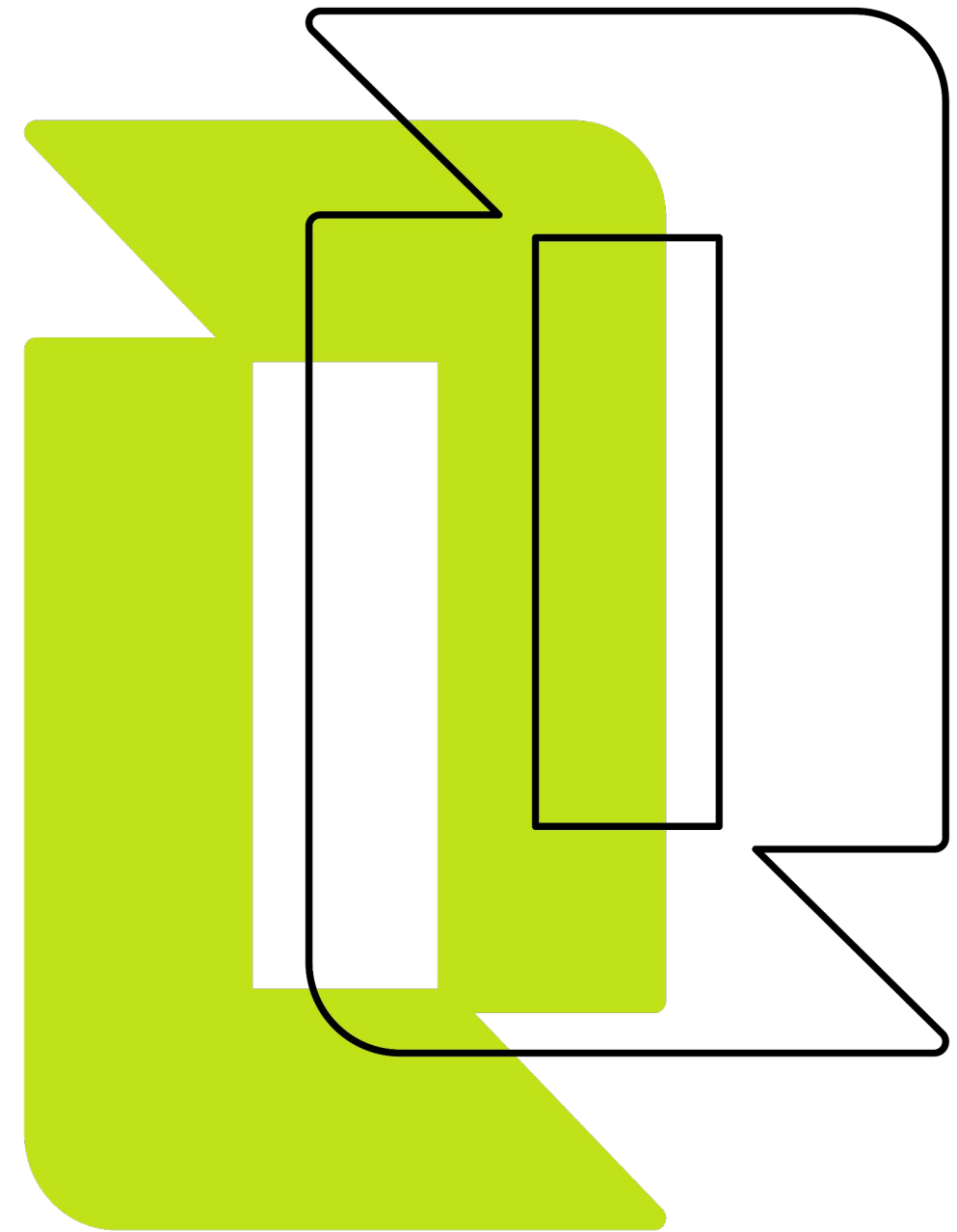




Ações mês de Maio dia das mães

"E-commerce é Movimento"



MAIO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

■ Feriado
■ Importante para o E-Commerce
■ Possibilita Ações de Marketing
□ Ponto Facultativo

1 **Dia Mundial do Trabalho**

6 **Dia Internacional Sem Dieta**

12 **Dia das Mães**

25 **Dia do Orgulho Nerd**

30 **Corpus Christi**

Insights

Em maio, mais uma vez, é hora de parar e analisar os KPIs do seu e-commerce, que são as métricas de desempenho do negócio. Caso necessário, reveja o planejamento para o ano e faça alterações, pois, depois de maio, o próximo grande pico de vendas será só no segundo semestre, na Black Friday.

