
CALENDÁRIO

Varejo Infantil

2023

KARINE LOMBARDI



@estrategiasvarejoinfantil



@estrategiasvarejoinfantil



KarineLombardiVarejoInfantil



t.me/estrategiasvarejoinfantil



@varejoinfantil

RECADOS IMPORTANTES



Live toda terça-feira no instagram
@estrategiasvarejoinfantil



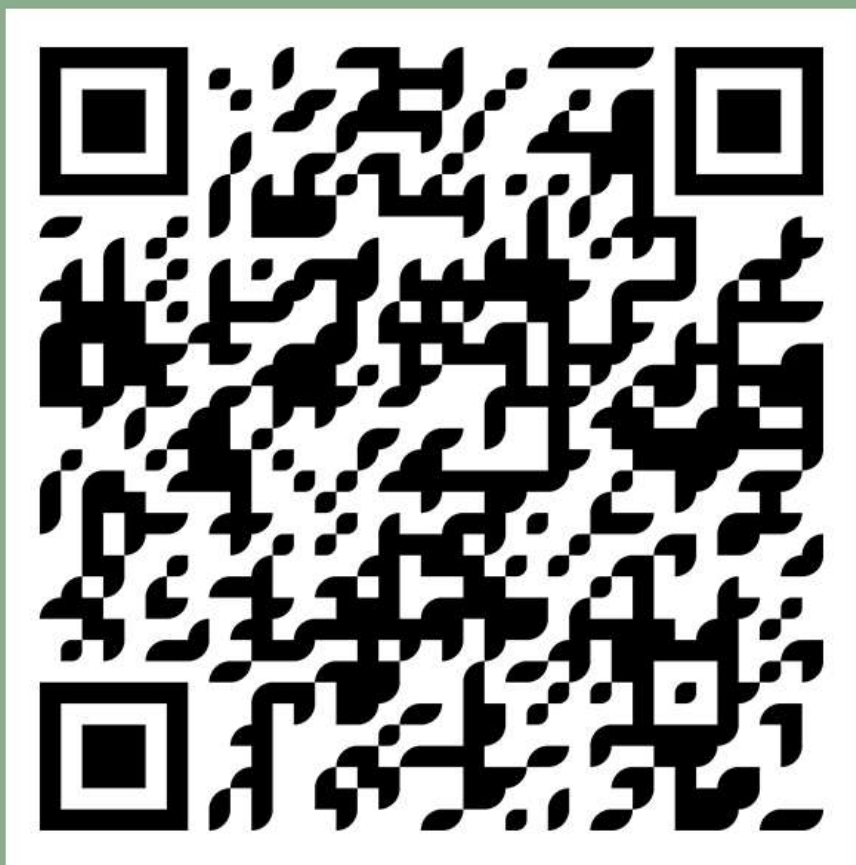
Vídeo novo toda semana
no *Youtube*



Artigo novo toda semana
no *Blog*

Precisa de **suporte** no calendário?

Aponte a câmera do seu celular
pra cá e fale com o suporte



Meus Treinamentos

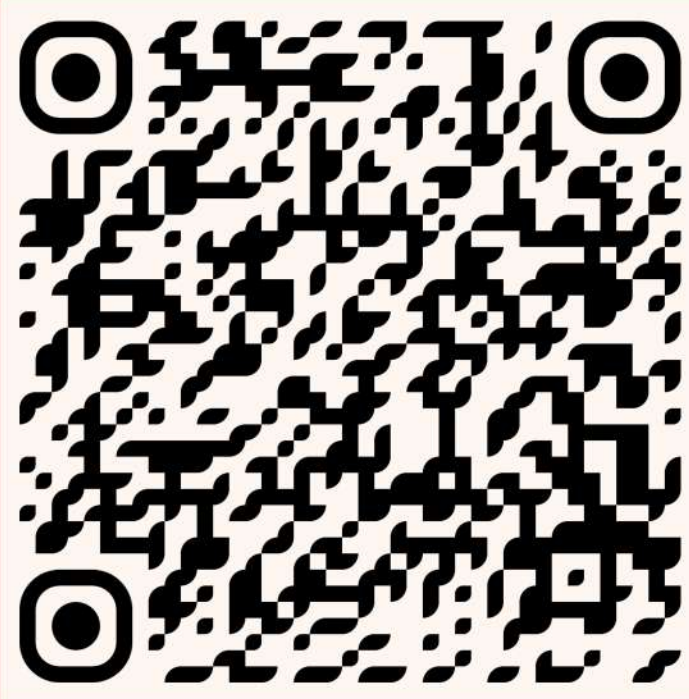
Clique nas opções para saber
mais sobre os treinamentos



Este calendário possui aulas gravadas para te ajudar na aplicação das estratégias
Escaneie o QR code da aula que deseja assistir



