

Calendário Comercial 2025



ABRIL

2025

Abril

≡ *edrone*

Dom

Seg

Ter

Qua

Qui

Sex

Sáb

		1 Dia da Mentira	2	3	4	5
6	7 Dia Mundial da Saúde	8	9	10	11	12
13	14 Dia Mundial do Café	15	16	17	18 Sexta-feira Santa	19 Sábado de Aleluia
20 Páscoa	21	22 Dia da Terra	23 Dia Mundial do Livro e dos Direitos Autorais	24	25	26
27	28 Dia da Sogra	29	30			

Outras datas comerciais de Abril

7 de abril – Dia Mundial da Saúde

Uma excelente oportunidade para **farmácias, academias, marcas de bem-estar e alimentação saudável**. Campanhas podem focar em dicas de autocuidado, descontos em produtos saudáveis e incentivos para um estilo de vida equilibrado.

14 de abril – Dia Mundial do Café

Se você vende **café ou acessórios relacionados**, esse é o momento perfeito para campanhas de degustação, promoções e kits especiais. **Marcas de panificação e confeitarias** também podem surfar na onda, criando combos de café com doces.

22 de abril – Dia da Terra

Sustentabilidade nunca esteve tão em alta. **Empresas que possuem práticas ecológicas** podem aproveitar para contar sua história, lançar produtos sustentáveis ou incentivar o consumo consciente.

23 de abril – Dia Mundial do Livro e dos Direitos Autorais

Para **livrarias e editoras**, essa data é obrigatória! Mas e-commerce em geral pode **explorar o conceito de aprendizado e conhecimento**, sugerindo conteúdos, listas de leitura ou até brindes

28 de abril – Dia da Sogra

Uma data leve e divertida, perfeita para campanhas de presentes! **Cosméticos, chocolates** (se sobrar da Páscoa, rs), **joias** e experiências como jantares e spas são ótimos produtos para promover nesse dia."

1

- **Crie um Pop-up Customizado** brincando com a "promoção falsa": exiba um suposto desconto absurdo e, ao clicar, revele o cupom real (ainda vantajoso) **usando Cupom Dinâmico**;
- **Utilize Notificações Push** com mensagens enigmáticas, despertando curiosidade e levando o cliente a explorar mais o site;
- Ao finalizar a campanha, consulte o **Índice de Qualidade** para verificar se o humor aumentou a taxa de abertura. Caso contrário, teste outro título com IA na última hora para impulsionar a taxa de cliques.

7

- **Crie um Fluxo Customizado**: no primeiro e-mail, compartilhe dicas de exercícios caseiros e, no segundo, apresente Produtos Recomendados (suplementos, tapetes de yoga) com cupom dinâmico para incentivar a compra imediata;
- **Use Pós-Venda**: após a compra de um suplemento, envie um segundo e-mail com receitas saudáveis ou indicações de ebooks, utilizando Cross-Selling para aumentar o ticket médio;
- **Acompanhe a performance no Índice de Qualidade**, testando diferentes CTAs (como "Transforme sua rotina" vs. "Sua saúde em primeiro lugar") criados pela IA, analisando qual gera melhor engajamento.

14

- **Utilize Produtos Recomendados**: quem já comprou uma cafeteira pode receber um e-mail recomendando xícaras artesanais ou cafés gourmet, tudo automatizado;
- **Crie um Pop-up Timer no site** com um cupom de desconto para acessórios de café, válido somente no Dia Mundial do Café;
- **Ao analisar o Índice de Qualidade**, se o engajamento for menor que o esperado, teste assuntos mais curiosos com IA (por exemplo, "A história secreta do café" vs. "Seu ritual matinal mais saboroso") e veja qual melhora a taxa de abertura.

18

- **Use Cross-Selling**: se o cliente comprar bacalhau, envie uma recomendação de vinhos que harmonizam bem. Tudo automatizado por Produtos Recomendados com base em padrões de comportamento de compra;
- **Crie uma Newsletter com IA** destacando a tradição e os produtos típicos, ajustando o pré-cabeçalho para ressaltar o caráter sazonal;
- Analise a eficácia pelo **Índice de Qualidade**: se a taxa de abertura for baixa, teste outro título ou inclua um **Cupom Dinâmico** ressaltando a exclusividade da data.