12 **Dia das Mães**

Essa é a maior data do e-commerce nacional no primeiro semestre, ideal para atrair novos clientes e fidelizar os atuais com campanhas de Dia das Mães e ações de apelo emocional.

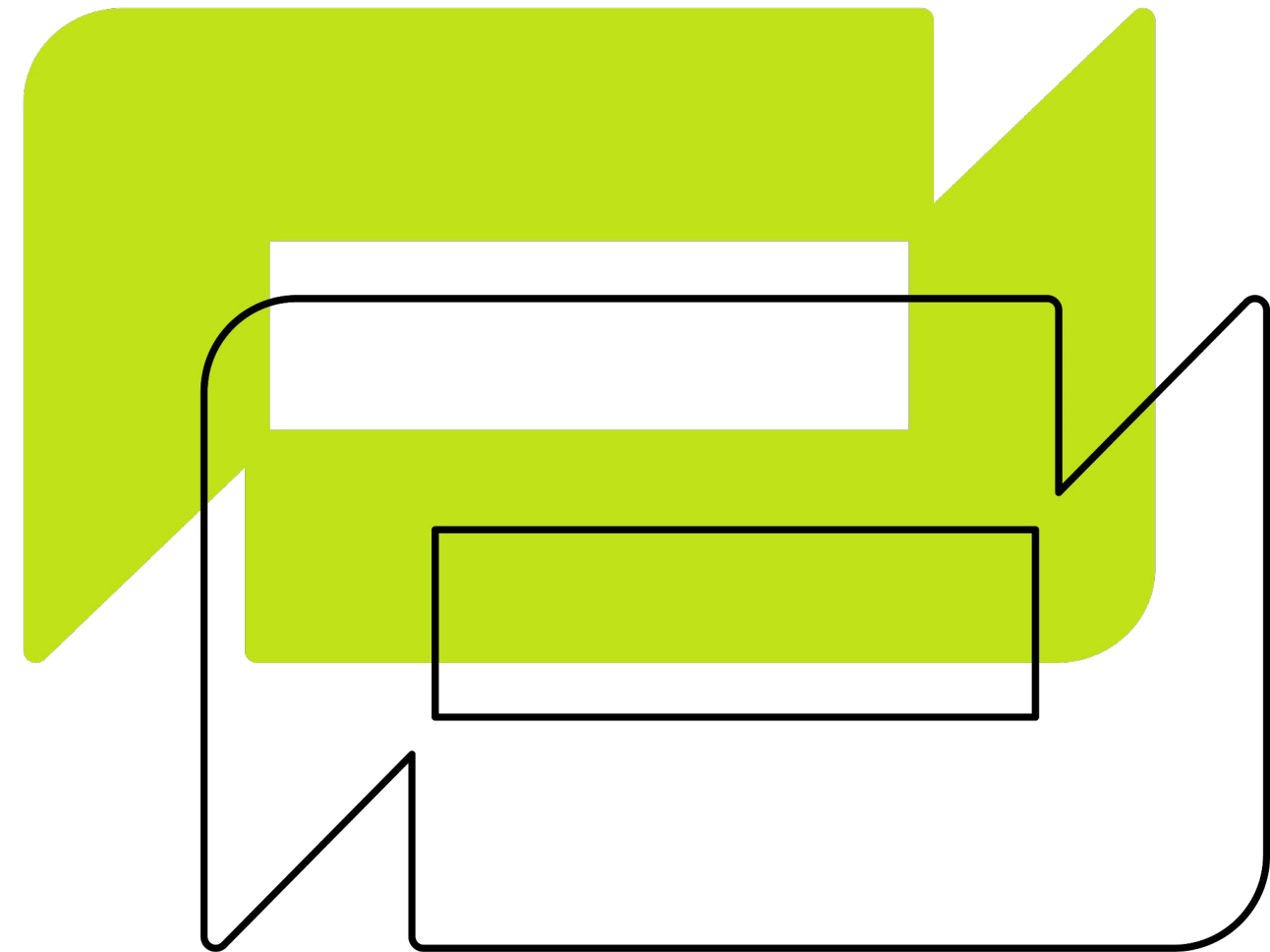
Fatores como entrega rápida, variedade de produtos e embalagens de presente na entrega podem superar as expectativas dos clientes. Use também nossos banners de Dia das Mães para destacar a sua loja virtual e chamar a atenção dos consumidores.