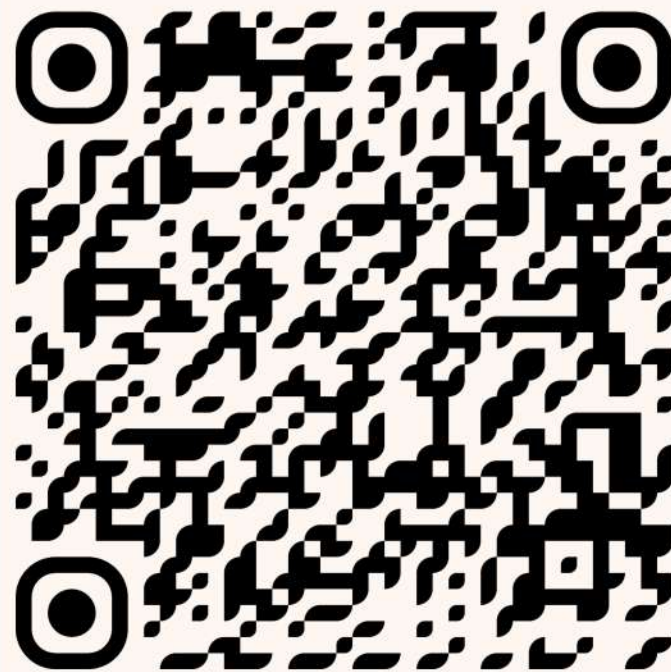
Páscoa



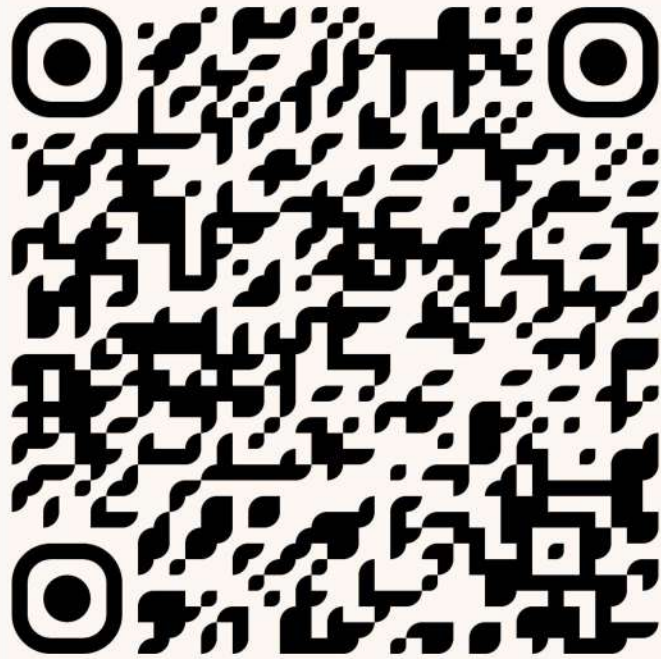
Dia das Mães



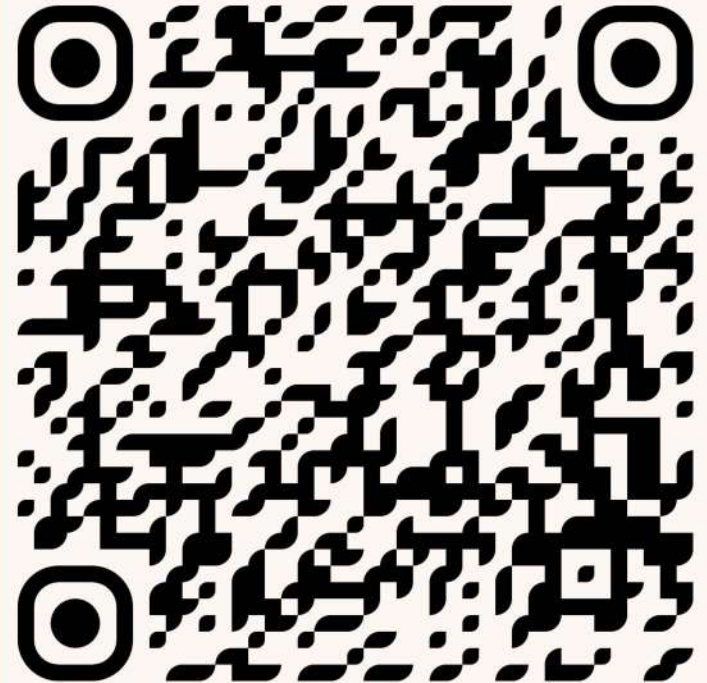
Junina



**Dia das
Crianças**



Dia dos Pais



Black Friday

JAN
EIRO



JANEIRO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
01 Ano Novo	02	03	04	05	06 Dia da Gratidão	07
08 Dia da Fotografia	09	10	11	12	13	14

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
15 NRF Maior evento de varejo Mundo	16 NRF Maior evento de varejo Mundo	17 NRF Maior evento de varejo Mundo	18 Evento Pitti Bimbo	19 Evento Pitti Bimbo	20 Evento Pitti Bimbo	21
22	23	24	25	26	27	28 Evento Playtime
29 Evento Playtime	30 Dia da Saudade Dia do Padrinho Dia da História em quadrinhos Evento Playtime	31 Dia do Mágico				

MÉTODO
ARRASA
Estoque
 Ação Sugestiva para **final de Janeiro e início de Fevereiro**

MÉTODO **ARRASA** *Estoque*



O ARRASA ESTOQUE É O ÚNICO MÉTODO CRIADO ESTRATEGICAMENTE PARA QUE VOCÊ ZERE O SEU ESTOQUE, ATRAIA NOVOS CLIENTES E INFLE SEU FLUXO DE CAIXA EM 7 DIAS OU MENOS

Essa estratégia faz com que as pessoas “virem” a noite à espera das ofertas.

Por isso também é sugerido momentos e datas certas para colocar essa estratégia em ação.

Em alguns pontos desse calendário (foto do carimbo) vai ter algumas vezes que irei sugerir algumas ações agressivas de vendas e são nesses contextos que entram o Método de Venda do Arrasa Estoque.

