalização padronizada para a loja toda.

Checklist

- Etiquetas padrão “DE/POR” aplicadas
- 1 modelo de progressivo definido
- 1 brinde simples para “compre e ganhe”
- 3 kits especiais prontos

3. CONTEÚDO E MÍDIA DO DIA A DIA



Orgânico que converte

- **Reels de 6-12s** com 3 a 5 produtos (close + preço “DE/POR”).
- **Stories:** reposição da mesa, “últimas unidades”, contagem da oferta.
- **Carrossel:** antes/depois de preço e “por que vale a pena”.

Relação direta

- **WhatsApp:** lista com “seleção do dia” e foto real; convide para passar na loja.
- **Criadores locais:** peça 1 vídeo curto de “achadinhos” na sua vitrine.

Checklist

- 1 Reels por dia (curto e objetivo)
- Stories de bastidor e contagem
- Envio diário no WhatsApp
- 1 criador local com vídeo simples





4. ATENDIMENTO, TROCAS E PÓS-VENDA

Na hora

- Frase-padrão: “Posso te mostrar nossas ofertas do dia?”
- Mantenha uma política de trocas visível.

Depois

- Mensagem de agradecimento e convite para próxima campanha.
- Peça **avaliação** e **contato** para novidades.

Checklist

- 1 Reels por dia (curto e objetivo)
- Stories de bastidor e contagem
- Envio diário no WhatsApp
- 1 criador local com vídeo simples

5. ROTEIROS



Roteiro 1 - Loja pronta

- Ajuste a vitrine com poucas mensagens e um destaque “OFERTAS DO DIA”.
- Monte a mesa de entrada com produtos fáceis de experimentar.
- Deixe as etiquetas “DE/POR” visíveis e padronizadas.

Roteiro 2 - Promoções sem mistério

- Defina 1 formato principal (ex.: “DE/POR”).
- Escolha 1 apoio (ex.: “Leve 2 e pague menos”).
- Deixe um brinde simples para “compre e ganhe” (a loja decide o que).

Roteiro 3 - Divulgação diária

- Foto real + “DE/POR” + “venha hoje” no feed e nos stories.
- Envie a seleção do dia no WhatsApp.
- Publique “últimas unidades” no penúltimo dia da ação.