25 **Dia do orgulho nerd**

Os fãs de artigos geeks impulsionam um mercado aquecido no nicho nerd, movimentando milhares de reais todos os anos. Canecas, revistas em quadrinhos, livros, camisetas, bonecos e eletrônicos são alguns dos itens mais vendidos e nos quais você pode oferecer descontos especiais.



Insights



Trabalhar o e-commerce para o Dia das Mães é crucial para aproveitar ao máximo essa ocasião especial. Este é considerado um dos maiores eventos sazonais do comércio do primeiro semestre, por movimentar milhões todos os anos.

O Dia das Mães já é o segundo evento comercial mais importante do ano para muitos varejistas, ficando atrás apenas no Natal.



Antecipação de Calendário

Comece a comunicar suas ações de dia das mães com antecedência, nós recomendamos a partir desta última semana de abril **começando pelo dia 22/04 até o dia 12/05**. Com isso prepare seu E-Commerce com:

- Banners
- Cupons
- Produtos
- Ofertas
- Categoria especial

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	



Estratégias

- Defina seus produtos ABC, garanta profundidade de estoque
- Produtos encalhados, promovam ações especiais para estes produtos
- Defina as ofertas comerciais, cupons temáticos, desconto DE R\$XX POR R\$YY, descontos progressivos, frete grátis, compre e ganhe.
- Para sua base, trabalhe desconto Regressivo, incentivando a antecipação de compra com um desconto maior para quem fizer os pedidos adiantados.
- Aqueça sua audiência: aumente a frequência de postagens no feed + stories + reels com o tema. Trabalhe bastidores e provas social em caso de loja física, dispare E-mail Marketing e mensagens em WhatsApp.
- Prepare seu site: Banner da Home comunicando as ofertas, Categoria especial dia das mães.
- Prepare bons criativos: Carrossel, imagem única e vídeos dos produtos que serão anunciados, produza copos com foco em presente, destacar na ancoragem de preços com selo de dia das mães.

