

# Calendário Comercial 2025



**Maio**

2025

# Maio



Dom

Seg

Ter

Qua

Qui

Sex

Sáb

				1	2	3
4	5	6	7 Dia do Silêncio	8	9	10
11 Dia das Mães	12	13 Dia da Abolição da Escravatura	14	15 Dia Internacional da Família	16	17 Dia Internacional Contra a Homofobia
18	19	20	21	22	23	24
25 Dia do Orgulho Nerd e Dia da Toalha	26	27	28	29	30	31

# Top Campanhas

---

**11 Dia das Mães** 

---

7

- **Utilize Segmentação Avançada** para identificar clientes que já compraram itens de bem-estar (ex: difusores de aroma, chás relaxantes) e envie-lhes uma Newsletter com recomendações de fones de ouvido noise-cancelling e livros de meditação. Ajuste o título do e-mail com o Gerador de Assuntos IA, testando opções que transmitam calma e exclusividade;
- Crie um **Fluxo Customizado** que combine Produtos Recomendados e **Cross-Selling**: após o cliente visualizar fones de ouvido, envie um segundo e-mail sugerindo playlists relaxantes ou livros de meditação, incentivando uma "rotina do silêncio" completa;
- **Aplique Pós-Venda** para quem adquirir itens relacionados ao bem-estar, oferecendo um cupom dinâmico de desconto em um segundo produto complementar (como tapetes de yoga), medindo o impacto no **Índice de Qualidade** e ajustando a comunicação se necessário.

11

- **Utilize a Recomendação de Produtos** para criar kits personalizados com base no histórico de compras do cliente. Por exemplo, se ele comprou um creme facial anteriormente, recomende um kit "Spa em Casa" com máscara, velas aromáticas e um difusor de aromas;
- **Aplique o Programa de Fidelidade**: ofereça pontos em dobro nas compras para o Dia das Mães, incentivando clientes recorrentes. Combine isso a um fluxo de Recuperação de Carrinhos Abandonados, relembrando quem adicionou itens para presente e não finalizou, inserindo um **Cupom Dinâmico** de última hora e monitorando a eficácia no **Índice de Qualidade**;
- **Use Notificações Push** para clientes que visitaram a categoria "Presentes para Mães" nos últimos dias, reforçando a entrega expressa e prazos. Teste diferentes títulos emotivos com IA, analisando qual abordagem gera maior CTR.

13

- **Crie uma Newsletter especial**, usando IA para gerar um título que transmita respeito e conscientização. Destaque produtos de afroempreendedores, contando breves histórias no corpo do e-mail (**possível com o Editor Drag'n'Drop, incluindo blocos de texto informativos**);
- **Utilize Segmentação Avançada** para enviar a campanha primeiro a clientes que já se engajaram com campanhas sociais anteriores, aumentando as chances de conversão e engajamento;
- **Aplique Prova Social**, exibindo no site quantos clientes já apoiaram a causa neste mês. Depois, analise o Índice de Qualidade para ver se a taxa de abertura e clique cresce quando a campanha tem um apelo social mais forte.

15

- **Utilize Segmentação Avançada focando** em clientes que já compraram brinquedos, artigos infantis ou assinaram newsletters familiares. Envie um e-mail com Produtos Recomendados (jogos de tabuleiro, kits de piquenique, livros infantis), personalizando o assunto com IA para transmitir um tom acolhedor;
- **Crie um Pós-Venda**: após a compra de um jogo, envie um e-mail agradecendo e recomendando acessórios extras (Cross-Selling), como mantas de piquenique ou lancheiras, incentivando a continuidade da experiência familiar;
- **Monitore o Índice de Qualidade**. Caso a taxa de clique esteja baixa, teste outro pré-cabeçalho ou ofereça um Cupom Dinâmico de desconto, reforçando o valor da experiência em família.

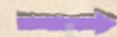
17

- Crie uma **Newsletter** informativa, explicando a iniciativa de doação e destacando itens temáticos. Utilize IA para criar um título sensível e inclusivo;
- Aplique **Cross-Selling**: após a compra de um item de temática LGBTQIA+, envie um segundo e-mail recomendando outros produtos que reforcem a diversidade, como livros sobre inclusão;
- Use **Prova Social** no site, exibindo quantas pessoas já apoiaram a causa. Depois, examine o **Índice de Qualidade**: se a taxa de abertura for alta, considere manter o tom inclusivo em campanhas futuras. Caso contrário, teste variações de pré-cabeçalho com IA para aumentar a relevância.

25

- **Utilize Segmentação Avançada** para encontrar clientes que já compraram itens nerd/geek e envie uma Newsletter segmentada oferecendo descontos exclusivos. **Aplique IA para criar um assunto divertido**, remetendo a frases de obras icônicas ("Don't Panic! É o Dia da Toalha!");
- **Crie Pop-ups Customizados com um Cupom Dinâmico** "DIADETOALHA", válido somente nesse dia, e monitore as taxas de conversão pelo Relatório On-Site;
- **Aplique Cross-Selling**: se o cliente comprou um jogo de tabuleiro, recomende camisetas da mesma franquia. Avalie o Índice de Qualidade para descobrir quais categorias geram mais cliques e ajuste as recomendações futuras.

## CASE DE SUCESSO: SARAH CHOFAKIAN



A marca de calçados Sarah Chofakian, apostou na comunicação via WhatsApp e e-mail para promover uma campanha de cashback em dobro, na semana do Dia das Mães.

