

As datas comemorativas no e-commerce

As datas comemorativas no e-commerce e seu impacto no marketing Em todo o mundo as datas comemorativas no e-commerce sã momentos de faturamento em alta e uma atividade frenética, o que faz dessas ocasiões, além de um grande termômetro do comércio eletrônico, um momento de grandes alterações no marketing digital. No caso brasileiro, onde temos um público ainda se acostumando com as compras em lojas virtuais, esse é, muitas das vezes, o momento de conhecer essa oportunidade de compra. A vantagem das datas comemorativas no e-commerce não está, só no aumento do faturamento. Elas também têm uma ótima chance de promover sua marca e atrair novos clientes para sua loja virtual. Basta que você adote uma estratégia de marketing adequada e crie atrativos diferenciados. Aproveitando as datas comemorativas no e-commerce As principais datas comemorativas no e-commerce brasileiro são o Dia das Mães, o Dia dos Namorados, o Dia dos Pais, o Dia das Crianças e, a maior de todas, o Natal. Otimize, já, para fazer uma festa com isso, mas será que podemos expandir esse leque? Sim. Em um país tão cheio de datas comemorativas, o e-commerce, seja ele do segmento que for, tem inúmeras oportunidades de promoções, mesmo em datas em que presentear não seja a tônica da comemoração. Mas para isso fazer sentido, é necessário em primeiro lugar, criar o clima e depois sugerir a compra para o cliente certo. Ou seja, um planejamento da ação e segmentação de clientes. A divulgação em datas comemorativas no e-commerce A divulgação de lojas virtuais em datas comemorativas é a base de toda a estratégia de criação de novas “datas comemorativas”. A criação do clima que mencionei antes, passa pela sugestão implícita da data nos elementos gráficos, por exemplo. Vejamos um caso prático. Se você está pensando em fazer uma grande promoção no dia de início da Primavera, seria interessante que você comece a incorporar flores ou outros símbolos que remetam a Primavera em seu e-mail marketing ou perfil no Twitter. Isso vai criando um clima de pré-temporada e com o lançamento da sua campanha efetiva, as pessoas já estarão um pouco mais motivadas e consequentemente fazer uma compra em função do seu marketing. Se a sua loja virtual tem um blog associado a ela, publique posts que possam ir preparando o público de forma a serem mais receptivos às suas ofertas. Crie a necessidade das pessoas consumirem o “produto”; Primavera e elas certamente vão se lembrar de você. Datas comemorativas no comércio eletrônico e segmentação Outro segredo do uso de datas comemorativas no e-commerce é trabalhar com uma base de clientes muito bem segmentada, para identificar o público-alvo correto para suas ações. A segmentação é a chave para a maioria das campanhas de marketing online. Por isso é importante dispormos de uma base de dados sobre o cliente, a mais detalhada possível identificar grupos que poderiam ser usados em determinadas campanhas. Em [nosso curso sobre criação de lojas virtuais](#) no Curso de E-commerce sempre chamamos atenção sobre a importância da segmentação da base de dados de clientes para a elaboração de campanhas de marketing digital mais eficientes. Se eu posso distinguir entre meus clientes e clientes em potencial, qual deles melhor se adequa ao perfil de consumidor que elaboramos para a Persona, maiores serão minhas chances de criar uma campanha realmente vencedora. As datas comemorativas no comércio eletrônico podem ser melhor trabalhadas com uma segmentação avançada em canais como: Links patrocinados Email marketing Facebook Ads Algumas plataformas de e-commerce chegam a oferecer opções para elaboração de pacotes de marketing para um determinado segmento dos clientes cadastrados. Saber aproveitar as datas comemorativas no e-commerce é uma das principais ferramentas para alavancar as vendas de sua loja virtual, mas é preciso fazer um planejamento detalhado antecipadamente.

Sobre o Autor

O Curso de E-commerce é uma consultoria brasileira especializada em treinamentos nas áreas do comércio eletrônico, marketing digital e mídias sociais.

Source: <http://www.artigopt.com>