


Dia das Mães no e-commerce:

antes de planejar,
você precisa conhecer
as mulheres.



Índice Interativo

Introdução	3
O que as mulheres querem?	4
Planejamento	6
Estratégia	8
Templates	12



Introdução

O Dia das Mães é uma das datas mais significativas para o comércio nacional. No ano de 2022, houve um aumento de 18% nas vendas em comparação com o ano anterior, conforme relatado pela Cielo.

No setor do comércio eletrônico, o crescimento também foi de 18%. Mesmo em meio a um cenário econômico desafiador, há uma expectativa de que os consumidores redobrem suas demonstrações de carinho e presenteiem suas mães com produtos que expressem todo o amor merecido. Em 2024, esta celebração ocorrerá em 12 de maio.



Afinal, o que as Mães querem?

À medida que o tempo avança, é possível notar mudanças no comportamento das mulheres em relação aos seus padrões de compra e consumo, assim como em sua busca por uma representação na sociedade que reflita seus desejos.

Nos próximos capítulos, abordaremos estratégias de planejamento, conteúdo e insights para auxiliá-lo na criação de campanhas eficazes.

Olhando por essa perspectiva, percebemos que as propagandas atuais não conseguem captar a realidade das mães. **Muitas vezes, elas são retratadas através de estereótipos como a "mãe perfeita" ou a "mãe heroína".**

Quando questionadas sobre como gostariam de ser representadas, **a maioria das mães apontou para a importância de uma representação mais autêntica**, mostrando os desafios e medos da maternidade, além de seus interesses e identidades fora do papel de mãe.

Antes de serem mães, elas são mulheres - fortalecer o vínculo emocional das mães e mulheres em geral com a marca/produto.

Planejamento —

Para planejar o Dia das
Mães você precisa
conhecer as mulheres.

**No ano passado
tiveram dois
grandes picos de
vendas, o primeiro
foi quinze dias antes
da data e outro, em
cima da hora.**

É crucial iniciar a jornada com o consumidor antes da data, comunicando os produtos com antecedência. Essa jornada do consumidor se concentra em três fases:

Atração: Captar a atenção das pessoas para a marca e iniciar a jornada.

Construção de confiança: Apresentar soluções que despertem o interesse do público.

Relacionamento: Concluir a venda e transformar o consumidor em cliente, oferecendo incentivos que os levem à compra.

