

E-BOOK DIA DO CONSUMIDOR

Inspirações para você criar diversas campanhas e atingir seus clientes.



CONTEÚDO

INTRODUÇÃO	3
O que é o dia do consumidor?	3
Dados do e-commerce Brasil	4
Métricas edrone Brasil	5
INSPIRAÇÕES	6
Promoções e mega desconto	7
Frete grátis	8
Mensagem direta	9
Pop-Up temático	10
Gerar motivação	11
Bônus	12

O QUE É O DIA DO CONSUMIDOR?

O Dia do Consumidor é uma data celebrada anualmente em **15 de março**, que surgiu nos Estados Unidos e não foi criada com a finalidade de aumentar vendas, mas sim de exigir mais direitos para os consumidores.

Em 15 de março de 1962, há exatos 60 anos, o ex-presidente do país, John F. Kennedy, proferiu um discurso em que defendia os direitos básicos dos consumidores, como ter acesso a informações, poder de escolha e ser ouvido.

Mais tarde, a fala, considerada um marco, serviu de inspiração para a instituição do Dia do Consumidor, que passou a ser celebrado a partir de 15 de março de 1983. Desde então, o evento tem sido comemorado todos os anos na mesma data. Na ocasião, organizações de defesa dos consumidores pedem que os direitos básicos sejam respeitados e protestam contra práticas de mercado abusivas.

No Brasil, as discussões sobre os direitos dos consumidores ganharam força na década de 1990, quando foi instituído o Código de Defesa do Consumidor (CDC), legislação que traz orientações para consumidores que se sintam lesados em relações comerciais.

DADOS DO E-COMMERCE BRASIL

O faturamento do e-commerce no Brasil em 2023 foi de **R\$ 185,7 bilhões**, segundo dados da Abcomm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico), com Ticket Médio de **R\$ 470,00** (um crescimento de 2% em relação ao ano anterior), **395 milhões de pedidos** e **87,8 milhões de consumidores virtuais**.



A edrone registrou mais de 300 mil e-mails enviados entre 1 e 15 de março, com um faturamento médio de mais de **R\$ 200 mil** por loja, totalizando **R\$ 38.369.772,95** no período. A plataforma polonesa atende quase 200 clientes no Brasil, de diferentes portes e segmentos.

MÉTRICAS EDRONE BRASIL

Entre os setores que registraram o maior crescimento no faturamento médio por loja em comparação com a primeira quinzena de fevereiro estão móveis, acessórios de Viagem e Artigos Religiosos.

DIA DO CONSUMIDOR

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



342.644

E-mails enviado 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



INSPIRE-SE

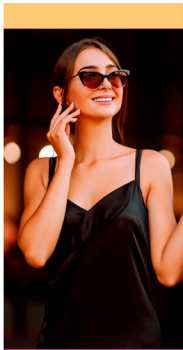


PROMOÇÕES E MEGA DESCONTO

Essa é uma maneira tradicional de criar uma campanha para o Dia do Cliente. Empresas de diferentes setores investem em ações desse tipo.

SUA LOGO

CATEGORIA 1 | CATEGORIA 2 | CATEGORIA 3



COMEÇOU!
SEMANA DO **CONSUMIDOR**

Mais de 500 produtos com até

50%OFF

QUERO DESCONTO



2

FRETE GRÁTIS

Frete grátis é uma ação básica e que sempre dá certo em qualquer data comemorativa. Outra opção que chama bastante atenção é fixar o valor em R\$ 0,99 para qualquer região do Brasil.

SUA LOGO

CATEGORIA 1 | CATEGORIA 2 | CATEGORIA 3

DIA DO
CONSUMIDOR!

**FRETE
GRÁTIS**

Para todo o Brasil.

[QUERO FRETE GRÁTIS](#)

Aproveite a oferta de FRETE GRÁTIS
no Dia do Consumidor.



3

MENSAGEM DIRETA AOS INSCRITOS

Um jeito simples de demonstrar gratidão aos clientes e dizer o quanto eles significam para a empresa é enviar mensagens de agradecimento, isso fará com que eles se sintam especiais,



4 POP-UP TEMÁTICO

Adicione um pop-up no e-commerce para chamar atenção para a data. Na hora de estruturá-lo, escreva frases curtas, chamativas e que incentivam alguma ação.

Utilize o pop-up para oferecer um benefício para o consumidor, seja um cupom de desconto, cashback, um brinde ou uma amostra grátis. Capriche no design!



5

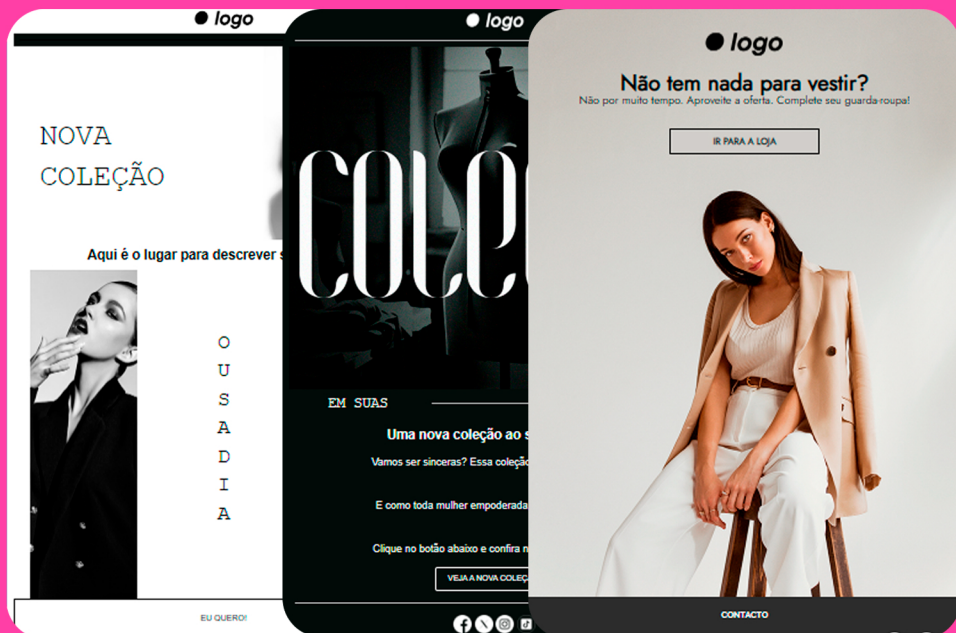
GERE MOTIVAÇÃO EM SEUS CLIENTES

Motive os clientes inscritos em sua newsletter a não apenas fazer compras durante a comemoração do Dia do Consumidor. Faça com que ele volte sempre em sua loja, informando-o que ele pode acumular pontos de fidelidade e usá-los ao longo do ano.



BÔNUS

Está faltando tempo para fazer criações exclusivas? Inspire-se com modelos para Newsletters e elementos no site que você pode colocar no site de sua loja!





www.edrone.me | hello@edrone.me