23

- **Utilize Produtos Visualizados**: se o cliente consultou um livro clássico, envie recomendações de obras do mesmo autor. Combine esse envio com um Cupom Dinâmico de frete grátis;
- **Crie uma Newsletter** segmentada por gênero literário, usando IA para gerar chamadas criativas: "Descubra novos autores" ou "Clássicos que marcam gerações";
- **Monitore o Índice de Qualidade** para avaliar se separar o público por interesse literário aumenta o CTR. Se não, ajuste a segmentação ou o tipo de recomendação.

19

- **Integre Recuperação de Carrinhos Abandonados com Notificações Push**: após algumas horas do abandono, envie uma notificação no navegador oferecendo frete expresso grátis;
- **Ajuste o Pop-up Customizado** para exibir um cupom de desconto se o cliente retornar ao site sem ter finalizado a compra, criando um gatilho de urgência com contagem regressiva;
- Ao final da campanha, examine o **Índice de Qualidade** para entender se a estratégia da última hora foi bem-sucedida, e refine a mensagem conforme as métricas obtidas.

20

- **Utilize Produtos Visualizados** para lembrar o cliente dos kits de Páscoa que ele conferiu, oferecendo agora um desconto exclusivo no último minuto;
- **Aplique Cross-Selling**: quem já comprou chocolate pode receber sugestões de cestas maiores ou complementos como canecas temáticas. Combine isso a um e-mail de Pós-Venda, agradecendo a compra e incentivando outra aquisição antes do fim do dia;
- **Monitore o Índice de Qualidade** e verifique o engajamento. Caso perceba baixa taxa de abertura, teste outros títulos com IA em envios fracionados ao longo do dia, analisando a resposta do público em tempo real.

22

- **Use Prova Social**: exiba notificações no site mostrando quantos clientes já aderiram a produtos eco-friendly neste mês, reforçando o engajamento coletivo;
- **Crie um Fluxo Customizado**: primeiro e-mail explicando a causa, segundo com Produtos Recomendados sustentáveis, terceiro com cupom de incentivo se o cliente ainda não converteu;
- **Analise o Índice de Qualidade** e ajuste o tom da comunicação. Se o CTR for baixo, teste pré-cabeçalhos mais informativos ou descontos mais agressivos, sempre enfatizando o impacto ambiental positivo.

28

- **Utilize Segmentação Avançada**: filtre clientes casados e envie um e-mail humorado (IA para gerar títulos leves) com sugestões de presentes para sogra, adicionando um Cupom Estático;
- Após a compra, aplique **Pós-Venda** sugerindo um item complementar (um acessório de decoração, por exemplo) para aumentar o ticket médio;
- Compare o resultado dessa data com o **Índice de Qualidade** das campanhas de outras datas familiares, identificando se o humor aumentou o engajamento.

Top Campanhas

18 Sexta-Feira Santa

19 Sábado de Aleluia

20 Páscoa

Segmentos que podem se diferenciar na Páscoa 2025



Supermercados e Empórios

Vendendo cestas e kits personalizados



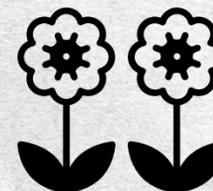
Brinquedos

Muitas famílias substituem os chocolates por presentes



Restaurantes e Padarias

Oferecendo menus especiais



Floriculturas

Flores são ótimos presentes nessa época



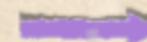
Cosméticos e Bem-Estar

Com presentes diferenciados

A chave é personalização e segmentação

- **Automatização personalizada:** A Banca do Ramon utilizou a plataforma edrone para criar fluxos customizados, garantindo maior engajamento e conversão.
- **Produtos sazonais em foco:** A campanha destacou azeite, azeitona, vinhos e bacalhau, itens tradicionais da Páscoa, com ofertas personalizadas.
- **Comunicação segmentada:** As campanhas foram direcionadas a clientes de São Paulo, com foco em entrega rápida (24h) e dicas de harmonização de produtos.
- **Resultados expressivos:** O faturamento cresceu 102% em março, dobrando o número de pedidos e ampliando o impacto dos e-mails automatizados.

CASE DE SUCESSO: BANCA DO RAMON



Planejou uma ação específica para a páscoa utilizando os Fluxos Customizados de Automação de Marketing da edrone para personalizar a comunicação de ofertas dos produtos mais procurados nessa época do ano.

