

# Calendário Comercial 2025



**MARÇO**

# Top Campanhas

---

- 1 Dia Internacional da Mulher**
  - 2 Dia Mundial do Consumidor**
-

2025

# Março

≡ *edrone*

Dom

Seg

Ter

Qua

Qui

Sex

Sáb

						1
2	3	4 Terça-feira de Carnaval	5	6	7	8 Dia Internacional da Mulher
9	10 Dia do Sogro	11	12	13	14	15 Dia Mundial do Consumidor
16	17	18	19	20 Dia Internacional da Felicidade Início do Outono	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

4

- Aplique **Recuperação de Carrinhos Abandonados** com um senso de urgência (Timer no Pop-up) reforçando a entrega rápida;
- Segmente clientes que visualizaram itens de Carnaval na última semana, enviando **Notificações Push** lembrando que o prazo de envio expresso encerra em breve;
- Ajuste o **Programa de Fidelidade** para clientes que sempre compram acessórios festivos, oferecendo pontos extras e analisando se a taxa de conversão melhora por meio do Índice de Qualidade.

8

- Use a **Segmentação Avançada** para criar segmentos específicos, por exemplo, clientes que já compraram produtos do segmento feminino nos últimos 90 dias, e envie uma **Newsletter criada no Editor Drag'n'Drop** com títulos e pré-cabeçalhos gerados por IA, garantindo máxima relevância;
- Aplique o **Programa de Fidelidade**: clientes que já investiram em skincare podem receber um cupom dinâmico de agradecimento personalizado, aumentando a recompra durante a data;
- **Combine Cross-Selling com Produtos Recomendados**: após a compra de um cosmético, envie automaticamente um e-mail sugerindo livros de relaxamento ou roupas confortáveis, criando um mini "ecossistema" de bem-estar. Avalie a eficácia com o Índice de Qualidade, comparando métricas a campanhas anteriores.

10

- Utilize **Produtos Visualizados** para enviar um e-mail específico com itens que o cliente já demonstrou interesse (churrasqueiras portáteis, kits de barbearia) antes da data, reforçando o tom humorístico no texto com ajuda do Gerador de Assuntos IA;
- Crie um **Pop-up Customizado** que apareça quando o cliente visita produtos da categoria masculina, oferecendo um **cupom estático "MELHORSOGRO"** válido somente até a data;
- Após a compra, configure um **Pós-Venda** para agradecer e sugerir um acessório complementar (via **Cross-Selling**). Monitore se houve aumento no ticket médio por meio do relatório do Índice de Qualidade e ajuste a linguagem do CTA se necessário.

15

- **Integre Recuperação de Clientes e Smart Engage**: antes da data, envie e-mails para clientes inativos com um cupom dinâmico de retorno, depois inclua aos poucos mais clientes não engajados para tentar reativá-los. Avalie quantos voltam a comprar;
- Crie um **Fluxo Customizado**: primeiro e-mail com contagem regressiva (usando Timer no Pop-up em seu site), segundo e-mail mostrando produtos mais vendidos (Produtos Recomendados) e o terceiro reforçando o cupom exclusivo para clientes VIP;
- Utilize o **Programa de Fidelidade** para oferecer pontos dobrados neste dia, incentivando compras maiores. Em seguida, analise o **Índice de Qualidade** comparando CTR, OR e CTOR com períodos anteriores para medir o impacto.

20

## Dia Internacional da Felicidade

- Use **Segmentação Avançada** para focar em clientes que recentemente compraram itens de autocuidado, enviando-lhes recomendações de novos produtos relacionados (chá relaxante, velas aromáticas) por meio da Recomendação de Produtos;
- **Configure Pós-Venda**: após a primeira compra de um item de bem-estar, envie um e-mail de agradecimento com um cupom dinâmico incentivando a próxima compra, mantendo o clima de felicidade;
- **Teste diferentes abordagens de assunto no e-mail com o Gerador de Assuntos IA** (um tom mais aconchegante ou mais animado) e acompanhe o resultado no Índice de Qualidade, ajustando o tom de voz de acordo com o engajamento.