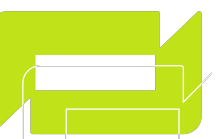


Gatilhos e Comunicação

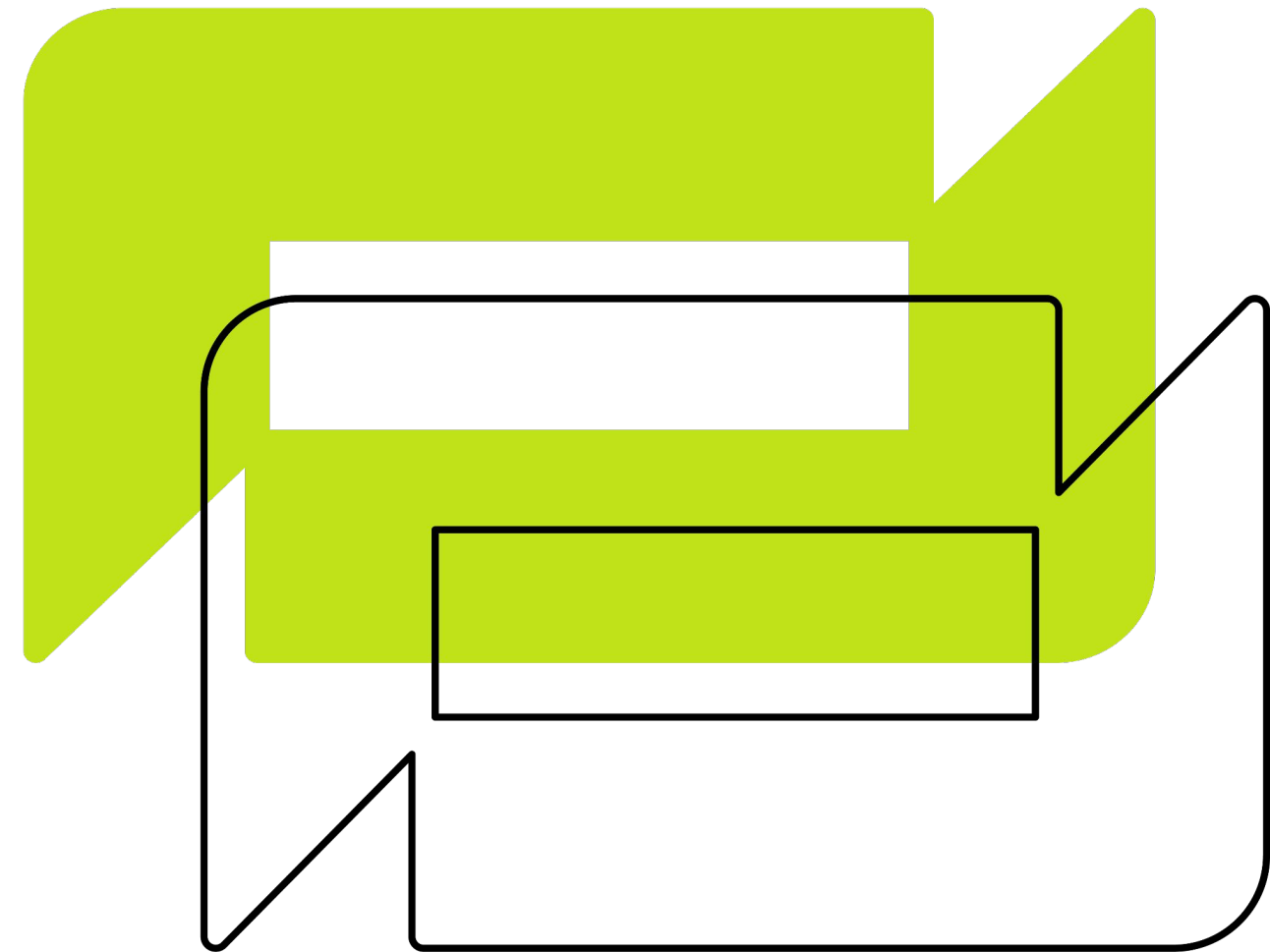
Em termos de comunicação e linguagem dos gatilhos, muitas empresas optam por **explorar o caráter emocional** do Dia das Mães, porém, buscando evitar estereótipos e clichês.

Crie comunicação não só para quem irá presentear, mas também para aquelas mães que aproveitam a data para se presentear. Segundo pesquisa da GlobalWebindex, os principais motivos para as mães finalizar uma compra são: frete grátis, processo de compra rápido e resenha de outros consumidores. Claro que oferecer algo adicional, como um cupom exclusivo pode ajudar muito na conversão, além de permitir posterior mensuração da efetividade da sua ação.

Caso seu e-commerce não tenha produtos presenteáveis no Dia das Mães, ainda assim aproveite a oportunidade para reforçar o relacionamento, simplesmente parabenizando as mães presentes na sua lista de contatos.



Exemplos



Banners e Categoria dia das mães



FEMININO MASCULINO INFANTIL LINHA COMPLETA PRESENTES PROMOÇÕES FAVORITOS MÃES DAS MÃES

DIA DAS MÃES

Viva a magia de voltar para o colo da sua mãe.

Assista ao filme e viva a magia do Dia das Mães:



CA

Dia das Mães

CA

BLUSAS CALÇAS E SAIAS CALÇADOS E BOLSAS COLEÇÃO COMPLETA



especial inverno

ganhe R\$20

nas compras acima de R\$200

APROVEITE



Banners e Categoria dia das mães



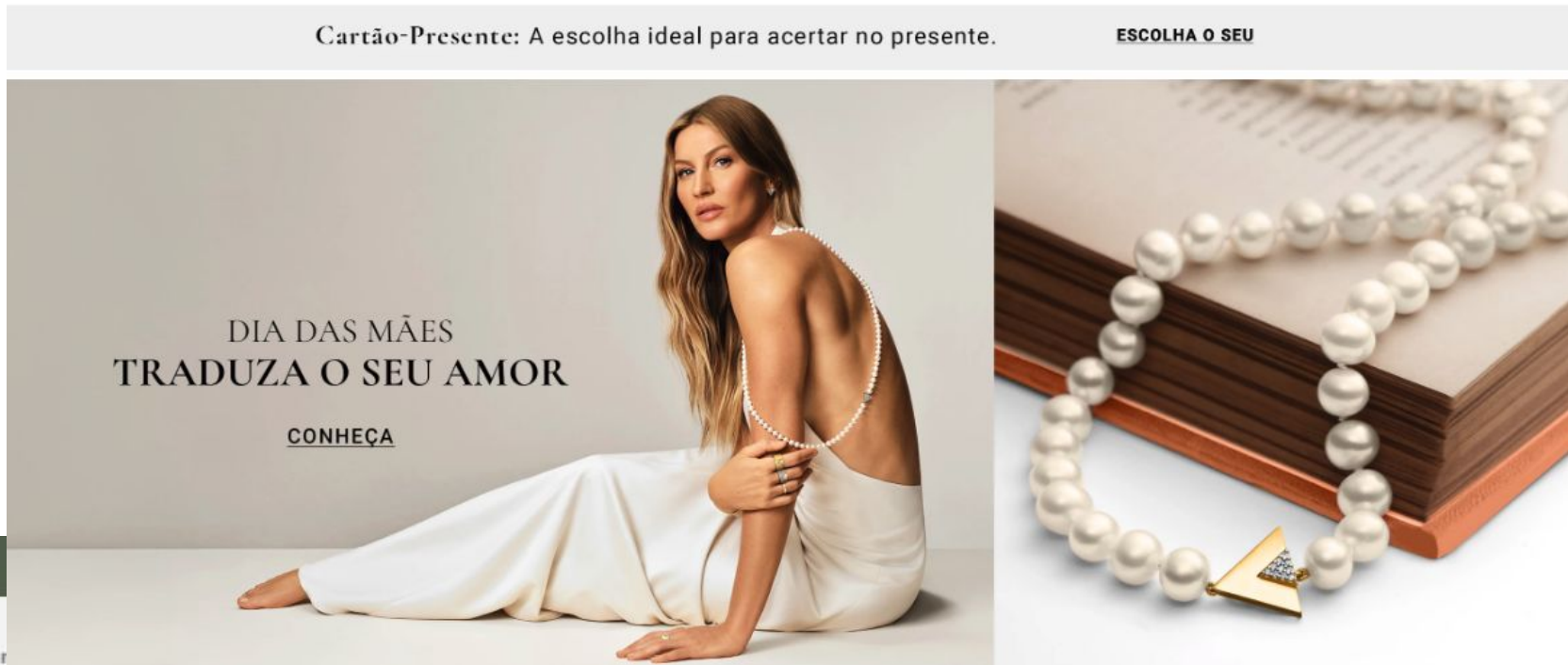
Políticas e Frete: Para sua maior segurança, oferecemos as [Políticas de Privacidade](#) e [Condições de Uso](#) do site. Ao continuar navegando pelo site, você está ciente e de acordo com elas. [Ler sobre as Políticas de Privacidade e Termos de Uso.](#)

