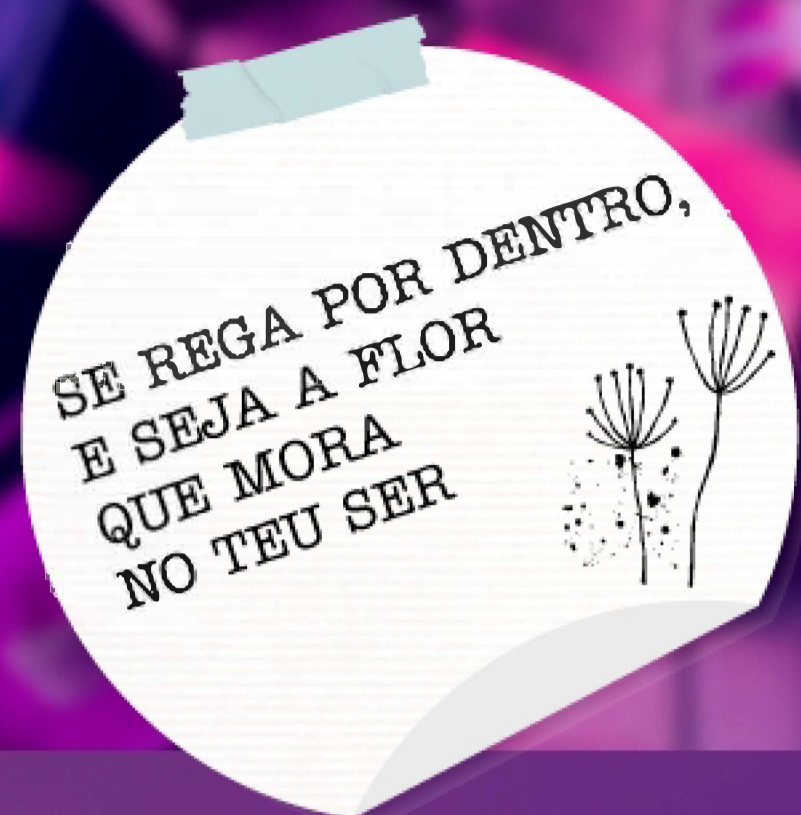




APROVEITE
datas importantes
para vendas em
MARÇO





08 março

dia internacional da MULHER

PROMOÇÕES ESPECIAIS

- Ofereça descontos especiais ou brindes
- use cupons na data ou fim de semana

APROVEITE A DATA PARA LANÇAMENTOS

- Coleção Exclusiva ou Produto para
- público feminino.

CRIE AÇÕES E CAMPANHAS
QUE SE ALINHEM AO SEU PÚBLICO

- Use datas comerciais que conversem com
- seu público e o propósito de sua marca.





15 MARÇO

DIA MUNDIAL DO CONSUMIDOR

AUTENCIDADE X PÚBLICO

- Voz e Comunicação Pessoal nas redes
- cria relacionamento e conexão.

PROMOÇÕES ESPECIAIS - SEMANA OU MÊS

- Descontos exclusivos, brindes ou
- benefícios adicionais incentivando a fidelidade

FAÇA CONTAS

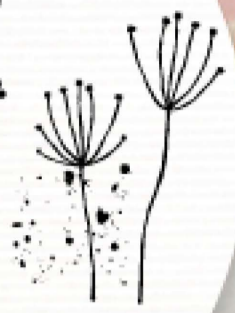
Não esqueça da saúde financeira de seu negócio.

- Não faça descontos se for prejudicar
- a saúde financeira de seu negócio.

*use criatividade para mostrar o quanto o seu cliente é especial e essencial para sua marca.



HOJE
EU ESCOLHO
A ALEGRIA!



31

MARÇO

PÁSCOA

ANTECIPAÇÃO DE DEMANDA

- Planeje sua logística com antecedência, aumentando o
- estoque e garantindo que haja recursos suficientes
para atender aos pedidos.

PRIORIZE ATENDIMENTO

- Prepare-se para o aumento no volume de consultas
- e solicitações, oferecendo canais de comunicação
eficientes e respostas rápidas às dúvidas e problemas.

AGILIZE ENTREGAS

- Priorize métodos de envio rápidos e seguros, otimizando
- os processos de embalagem e despacho para garantir
a entrega pontual dos produtos aos clientes.

*principalmente se seu produto é diretamente ligado a Páscoa





baixe aqui
GRÁTIS
 calendário
 MARÇO