Fique sempre ligado nos carimbos de marcação das datas para ficar atenta às melhores datas de implementação dessa estratégia.

Já imaginou 2, 3 Black Friday por ano no seu negócio?

É esse o poder que o **Arrasa Estoque** tem!



DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM JANEIRO



Ano novo

Uma ótima oportunidade para enviar mensagens aos clientes desejando um ótimo início e agradecer pelo ano que passou pela fidelidade e carinho com a sua marca e claro também para estreitar relacionamentos.

Todo início de ano é uma grande oportunidade para aplicar mudanças e implementar novidades como por exemplo uma estratégia de cash back, um novo sistema de cobrança !

Pode fazer uma retrospectiva para ativar memórias do último ano, relembrar momentos como o número de clientes do ano que passaram pela sua loja, quantas clientes atendidas, quantas clientes novas chegaram até a sua loja....

Sua estratégia de Ano Novo

Base De Mailing: O mailing é uma comunicação comercial entre empresas e consumidores, que é permitida graças a uma lista de contatos (montadas ou compradas pelas organizações) contendo e-mail, telefone (fixo e/ou de celular), endereço (e demais dados) de pessoas físicas e/ou jurídicas. Ou seja, Base mailing é a base de contatos e dados dos seus clientes.



Dia da Gratidão

Pode criar uma interação nas redes sociais através de enquetes nos stories como:

“Quem foi a pessoa do último ano que você sente mais gratidão ? “

Use essa data para expressar o quanto é grata pelos seus clientes, criando alguma condição especial ou presente para quem comprar na loja nesse dia ou na semana.

Envie a mensagem no WhatsApp de quem já é cliente, informe nas redes sociais que você está fazendo uma ação especial só para quem já é cliente para gerar o desejo dos seguidores comprarem com você.

Sua estratégia de Dia da Gratidão



Dia do Fotógrafo(a)

Pode lançar um desafio a foto mais criativa para participar de uma ação X, ganhar um presente Y ou uma sessão de fotos para o carnaval?

Você pode fazer parcerias e dar de presente uma foto **newborn** para quem fechar o orçamento de um móvel ou papel de parede com você. Também pode usar a data para fazer o **start** de uma ação mais longa e não só a data do dia do fotógrafo(a)

Se já tem alguma parceria pode fazer um agradecimento nesse dia para esses profissionais e como o trabalho da fotografia é importante para os clientes também que através das imagens conseguimos nos aproximar e facilitar o dia a dia das mães.

Pode mostrar os bastidores de como a sua loja produz as fotos para chegar até o cliente, quem são os envolvidos por apresentar nos stories um post carrossel bem explicativo.

Sua estratégia de Dia do Fotógrafo(a)

²**Newborn:** É o termo em inglês que significa recém-nascido, mas ao contrário do que muitos pensam não são apenas fotos feitas do recém-nascido. O Newborn tornou-se um estilo de fotografia.

³**Start:** Palavra inglesa que significa em português encetamento, começo, início.



Dia da Saudade

Pode abrir uma enquete ou uma caixinha para os clientes deixarem sua mensagem : “ O que traz mais saudade?” e com essas respostas você se alimenta com informações ricas do seus potenciais clientes gostam para criar futuras ações.

Pode criar uma sequência de posts e stories com jogos em formato de quiz, engajar com conteúdos “linkados” à nostalgia, por exemplo, de brinquedos antigos, doces da infância ou músicas que lembram a infância dos seus clientes.

Aproveite a temática para se aproximar de clientes que realizaram uma única compra em sua loja, ou que estão inativos há muito tempo. Mande um email, “chame” no WhatsApp ou até mesmo faça uma ligação para os VIPs, pois assim eles se sentirão especiais. Não deixe o começo de ano ser um motivo para desacelerar suas vendas.

Sua estratégia de Dia da Saudade



Dia da História em Quadrinhos

Pode destacar a importância desse divertido passatempo que também é reconhecido como um valioso instrumento na educação pode realizar uma live com esse tema mostrando através de uma educadora como esse formato de leitura ajuda as crianças..

Pode trazer curiosidades sobre a história, como surgiu, tipos de quadrinhos e criar enquetes como “qual é o preferido do seu filho?” e com isso mais dados riquíssimos para futuras compras e também de criação de temas de campanhas e ações de venda.

Que tal criar uma história com um filho(a) de um cliente especial, ou até mesmo seu pequeno(a)?

Crie ou vista os pequenos com fantasias de personagens que eles gostem, e conte através de uma história, criando um **spoiler** por exemplo do seu arrasa estoque que acontecerá em fevereiro

Sua estratégia de Dia da História em Quadrinhos

Spoiler: Tem origem no verbo spoil, que significa estragar, é um termo de origem inglesa. Spoiler é a revelação antecipada de informações sobre um conteúdo.



Dia do Padrinho

Qual a sua história com seu padrinho? Você pode contar sua história, criar uma homenagem cheia de emoção ou homenagear o padrinho de uma cliente ou dos seus filhos.

Gere um **voucher** de desconto para aquele que é considerado o segundo pai e mãe das crianças e com muito potencial emocional de compra!

É muito importante ter no seu banco de dados essa informação para uma data como essa para que você consiga segmentar e direcionar o marketing.

Sua estratégia de Dia do Padrinho

⁵**Voucher:** Vale ou cheque que assegura um crédito para futuras despesas com mercadorias ou serviços.