RESULTADO:

UM AUMENTO DE 102% NO FATURAMENTO DE MARÇO, EM RELAÇÃO AO MÊS ANTERIOR,

COM O DOBRO DE NEGÓCIOS IMPACTADOS PELOS E-MAILS AUTOMATIZADOS, DOBRANDO TAMBÉM O NÚMERO DE PEDIDOS NO PERÍODO.

Whatsapp na edrone

PORQUÊ:

78% dos usuários usa o WhatsApp para se comunicar com as marcas

WHATSAPP MARKETING

Utilizar mensagens instantâneas como parte de uma estratégia para promover produtos, serviços ou marcas.

Faça do WhatsApp seu maior aliado para aumentar as vendas e manter seus clientes engajados.



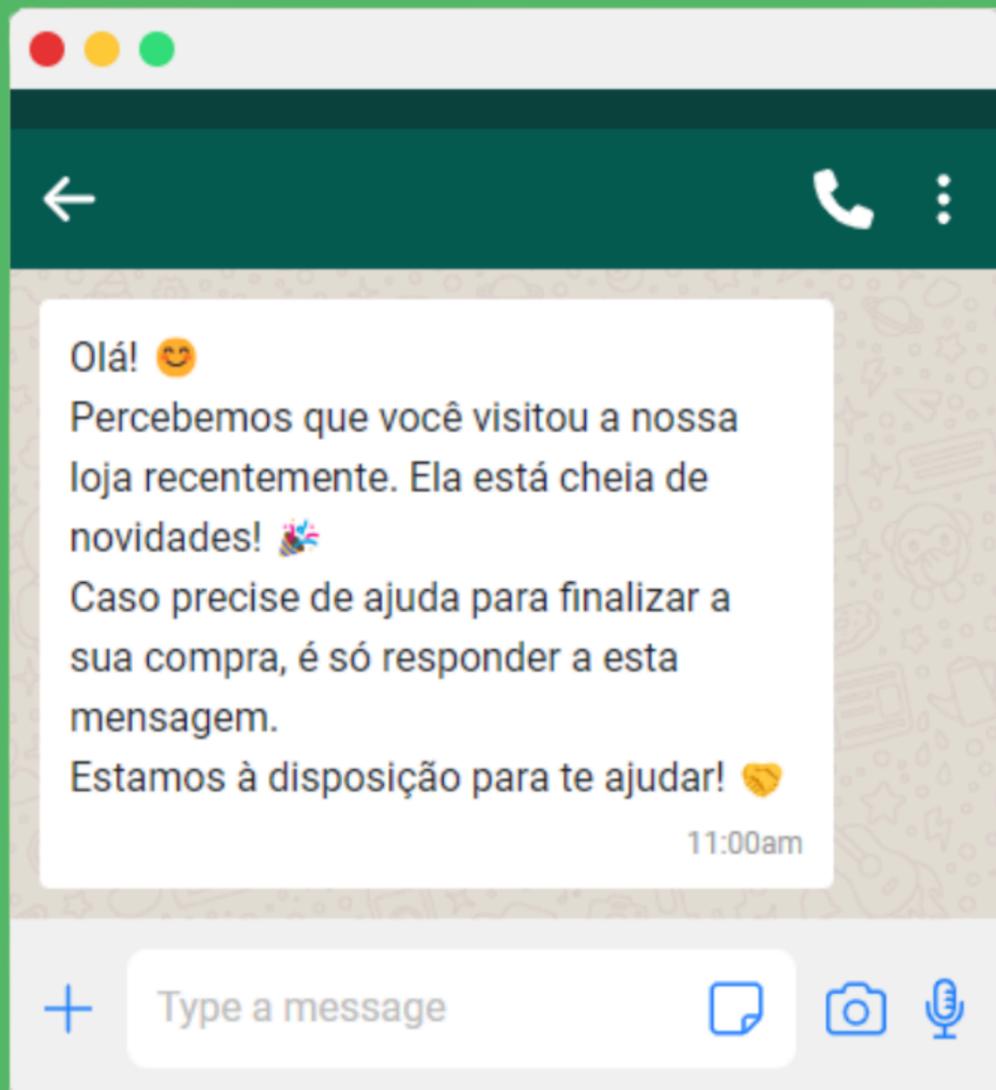
Whatsapp na edrone

PORQUÊ:

78% dos usuários usa o WhatsApp para se comunicar com as marcas

WHATSAPP MARKETING

Utilizar mensagens instantâneas como parte de uma estratégia para promover produtos, serviços ou marcas.