Estratégia



**Depois do planejamento,
agora é o momento de
colocar em prática o
plano de ação.**

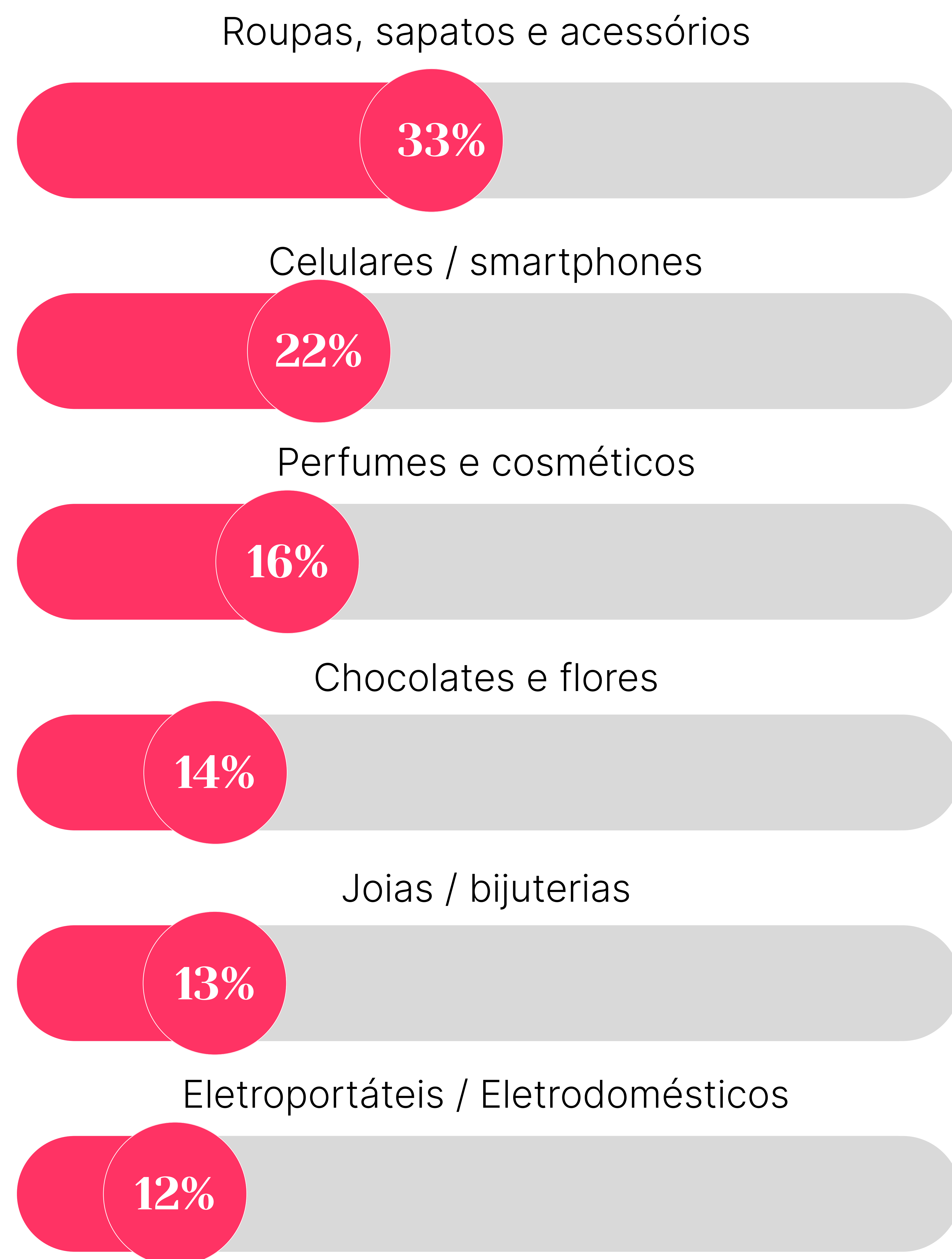
Moda, acessórios, beleza e saúde são algumas das categorias que ano após ano estão crescendo na data, porém eletrodomésticos ainda é bem forte também.

É fundamental aderir a prazos estritos, especialmente para a entrega de material de mídia. Estabelecer limites claros para a criação, aprovação e publicação desses materiais é essencial.

Durante o final de março e ao longo de abril, a maioria dos consumidores recorre a mecanismos de busca para pesquisar os melhores preços, opções e qualidade dos produtos. **É indispensável garantir presença em mídias pagas durante esse período.**