Dia do Mágico

Que tal uma live com uma criança, um filho(a) de cliente, por exemplo, que tenha essa habilidade e criar uma experiência diferenciada, montar um evento on-line através de uma live ou presencial mesmo, divertido e que aproxima as crianças.

E por que não também um quadro semanal ou quinzenal chamado “Show de Talentos da loja X”, acho genial.

Sua estratégia de Dia do Mágico

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS



NRF

Maior evento de varejo do mundo

15 a 17 de Janeiro

Nova York - EUA

<https://nrftbigshow.nrf.com/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

EVENTO PITTI BIMBO

18 a 20 de Janeiro

Florença - Itália

<https://www.nfeiras.com/pitti-immagine-bimbo/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

EVENTO PLAYTIME

28 a 30 de Janeiro

Paris - França

<https://www.iloveplaytime.com/playtime-paris/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with rounded corners, outlined by a dashed black border. Inside this area, there are eight horizontal dotted lines spaced evenly, providing a guide for handwriting notes.

A second large rectangular area, identical in format to the one above, with rounded corners, a dashed black border, and eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing.

FEVE REIRO



FEVEREIRO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
29	30	31	01	02	03	04 Dia do amigo Virtual Dia Mundial da prevenção do câncer
05	06	07	08	09	10 Dia das leguminosas	11

Domingo

12

Evento Feira
Playtime

Segunda

13

Evento Feira
Playtime

terça

14

Evento Feira
Playtime

Quarta

15

Quinta

16

Sexta

17

Sábado

18

19

20

21

Carnaval

22

23

24

25

26

27

28

MÉTODO
ARRASA
Estoque

Ação Sugestiva para **final de Janeiro e início de Fevereiro**

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM FEVEREIRO



Dia do Amigo Virtual

Oportunidade para lançar o seu mascote virtual ,aquele personagem que vai interagir com as crianças e ser um comunicador a mais nas redes sociais.

Sua estratégia de Dia do Amigo Virtual



Dia Mundial da Prevenção ao Câncer

Lembre a data e mostre para as mulheres o quanto o seu o negócio infantil se preocupa!

Você pode trazer profissionais para esclarecer um tipo específico de câncer e anualmente entrar no seu calendário e a cada ano trazer um esclarecimento diferente.

Você pode levantar essa bandeira e criar alguma campanha em prol da causa, inclusive clientes que já passaram por essa experiência dando depoimentos sobre o tema.

Sua estratégia de Dia Mundial da Prevenção ao Câncer



Dia das Leguminosas

Pode ser feito uma parceria com nutricionistas e trazer receitas atrativas com as leguminosas.

Pode ser feito também um menu de lanches criativos e interessantes para agradar as mães e encher os olhos das crianças e até uma “Oficina crie o seu lanchinho”, onde as crianças, de forma lúdica, aprendem a importância da alimentação saudável.

Sua estratégia de Dia das Leguminosas



Carnaval

Uma boa estratégia de vendas para essa data não pode faltar principalmente para quem vende fantasias...

Você pode montar um “Bloquinhos de ofertas” ou “Carnaval de vantagens”.

Um Bloquinho com o nome da sua loja no carnaval da sua cidade ou mesmo criar um espaço para realizar um momento divertido entre as crianças.

Sua estratégia de Carnaval

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS

FEIRA PLAYTIME

12 a 14 Fevereiro
Nova York - EUA

<https://www.iloveplaytime.com/playtime-kids-hub-ny/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing seven horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area, identical to the first, with a dashed border and seven horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, enclosed within a yellow dashed border.



MARÇO

MARÇO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
29	30	31	01 Início ações inverno	02	03	04
05 Evento Feira Abrin	06 Evento Feira Abrin	07 Evento Feira Abrin	08 Dia internacional da mulher Evento Feira Abrin	09	10	11

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

12

13

14

15

16

17

18

Dia Nacional dos Animais

Dia do Consumidor
Dia da Escola

19

20

21

22

23

24

25

Inicio do Outono

Dia da Síndrome de Down
Dia Mundial da infância

26

27

28

29

30

31

Dia do Circo
Dia do Teatro

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM MARÇO



Dia Internacional da Mulher

“Histórias de mulheres que inspiram” pode ser um bom quadro para a semana do dia das mulheres. É uma data que tem que ter uma atenção especial, principalmente porque o seu público é praticamente de mulheres.

Parcerias para criar um evento é uma ótima dica para uma ação em conjunto com outras marcas com o mesmo público.

Fazer uma semana especial na loja pode ser uma outra estratégia bem interessante, são muitas possibilidades de explorar essa data principalmente que são as mulheres na sua grande maioria suas potenciais clientes, então não perca essa oportunidade de se aproximar!

Sua estratégia de Dia Internacional da Mulher



Dia Nacional dos Animais

Oportunidade para sua loja ser “Pet friendly” durante esse período ou que tal uma ação: Traga seu bichinho de estimação e ele vai ganhar um presente especial.

Dia Nacional dos Animais de Estimação, que tem o papel de conscientizar as pessoas sobre a importância de cuidar e ter uma adoção responsável, pode criar uma ação social com o tema.

Sua estratégia de Dia Nacional dos Animais



Dia do Consumidor

Uma data para parcerias com outras lojas da sua cidade troca de vantagens entre essas marcas nessa data potencializa muito uma ação de venda.