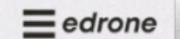
20

## Início do Outono

- Crie um **Web Layer (Banner)** temático de outono, usando um slider com ofertas específicas. Ao mesmo tempo, aplique Pop-ups Customizados oferecendo um cupom de boas-vindas à nova estação;
- Use **Cross-Selling**: se o cliente comprar um suéter, recomende um cachecol ou uma bota, tudo automatizado em um fluxo de Pós-Venda, incentivando um "look outonal" completo;
- Segmente clientes que compraram roupas de verão e ofereça agora produtos transicionais (casacos leves). Teste diferentes CTAs com o **Gerador de Assuntos IA** e monitore o **Índice de Qualidade** para ver qual abordagem gera mais conversões.



## DIA DO CONSUMIDOR 2023



Veja como foi a primeira quinzena de março entre as lojas virtuais de pequeno e médio porte



342.644

E-mails enviados por loja



789

Pedidos por loja



R\$ 208.531

Faturamento por loja

### DADOS POR SETOR

Maiores variações no faturamento médio por loja entre 01 - 15/03/2023 vs. 01 - 15/02/2023



+20,6% Móveis

+8,4% Acessórios de Viagem

+5,7% Artigos Religiosos



-23,4% Artigos esportivos

-18,9% Saúde

-17,5% Casa e Jardim

FONTE: edrone Brasil. Dados baseados nas médias dos resultados obtidos pelas lojas virtuais clientes da edrone no Brasil entre 01 e 15/03/2023.

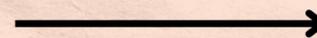


# IDEIAS

DE NEWSLETTERS PARA  
DATAS FORA DO COMUM

MAR 2025

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





# Início do Outono

## 20.03.2025

🍂 **Boas-vindas ao Outono! Renove seu estilo** 🍂

Nova estação, novo look! O calor vai dando espaço a brisas mais frescas – e é o momento perfeito para atualizar o guarda-roupa com peças que acompanham essa transição.

🛍️ **Oferta especial para você**

Use **OUTONO20** e aproveite **20% OFF** em casacos leves e peças ideais para a meia-estação.

**#edronenaprática**

🍁 **Produtos Recomendados:** Sugira casacos e roupas versáteis com base nas compras de verão do cliente.

🕒 **Crie urgência:** Configure uma contagem regressiva para promoções de troca de estação.

🎯 **Segmente estrategicamente:** Alcance quem comprou roupas de verão e sugira itens perfeitos para os dias mais frescos.

🧥 **Prepare-se para a nova temporada com conforto e estilo!**



🍂 **Boas-vindas ao Outono! Renove seu estilo** 🍂

Nova estação, novo look! O calor vai dando espaço a brisas mais frescas - e é o momento perfeito para atualizar o guarda-roupa com peças que acompanham essa transição.

🛍️ **Oferta especial para você**

Use **OUTONO20** e aproveite **20% OFF** em casacos leves e peças ideais para a meia-estação.

🧥 **Prepare-se para a nova temporada com conforto e estilo!**

[IR À LOJA](#)





# Dia Internacional da Felicidade

## 20.03.2025

😊 **Celebre o Dia Internacional da Felicidade!** ☀️

A felicidade está nos pequenos momentos – aquele chá quentinho, um aroma relaxante, um instante só seu. Hoje é o dia perfeito para se presentear com mais bem-estar!

🎁 **Mimos para o seu momento feliz**

Use FELICIDADE15 e ganhe 15% OFF em chás especiais, velas aromáticas e outros produtos para o seu ritual de autocuidado.

### #edronenaprática

🌟 **Segmentação Avançada:** Alcance clientes que compraram recentemente produtos de autocuidado e sugira novas formas de bem-estar.

🧠 **Recomendação de Produto:** Personalize a oferta com itens que combinam com as preferências do cliente.

🕒 **Crie uma experiência única:** Encoraje pequenos rituais diários que aumentam a felicidade e o equilíbrio.