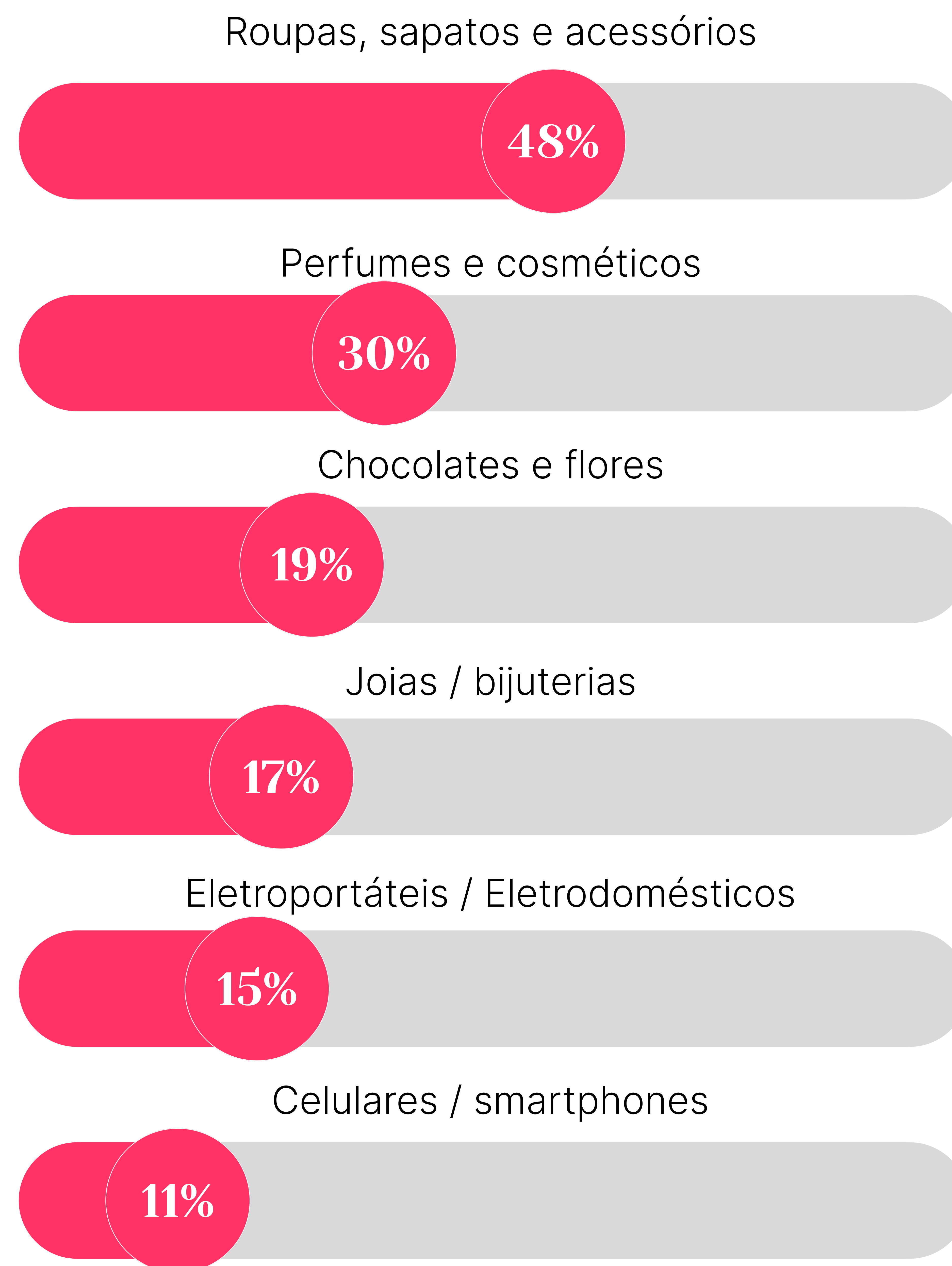
Mães

Quais presentes você gostaria de ganhar no próximo Dia das Mães?



Filhos

O que você pretende comprar de presente de Dia das Mães esse ano?



**60% dos
consumidores
pretendem comprar
em ecommerce no
Dia das Mães**

Templates —

**Agora é hora de colocar
em ação tudo aqui que
vimos anteriormente.**



ofertas por tempo limitado • Corre e aproveite!

especial
mês das
mães!
de ofertas!



**Nas compras acima
de R\$ 50,00, ganhe
um vale presente
para presentear
sua mãe.**

Ofertas incríveis
para todos os estilos

dia das
Mães

Tudo em **10x**
sem juros





30%OFF em
nosso site.
**Aproveite o
seu dia.**

12.maio dia da
**feliz dia
mamae**

12 de maio



feliz dia das
mães



Hoje é o seu dia e você deve comemorar da melhor forma.
Aproveite o seu dia com **25% de desconto** em nossa
categoria de cosméticos. Fique ainda mais linda
nesse dia tão especial.





feliz
dia das
mães!

Use o cupom
MAEZONA e
ganhe 15%OFF
em todo o nosso
site.