Data especialmente criada para lembrar tanto os clientes quanto as empresárias(os), da importância de se respeitar os direitos dos consumidores.

Sua estratégia de Dia do Consumidor



Dia da Escola

Um post educativo nessa data é muito importante, que tal falar das melhores escolas da sua região e qual o método de cada uma.

Momento oportuno para fazer uma colab com as escolas.

Sua estratégia de Dia da Escola

Collabs: As collabs são parcerias entre empresas, pessoas ou entre empresas e pessoas, para criação de produtos em conjunto a fim de alcançar novos públicos. É uma forte estratégia de mercado e tem crescido bastante nos últimos anos.



Início do Outono

Sua campanha cápsula tem que estar pronta para ser divulgada e alinhada com a história que você irá contar.

As cores da estação devem estar presentes nas postagens e também representadas dentro da loja física.

Sua estratégia de Início do Outono



Dia da Síndrome de Down

Fortalecer a inclusão na sua marca é muito importante, se tiver alguma mãe contando um pouco de como é o dia a dia e claro dar dicas para outras mães.

Levantar bandeiras em função de causas sociais sempre é muito positivo desde que seja genuíno e intrínseco dentro de você e seus propósitos de marca.

Sua estratégia de Dia da Síndrome de Down



Dia Mundial da Infância

Faça uma ação que estimule as vendas.

Por exemplo: “Na compra de 2 peças ganhe a terceira”.

Lembre-se de escolher peças que tenham um custo acessível para você, para que tenha lucro mesmo dando uma peça de presente!

Outra sugestão para o dia da infância é criar algo relacionado à importância de brincar, dicas de brincadeiras de infância dos pais, algo que remete à nostalgia.

Sua estratégia de Dia Mundial da Infância



Dia do Circo

A tradição do circo em algumas cidades vem se perdendo, você pode ajudar a resgatar com oficinas criativas, presentear as crianças com algum elemento simbólico como a “Pipoca”.

Apresentar a história do circo no Brasil e no mundo, o surgimento de sua data comemorativa para as crianças.

O Bambolê, por exemplo, é um item com custo baixo e você pode presentear as crianças com esse “símbolo” do circo.

Sua estratégia de Dia do Circo



Dia do Teatro

Imagina criar um espetáculo da sua loja? Demais né!

As crianças podem apresentar uma história de como enxergam a sua loja, pode criar um post com o início da sequência do carrossel de cada criança em um formato “mockup de apresentação da peça de teatro” para cada criança e na sequência o video da criança.

Sua estratégia de Dia do Teatro

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS

FEIRA ABRIN

05 a 08 de Março

Expo Center Norte - São Paulo

<https://abrin.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, also containing ten horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

Handwriting practice area with 18 horizontal dotted lines.

ABRIL



ABRIL

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

26

27

28

29

30

31

01

Dia da Mentira

02

03

04

05

06

07

08

Dia mundial da conscientização do Autismo

Dia do Filho

Dia da Natação

09

10

11

12

13

14

15

Páscoa



Dia do Obstetra

Dia Mundial da Arte

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

16

17

18

19

20

21

22

Dia do Livro Infantil

Dia do Monteiro Lobato

Dia do Amigo

Dia do índio

23

24

25

26

27

28

29

Evento Feira Puriexpo

Evento Feira Fit

Evento Feira Puriexpo

Evento Feira Fit

Evento Feira Ópera

Evento Feira Puriexpo

Evento Feira Fit

Evento Feira Ópera

Evento Feira Ópera

Dia do Frete Grátis

Dia da Sogra

Dia Internacional da Dança

30

31

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM ABRIL



Dia da Mentira

O 1º de abril é uma data que muitas empresas, especialmente marcas menos formais, aproveitam para fazer campanhas de marketing e vendas no mundo todo. Que tal lançar uma brincadeira : A Loja “X “ irá fechar? e após o dia 1 você pode usar uma ação A Loja vai fechar para preparar a campanha “Y”, garanto um super engajamento!

Sua estratégia de Dia da Mentira



Dia Mundial da Conscientização do Autismo

O Dia Mundial da Conscientização do Autismo, 2 de abril, foi criado pela Organização das Nações Unidas (ONU), no ano de 2007. Essa data foi escolhida com o objetivo de levar informação à população para reduzir a discriminação e o preconceito contra os indivíduos que apresentam o Transtorno do Espectro Autista (TEA).

Seja ativa nessa causa que cresce ano a ano, faça uma rodada de bate papo entre as mães que se interessam por essa causa.

Sua estratégia de Dia Mundial da Conscientização do Autismo



Dia do Filho

“Os Filhos sempre serão crianças” pode ser o slogan do seu post para essa data. Uma oportunidade para criar enquetes nos stories para saber dos seguidores quantos filhos eles têm e se querem ter mais filhos...

Sua estratégia de Dia do Filho



Dia da Natação

Escolas de natação infantil podem ser um bom canal para criar eventos, fazer parcerias e trocas de mailing de clientes.

Você pode ter um espaço em uma escola de natação infantil para divulgar seus produtos ali passam todos os dias muitas famílias e mães.

Sua estratégia de Dia da Natação



Páscoa

É uma data como o Natal, que mexe com a imaginação das crianças, tem que ser projetada e planejada com muita antecedência e a campanha para vendas deve ser muito bem construída.

Crie uma Campanha com antecedência e divulgue!

Uma ação que não pode faltar chocolates e um visual merchandising preparado para receber as crianças e a família.