FLASH PROMO Adicione itens ao presente da sua mãe com até **70% OFF**

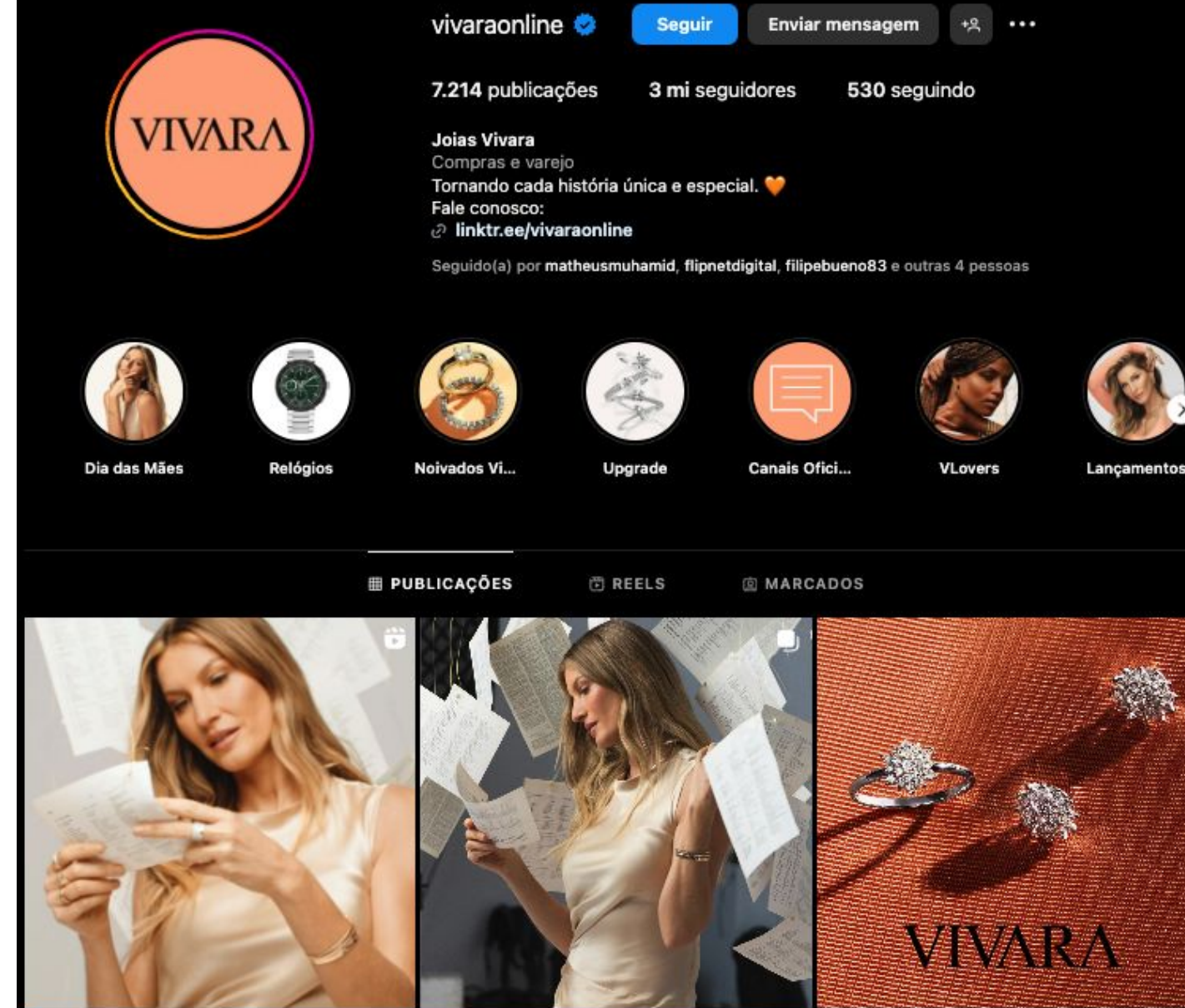
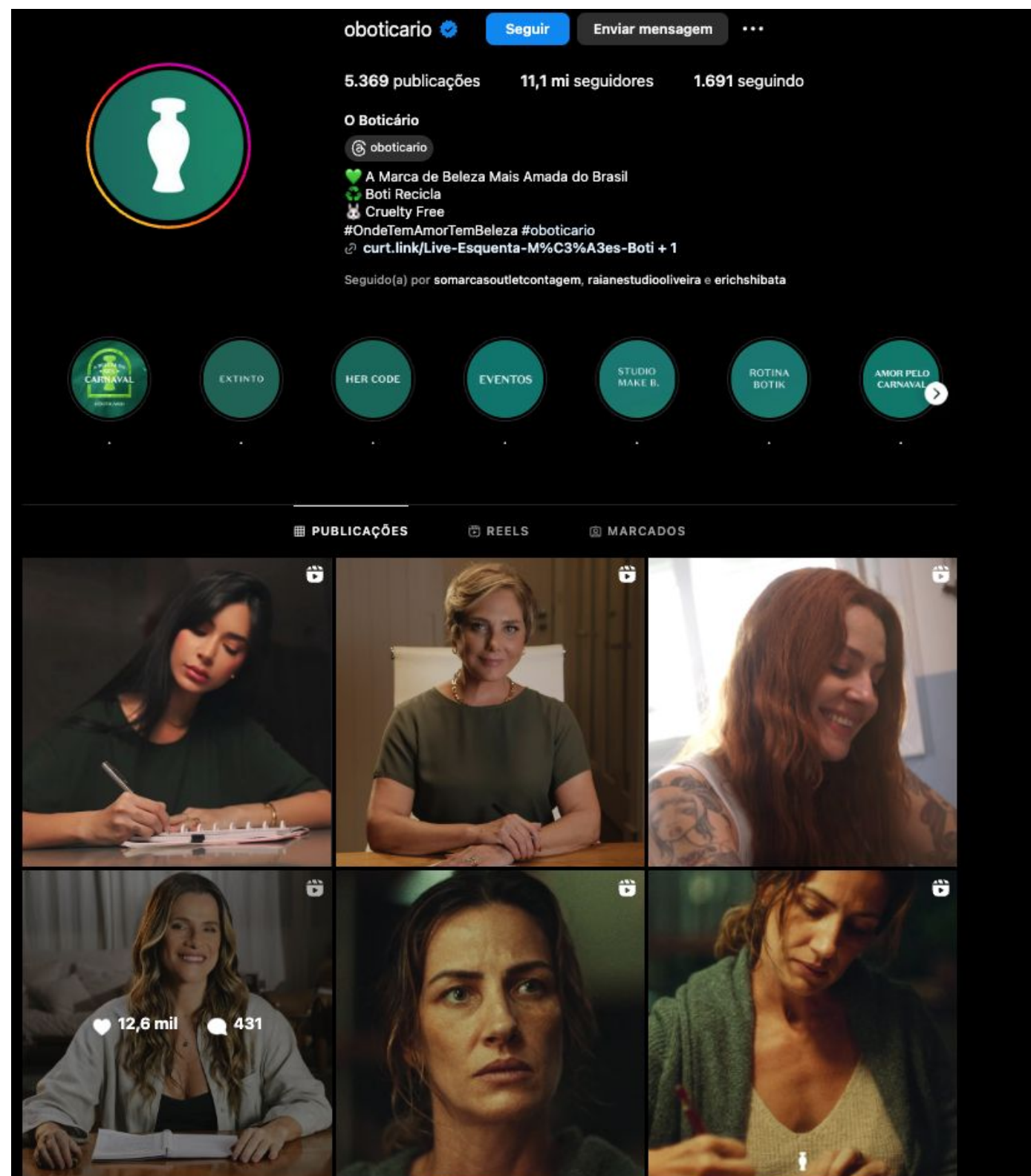
Presente é o Boticário **LANÇAMENTOS PROMOS PRESENTES PERFUMARIA CORPO E BANHO MAKE CABELOS SKINCARE PETS BLOG MARCA**