Como se comunicar com clientes:

Agregue valor: Envie ofertas, dicas e novidades relevantes.

Automatize: Configure saudações e respostas rápidas.

Evite spam: Comunique-se com equilíbrio e respeito.

Whatsapp na edrone

PORQUÊ:

78% dos usuários usa o WhatsApp para se comunicar com as marcas

WHATSAPP MARKETING

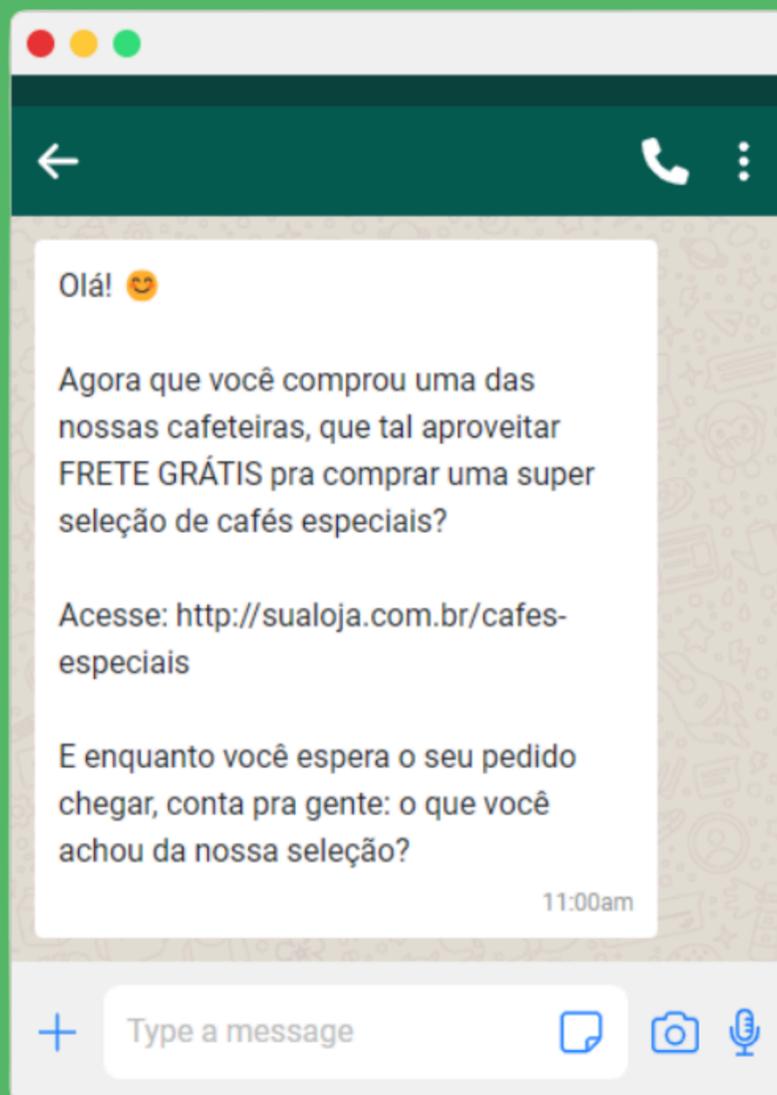
Utilizar mensagens instantâneas como parte de uma estratégia para promover produtos, serviços ou marcas.

Boas práticas para uma comunicação efetiva

Engaje: Use o WhatsApp para pedir feedbacks e fortalecer o relacionamento.

Seja prestativo: Demonstre disponibilidade e ofereça suporte de forma pessoal.

