Meloja

2025

CHECKLIST COMPLETO PARA O DIA DO CONSUMIDOR

Guia prático para organizar sua loja para esse dia



3ª edição

@melojabr

www.meloja.com.br



INTRODUÇÃO

O Dia do Consumidor é uma data **crucial** para o varejo, oferecendo uma oportunidade de aumentar vendas, atrair novos clientes e fidelizar os antigos. Com o crescimento das compras online, **é fundamental estar bem preparado.**

O sucesso **depende de um bom planejamento e estratégia**, como criar ofertas atrativas, otimizar a experiência do cliente, garantir um atendimento rápido e eficiente, e ter uma logística bem estruturada.

Para ajudar, foi criado um checklist com ações **essenciais** a serem implementadas antes, durante e depois da data, para garantir melhores vendas e resultados.

CHECKLIST COMPLETO

Planejamento Antecipado

- [ ] Definir metas de vendas e faturamento para o Dia do Consumidor.
- [ ] Analisar o histórico de vendas do ano anterior para identificar oportunidades.
- [ ] Identificar os produtos mais vendidos e ajustar o estoque conforme a demanda.
- [ ] Criar um calendário de ações e definir prazos para cada etapa da campanha.
- [ ] Planejar a logística e prever um plano de contingência para evitar imprevistos.

Criação de Ofertas e Promoções Atraentes

- [ ] Definir descontos progressivos para incentivar compras maiores.
- [ ] Criar promoções relâmpago para aumentar a urgência de compra.
- [ ] Oferecer brindes, cashback ou cupons para fidelizar clientes.

- [ ] Criar kits e combos promocionais para aumentar o ticket médio.
- [ ] Personalizar ofertas para clientes recorrentes e novos consumidores.

Marketing e Divulgação das Ofertas

- [ ] Criar uma campanha de e-mail marketing segmentada para leads e clientes.
- [ ] Usar anúncios pagos no Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads.
- [ ] Desenvolver conteúdos interativos e chamativos para redes sociais.
- [ ] Trabalhar com influenciadores e afiliados para maior alcance.
- [ ] Criar um senso de urgência com frases como “Oferta por tempo limitado”.

Otimização da Loja Online ou Física

- [ ] Testar a velocidade e responsividade do site para evitar lentidão.
- [ ] Garantir uma experiência de compra fluida no mobile.

- [ ] Atualizar descrições e imagens dos produtos para mais conversões.
- [ ] Simplificar o processo de checkout para reduzir o abandono de carrinhos.
- [ ] Exibir avaliações e depoimentos de clientes para aumentar a confiança.

Atendimento e Experiência do Cliente

- [ ] Garantir atendimento rápido via WhatsApp, chat e redes sociais.
- [ ] Disponibilizar um FAQ atualizado com respostas às principais dúvidas.
- [ ] Oferecer suporte humanizado e personalizado para cada cliente.
- [ ] Enviar confirmações automáticas de pedido e status da compra.
- [ ] Ter uma política de trocas e reembolsos bem definida e acessível.

Logística e Entrega Eficiente

- [ ] Garantir um processo ágil de separação e envio dos pedidos.

- [ ] Disponibilizar opções de frete grátis ou descontos no frete para incentivar compras.
- [ ] Oferecer diferentes prazos de entrega, incluindo opção expressa.
- [ ] Informar prazos reais e enviar código de rastreamento para clientes.
- [ ] Ter um plano B para possíveis atrasos e problemas logísticos.

Fidelização Pós-Venda

- [ ] Enviar e-mails de agradecimento e pesquisa de satisfação após a compra.
- [ ] Criar um programa de fidelidade para recompensar clientes frequentes.
- [ ] Oferecer cupons de desconto para incentivar compras futuras.
- [ ] Pedir avaliações e feedbacks para melhorar a experiência do cliente.
- [ ] Manter contato contínuo via redes sociais e e-mail marketing.

meloja

A Meloja é uma plataforma super fácil de usar para criação de loja virtual ou catálogo online.

CRIAR CONTA GRATUITA



www.meloja.com.br