Criação de um espaço instagramavel é uma ideia que pode atrair fluxo para sua loja nesse período.

Sua estratégia de Páscoa



Acesse minha
Live de Páscoa



Dia da Obstetra

Um profissional que você tem que estar conectado e estreitar parcerias. Que tal uma Live com algum profissional da área com um conteúdo interessante para futuras mães?

Aproveite a data para se aproximar desses profissionais.

Sua estratégia de Dia da Obstetra



Dia Mundial da Arte

Você pode estimular com uma campanha a criatividade das crianças.

Pode ser feito parcerias com alguma artista plástica ou algum profissional da área para dar dicas e criar uma gamificação para o melhor projeto.

Sua estratégia de Dia Mundial da Arte



Dia do Livro Infantil

Incentivo a leitura é algo que tem que ser valorizado e através dessa data você pode criar um movimento, por exemplo, em cada envio de malina delivery.

Outra ideia é o cliente enviar um livro para ser trocado com outra criança e por um período de um mês esse movimento fica ativo, você pode divulgar e explorar nas redes sociais a evolução e emoção que a ação representa.

Sua estratégia de Dia do Livro Infantil



Dia de Monteiro Lobato

Monteiro Lobato é um personagem muito importante da nossa literatura. Que tal proporcionar uma roda de leitura?

Nada melhor do que celebrar esse dia lendo, não é mesmo!?

Pode ser criada uma campanha como: “Escritor por um dia”.

Pode ser um poema, um conto, ou até mesmo uma história em quadrinhos.

Faça uma exposição das obras na loja ou na sua vitrine virtual no Instagram.

Outra ideia é criar uma “lembrancinha” do dia do livro para os clientes levarem para casa e usarem a cada nova leitura, um marca páginas divertido, que as crianças possam confeccionar e decorar, criando animais ou personagens que preferirem, as inspirações para essa oficina no **Pinterest**¹⁰ não vão faltar.

Sua estratégia de Dia de Monteiro Lobato

¹⁰**Pinterest:** é uma rede social que funciona como um quadro de inspirações no qual os usuários podem publicar, pesquisar e salvar imagens de referência sobre temas de interesse, organizando-as em pastas. Para as empresas, a plataforma permite alcançar novos públicos, além de atrair tráfego e vendas.



Dia do Amigo

Ótima oportunidade para incentivar os presentes entre as amigas e amigos das crianças. Se você não trabalha com produtos para que as crianças possam usar igual a melhor amiga está perdendo uma grande oportunidade com a data .
Crie seus produtos, busque inovar e melhor se puder personalizar os nomes das amigas(os) nos presentes sucesso garantido nessa data.

Sua estratégia de Dia do Amigo



Dia do Índio

Se você vende fantasias ou maquiagem a data não pode passar em branco.

Crie um post para a data para lembrar a importância da data e claro principalmente na mente das crianças

Sua estratégia de Dia do Índio



Dia do Frete Grátis

Esse é um dia muito aguardado pelas clientes!

Comece a se planejar logo no início do mês, faça campanhas antecipando o Dia das Mães pois muitas pessoas aproveitam o frete grátis para comprar os presentes.

Não só o dia mas também pode ser explorado a semana da data, oferecer frete grátis é uma forma de fidelizá-las(os), pode ser feito algo especial para clientes VIPS.

Pode ser feito também frete grátis na próxima compra, e se você trabalha com o sistema de **“Malinha”** e tem custo para os clientes, você pode usar a data para envios sem custo algum.

Sua estratégia de Dia do Frete Grátis

Malinha Delivery: Basicamente, condicional, malinha ou delivery, é uma maneira de vender roupas, calçados, acessórios e produtos no geral onde você literalmente coloca seus produtos em uma ‘malinha’ e leva-os até seus clientes.



Dia da Sogra

Um bom conteúdo de “Meme” ou de entretenimento pode fazer a data ser lembrada com muita conexão.

Lance um desafio: “Traga a sua sogra e ganhe uma vantagem”, troque o “Indique um amigo por Indique a sua sogra”.

Sua estratégia de Dia da Sogra



Dia Internacional da Dança

Pode-se fazer uma “Colab” com escolas de dança, contar histórias nas redes sociais das mães, vovós e ou das crianças, colher depoimentos e imagens como a dança emociona, até uma playlist pode ser criada para divulgar.

Lembre-se que as datas não são somente para vendas no momento e sim também aproximar das clientes e se conectar.

Sua estratégia de Dia Internacional da Dança

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS



FEIRA PURIEXPO

24 a 26 de Abril

Expo Centernorte

<https://www.pueriexpo.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

FEIRA FIT

24 a 26 de Abril

Expo Center Norte - São Paulo

<https://www.fit016.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

FEIRA OPERA

25 a 27 de Abril

<https://www.grupoopera.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a yellow dashed border.



MAIO



O JEITO INTELIGENTE DE VOCÊ TER SEU NEGÓCIO INFANTIL VENDENDO PELA INTERNET E REDES SOCIAIS TODO SANTO DIA

O que é o Varejo Infantil Smart?

Uma assinatura tipo netflix constantemente atualizada com o que existe de mais novo no Varejo Infantil.

O Smart foi estrategicamente criado para lojas infantis físicas ou virtuais que desejam aumentar sua presença no digital, gerar valor para marca, atrair os clientes certos!

Dentro do Smart você terá acesso aos treinamentos.