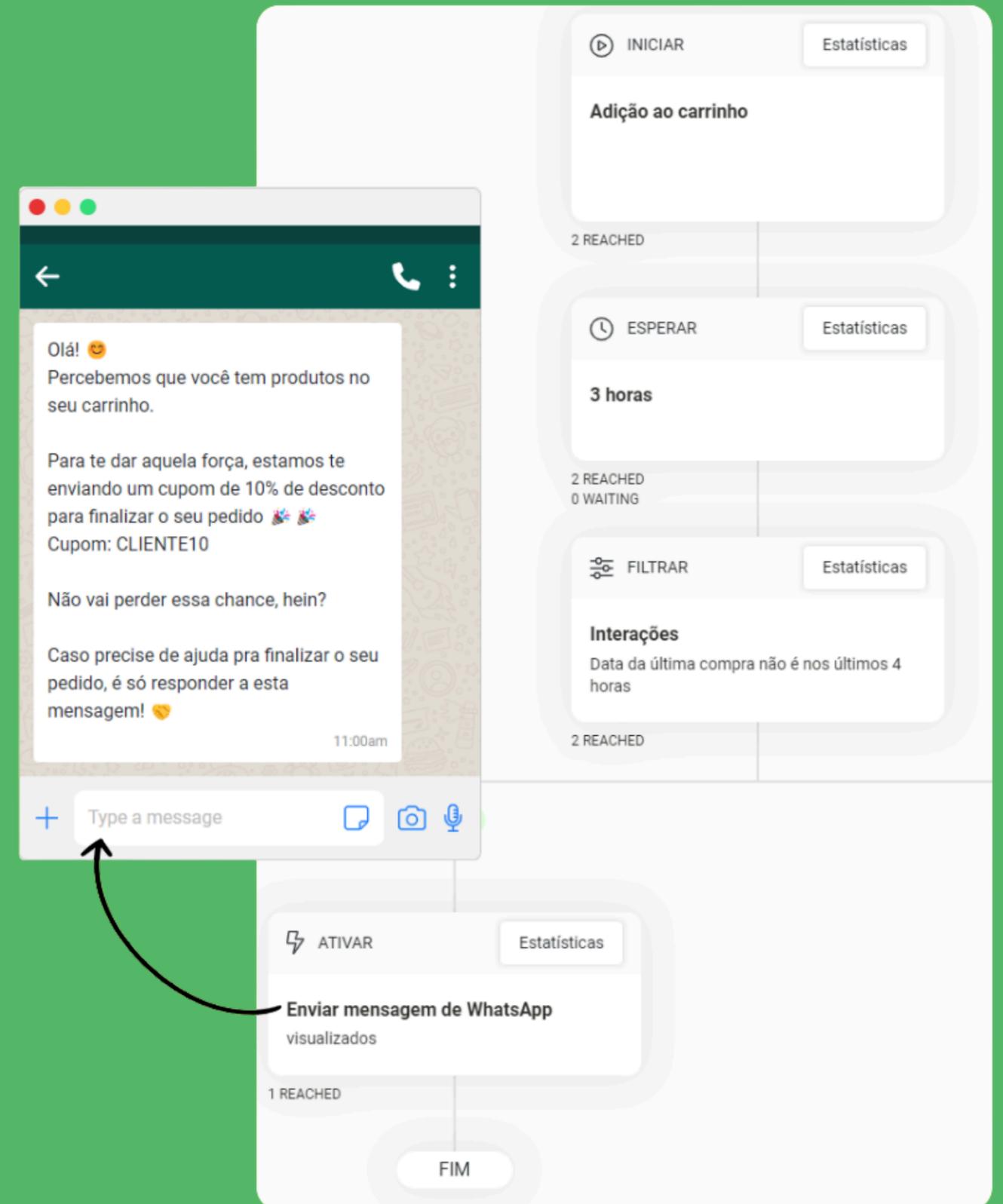
Personalize: Envie mensagens baseadas no comportamento do cliente.