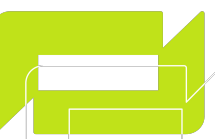
Consulte kits participantes da campanha. Sujeito a disponibilidade de estoque. Imagens meramente ilustrativas.



Jornada Social



- Gere conexão com sua audiência com conteúdos expressivamente emocionais.
- Crie Destaques Exclusivos para a data
- Aumente a Frequência de Stories com as ofertas comerciais da data



Criativos

O BOTICÁRIO

DIA DAS MÃES

EMOCIONE E SURPREENDA



COMPRE COM UM REVENDEDOR

Imagens meramente ilustrativas

SHEIN #MãeEstBossaSHEIN



Mais de 150 mil de itens em promoção

COMPRE AGORA

ITUNES.APPLE.COM
Celebre o Dia das Mães
com SHEIN

Shop Now

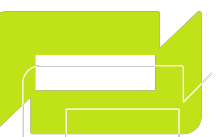
SHEIN



Mais de 150 mil de itens em promoção

COMPRE AGORA

ITUNES.APPLE.COM
Celebre o Dia das Mães
com SHEIN



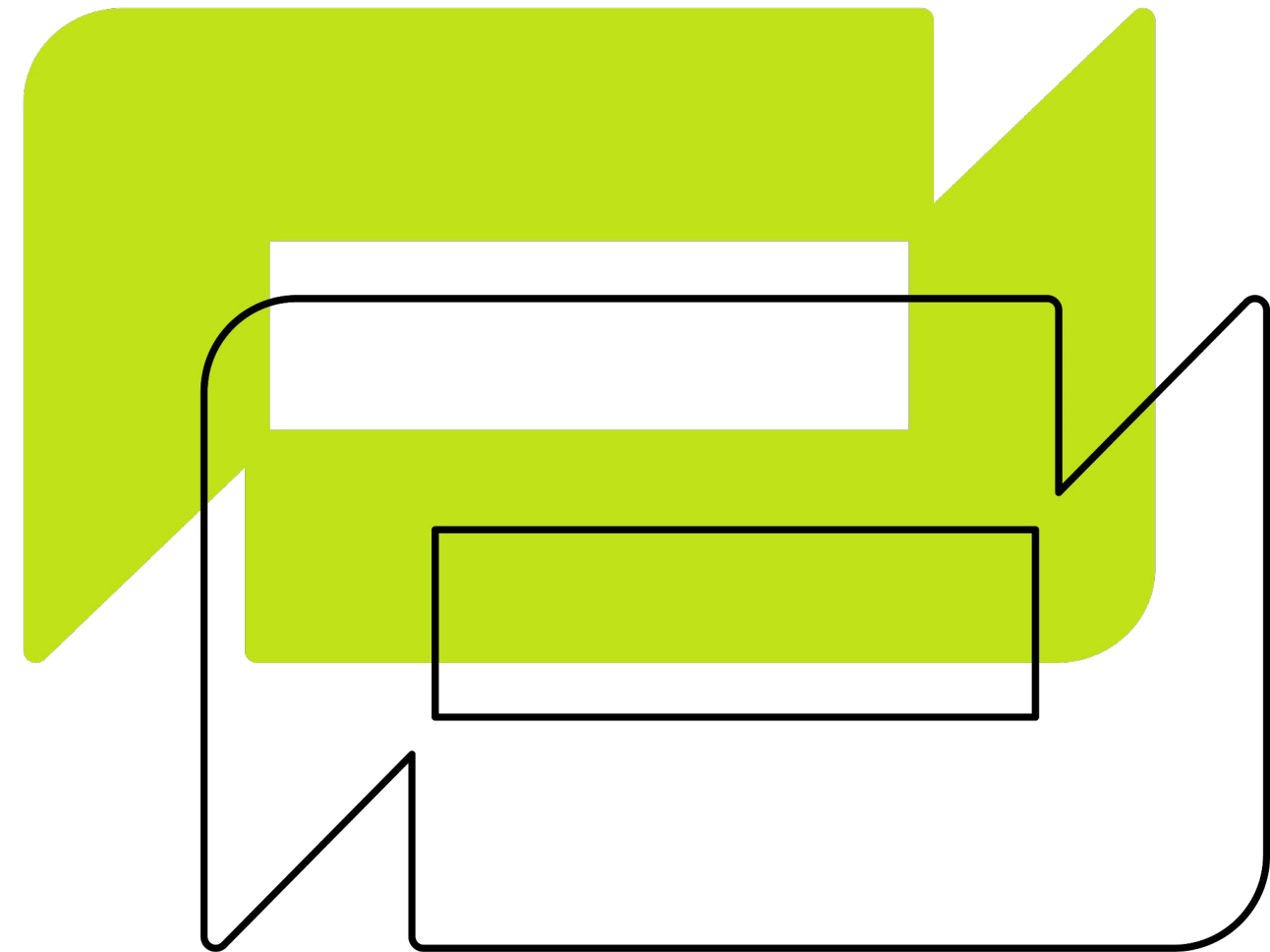
Criativos



Criativos



**Quer melhorar seus
resultados de venda?**



Levls Performance

- Dificuldade em Vender mais
- Dificuldade em Aumentar a Lucratividade
- Dificuldade em Escalar as vendas
-

Vamos Conversar para levar o seu E Commerce para outro nível!

[CLIQUE PARA PERFORMANCE COMMERCE](#)

[CLIQUE PARA MENTORIA LEVELS MAX](#)



Seja o **responsável pelo seu sucesso** e conte com a nossa **equipe.**

Vamos juntos ao próximo nível !