Além disso tudo você vai contar com a Escola de Negócios do Varejo Infantil...

Na Escola você terá acesso ao acervo com todas as aulas, e as Smart Classes com convidados que já fiz até hoje, tudo para que você aprenda como desenvolver campanhas, dicas e truques para o seu negócio infantil.

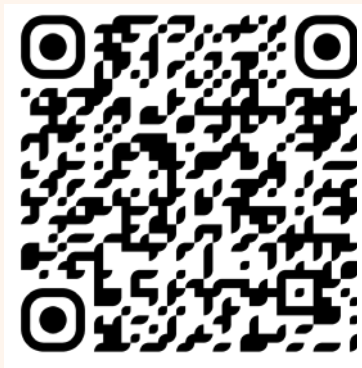
As Smart Classes são aulas ao vivo que ficarão gravadas apenas para quem é aluna, com estratégias que realmente criam picos de vendas no seu negócio...

Vai contar com nossa poderosa Comunidade Escola de Negócios no Facebook, onde centenas de pessoas trocam todo o santo dia, informações, dúvidas, desafios, perguntas e claro muitas vitórias.

Muita coisa, não é mesmo? Mas ainda não acabou...

Um dos maiores desafios que enfrentamos é contar com bons fornecedores, e ser Smart é você ter acesso a uma plataforma exclusiva com fornecedores do Brasil inteiro selecionados por mim e pelo meu time.

Essa é a maneira inteligente de você acelerar os seus resultados...



MAIO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
	01 Dia do Trabalhador	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13

Domingo

14

Dia das Mães



Segunda

15

Dia Internacional da Família

terça

16

Quarta

17

Dia Internacional da Reciclagem

Quinta

18

Sexta

19

Dia Nacional da Doação de Leite Materno

Sábado

20

21

Dia do Afilhado

22

Dia do Abraço

23

24

25

Dia da Costureira

26

27

Evento Expo Festas e Parques

28

Evento Expo Festas e Parques

29

Evento Expo Festas e Parques

30

Dia do Decorador

31

Evento ABCASA Natal festas

01

Evento ABCASA Natal festas

02

Evento ABCASA Natal festas

03

Evento ABCASA Natal festas

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM MAIO



Dia do Trabalhador

Que tal um quiz qual a profissão dos clientes e qual será a profissão que as crianças gostariam de ser quando crescerem?

Você pode colocar imagens de clientes e pedir para adivinhar qual a profissão e quem acertar ganha uma vantagem x.

Pode ser um momento de diversão e de descobertas para famílias e de informações importantes sobre os seus clientes.

Sua estratégia de Dia do Trabalhador



Dia das Mães

Uma das principais datas no primeiro semestre do ano!

Vale a pena planejar com antecedência e muita atenção para que essa data seja um sucesso de vendas no seu negócio.

Para quem vende para gestantes ou recém mães, é uma data importante para venda de peças que atendam esse público.

Ações online e na loja física têm que ser preparadas.

Para a mamãe de “primeira viagem” que tal uma campanha: “Meu primeiro dia das mães”?

Sua estratégia de Dia das Mães



Acesse minha
**Live de Dia das
Mães**



Dia Internacional da Família

Pode criar uma competição: “Qual família tem maior número de integrantes que são clientes da loja x”?

Muitas vezes temos clientes com parentesco diretos e não sabemos e com uma ação rápida pode gerar um bom engajamento nas redes sociais.

Sua estratégia de Dia Internacional da Família



Dia Internacional da Reciclagem

Em 2023 continua sendo forte a conexão para empresas não haverá mais espaços para empresas propósitos em função do ESG6 (governança Ambiental, Social e Corporativa que é uma avaliação da consciência coletiva de uma empresa em relação aos fatores sociais e ambientais).

Mostrar a importância da reciclagem das práticas de sustentabilidade e como o seu negócio infantil pode implementar e apoiar essa cultura, a data pode ser explorada de diversas maneiras com oficinas e pontuações com as crianças em troca de créditos e cash back de compras.

Sua estratégia de Dia Internacional da Reciclagem

¹⁰**Estratégias ESG** A sigla ESG (Environmental, Social and Governance) se trata de um conjunto de práticas e padrões com o objetivo de avaliar se a operação de uma organização é sustentável, socialmente consciente e gerenciada de forma correta



Dia Nacional da Doação de Leite Materno

Nada melhor que levantar essa bandeira entre as mulheres que ainda vão se tornar mães.

Que tal realizar um conteúdo com uma representante do banco de leite materno da sua cidade?

Sua estratégia de Dia Nacional da Doação de Leite Materno



Dia do Afilhado

Considerada a segunda mãe, as madrinhas têm um papel importante e através dessa data você pode explorar mais vendas.

Incentive a postar a foto com o seu afilhado e marcar sua loja!

Sua estratégia de Dia do Afilhado



Dia do Abraço

Peça para enviarem fotos de abraços maternos para potencializar o mês das mães, pode ser um momento de reabrir as vendas da campanha efetuada a dias atrás do dia das mães.

Sua estratégia de Dia do Abraço



Dia da Costureira

Uma personagem importantíssima para quem vende moda, se você fabrica produtos mostre os bastidores e entreviste suas costureiras.

Se você revende produtos de moda, peça para as fábricas enviarem imagens ou vídeo de quem são essas personagens que dão vida a looks que viram histórias.

Sua estratégia de Dia da Costureira



Dia do Decorador

Para quem trabalha com móveis e decoração, criar uma ação mostrando a importância da decoração e o quanto pode transformar os ambientes.