### RESULTADO:

**MAIS DE 228 CLIENTES RECEBERAM A MENSAGEM NO CELULAR, COM UMA TAXA DE ABERTURA DE 58%.**

**UMA RECEITA DE MAIS DE R\$ 17.000 EM VENDAS DIRETAS POR E-MAIL, COM DUAS NEWSLETTERS, SETE MIL CLIENTES IMPACTADOS E UMA TAXA DE CONVERSÃO DE 9%.**

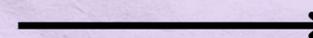


# DICAS

## DE COMUNICAÇÃO PARA O MÊS DAS MÃES

# MAI 2025

[www.edrone.me/pt](http://www.edrone.me/pt)  
[@edronebrasil](https://twitter.com/edronebrasil)



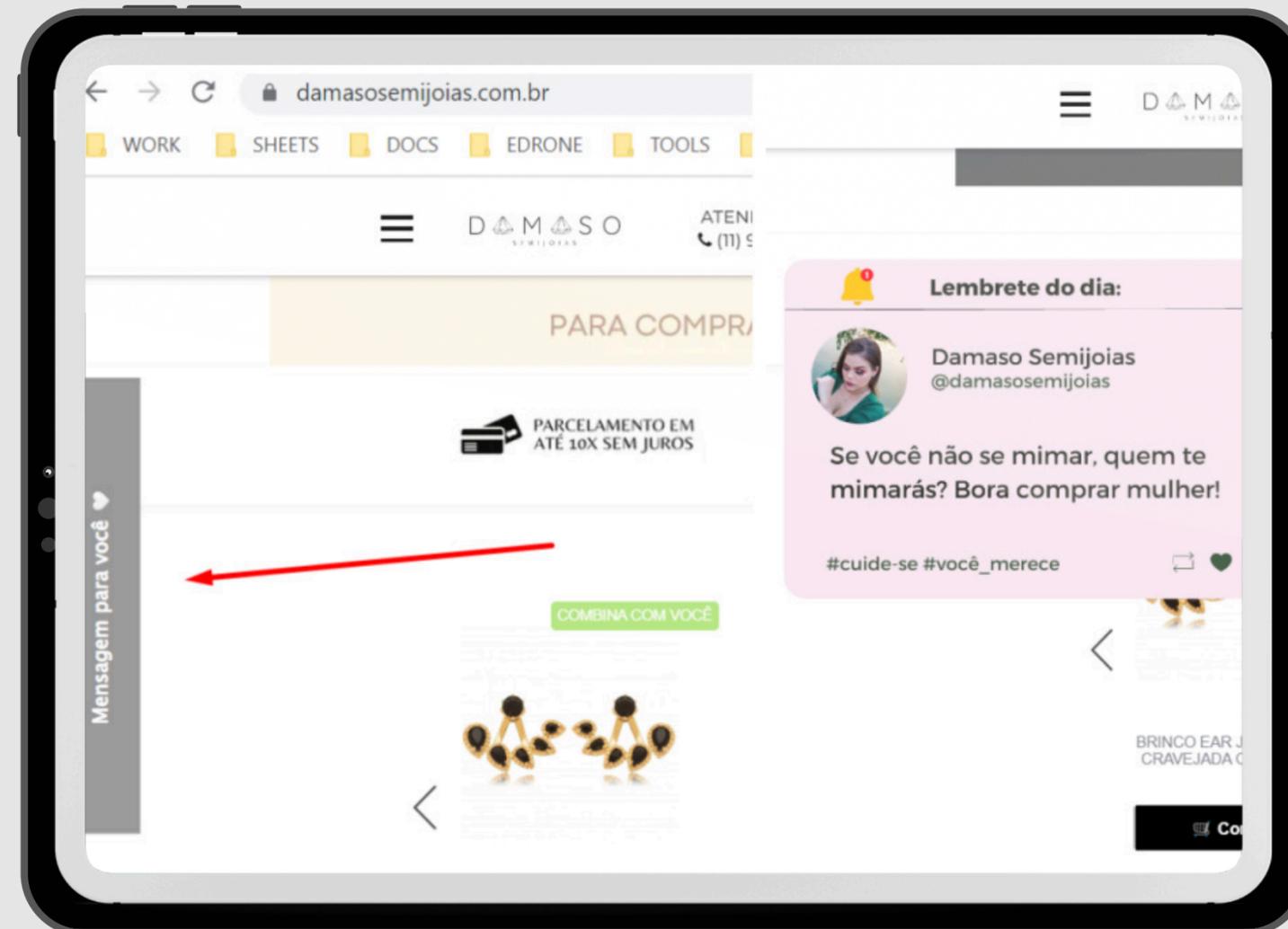
## Marketing onsite para o dia das mães

O primeiro passo para preparar uma loja virtual para o Dia das Mães é ajustar o layout do site para que o cliente lembre da data ao acessar a página e sintam-se estimulados a fazer a compra.

Aposte em imagens, ícones e cores que remetam às mães e despertem emoção nos usuários.

Em seguida, destaque promoções especiais para a data comemorativa usando banners ou pop-ups para e-commerce.

O objetivo aqui é chamar a atenção do usuário para os diferenciais da sua loja como Kits Especiais para Dia das Mães, Promoções, Frete Grátis ou Entrega Rápida.



# E-mail Marketing para o dia das Mães

Para se destacar em meio aos milhares de e-mails que seus clientes vão receber, aposte em um título criativo, use o nome do cliente na saudação e ofereça vantagens especiais para os inscritos.

**Lembre-se: o e-mail marketing pode aumentar em 138% as vendas online, segundo pesquisa da Convince and Convert (consultoria de mídia digital).**

Aposte em e-mails que despertem emoções nos clientes e estimulem a compra, lembre-se de incluir um CTA que chame o consumidor para acessar as ofertas do site.