Fluxos Customizados + Whatsapp

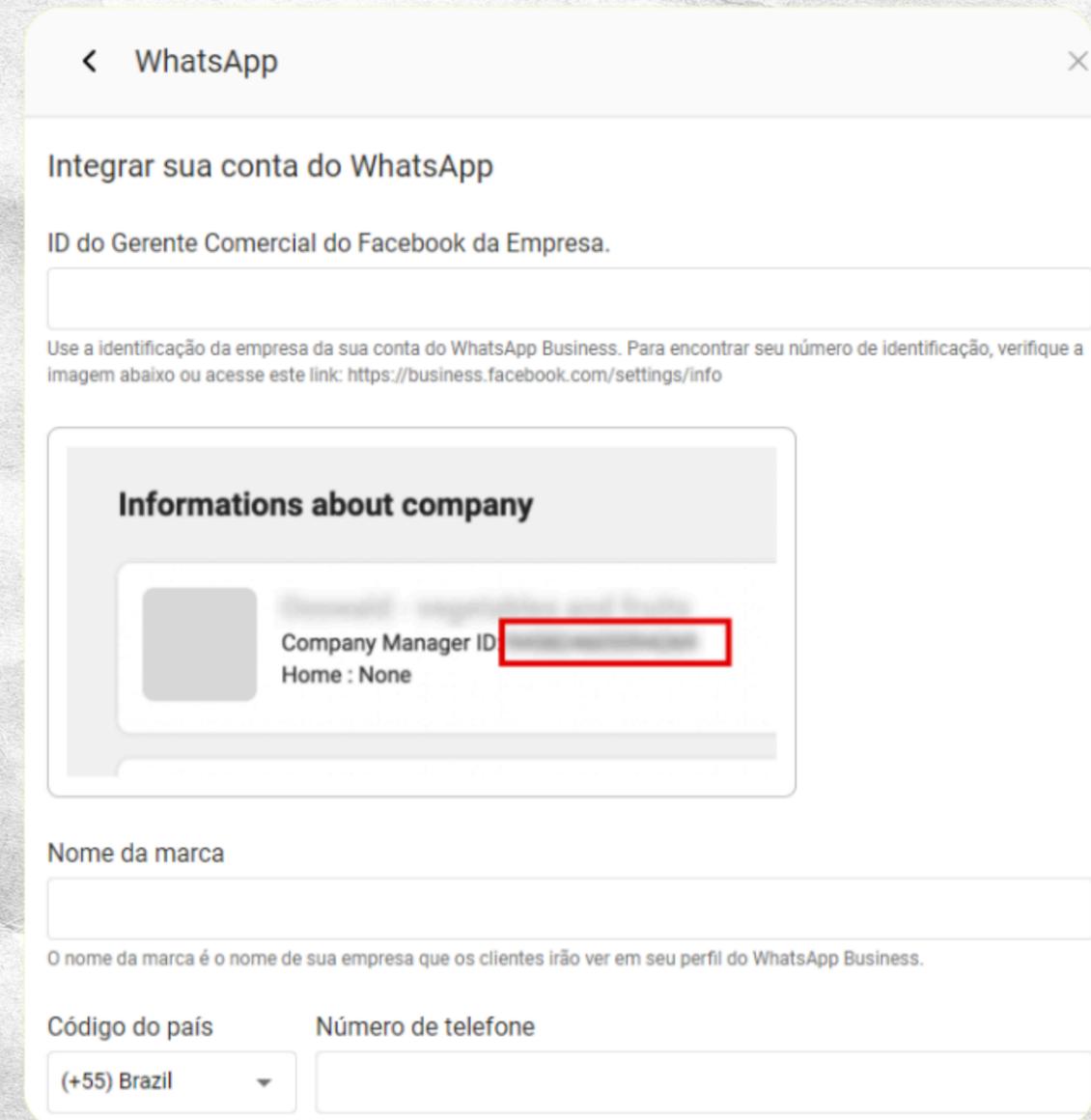
Melhores Cenários para utilizar:

- Recuperação de carrinho abandonado
- Recomendação de Produto
- Recompra



Como integrar o WhatsApp com as ferramentas de automação de marketing?

- Utilizamos a **API oficial da Meta**, que garante maior segurança e credibilidade às suas mensagens.
- Para integrar, basta **preencher o formulário**, e o time de suporte entrará em contato em seguida para validar os dados e dar continuidade no processo.
- Atenção! É preciso utilizar **um número de telefone que não tenha sido vinculado ao WhatsApp anteriormente**
- Após finalizar a integração, você já pode criar **automações** e utilizar o WhatsApp na **Caixa de Entrada!**



< WhatsApp ×

Integrar sua conta do WhatsApp

ID do Gerente Comercial do Facebook da Empresa.

Use a identificação da empresa da sua conta do WhatsApp Business. Para encontrar seu número de identificação, verifique a imagem abaixo ou acesse este link: <https://business.facebook.com/settings/info>

Informations about company

Company Manager ID

Home : None

Nome da marca

O nome da marca é o nome de sua empresa que os clientes irão ver em seu perfil do WhatsApp Business.

Código do país Número de telefone

(+55) Brazil

SMS

NOS FLUXOS PRONTOS!

EM BREVE!