Parcerias com os decoradores e também com decoradores de festas infantis são ótimas parcerias para criação de um **Visual Merchandising**⁷ novo para essa data.

Sua estratégia de Dia do Decorador

⁹**Visual Merchandising:** Visual Merchandising é uma ferramenta do Marketing que atua no ponto de venda e engloba todo e qualquer elemento que visa melhorar a experiência do consumidor e fortalecer a imagem da empresa perante seus clientes, e consequentemente, gerar venda.

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS

EXPO FESTAS E PARQUES

26 a 29 de Maio

Feira de Artigos para Festas e Natal, Doces e Atrações

<https://expocenternorte.com.br/eventos/expo-festas-e-parques/>

Clique no link para saber mais sobre o evento

ABCASA NATAL FESTAS

31 de Maio a 03 de Junho

<https://abcasanatalefestas.com.br/>

Clique no link para saber mais sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular box with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular box with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a yellow dashed border.

JUNHO



JUNHO

MÉTODO
ARRASA
Estoque
Ação Sugestiva para **final de Agosto e Junho**

Quarta

31

Evento
ABCASA
Natal festas

Quinta

01

Evento
ABCASA
Natal festas

Sexta

02

Evento
ABCASA
Natal festas

Sábado

03

Evento
ABCASA
Natal festas

04

05

Dia do Meio
Ambiente

06

Dia Nacional do
teste do Pézinho

07

08

09

10

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

Início Inverno

Dia internacional das
micro, pequenas e
médias empresas

São João





Dia do Meio Ambiente

Se posicionar em relação às mudanças que a cadeia de consumo, e se você atua com produtos **Second Hand**¹¹, é uma data muito especial para aumentar a consciência e o valor desses produtos na mente do seu cliente.

Sua estratégia de Dia do Meio Ambiente

¹¹**Second Hand** O termo second hand, cunhado nos Estados Unidos com tradução direta “segunda mão”, explora a revenda e curadoria de roupas usadas e seminovas. Incentivando o consumo consciente.



Dia Nacional do Teste do Pézinho

Empresas que realizam esses testes podem ser parceiros importantes para lojas infantis que trabalham com bebês.

Se você tem implementado na sua loja clube de vantagens ta aí uma vantagem em ter um parceiro com desconto especial para suas clientes.

Sua estratégia de Dia Nacional do Teste do Pézinho



Início Inverno

Usar a data oficial para lembrar as mães que o inverno só está começando e ainda dá tempo de renovar as roupinhas das crianças.

Sua estratégia de Início do Inverno



São João

Prepare sua loja com comidas típicas, envie nas compras um mimo típico da data.

Faça ações internas com o tema junino, faça colabs em vários eventos.

Se você trabalha com produtos juninos a ação pode ser feita durante todo o mês de junho.

Sua estratégia de São João



Acesse minha
Live Junina



Dia internacional das micro, pequenas e médias empresas

Uma ação interessante é criar um “book” impresso ou virtual com oportunidades de empresas da sua cidade ou parcerias para enviar aos cliente nessa data.

A criação de uma feira em função da data pode gerar muitas vendas e divulgação da sua empresa.

O Sebrae da sua cidade pode ser um bom parceiro para criação de mini eventos.

Sua estratégia de Dia internacional das micro pequenas e médias empresas

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS

ABCASA NATAL FESTAS

31 de Maio a 03 de Junho

<https://abcasanatalefestas.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with rounded corners, outlined by a dashed line. Inside this area, there are eight horizontal dotted lines spaced evenly, providing a guide for handwriting or typing notes.

A second large rectangular area, identical to the one above, with rounded corners and a dashed border. It also contains eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a yellow dashed border.



JULHO

JULHO

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

26

27

28

29

30

31

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

15

Dia do
Chocolate

Dia da Pizza

Dia Mundial do
Rock

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

16

17

18

19

20

21

22

Dia Mundial do
Emoji

Dia Internacional
da Amizade

23

24

25

26

27

28

29

Dia da Vovó

Dia da Pediatria

Evento
Mega
Artesanal

Evento
Mega
Artesanal

30

31

01

02

Evento
Mega
Artesanal

Evento
Mega
Artesanal

Evento
Mega
Artesanal

Evento
Mega
Artesanal

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM JULHO



Dia do Chocolate

Faça alguma ação e dê presentes para as clientes com chocolates personalizados como na fantástica fábrica de chocolate, por exemplo.

Imagine que em cada chocolate recebido acima de X valor tem um voucher com presentes e valores surpresas, a curiosidade será aguçada além da brincadeira divertida.

Sua estratégia de Dia do Chocolate



Dia da Pizza

Unanimidade entre as crianças e as famílias as pizzarias são frequentadas assiduamente se seu potencial público está lá você também tem que estar presente de alguma forma.

Um sabor de pizza kids com o nome da sua marca!
“Um dia de pizzaiolo” pode ser um workshop!

Sua estratégia de Dia da Pizza



Dia Mundial do Rock

Se sua marca tem uma linguagem com esse público essa data não pode passar em branco.

Sua estratégia de Dia Mundial do Rock



Dia Mundial do Emoji

Os emojis viraram uma linguagem de comunicação e você pode ter os seus emojis personalizados para usar nos stories chamados “Gifs” e também nas conversas de whatsapp.

Você pode acessar os meus “gifs” no instagram usando na busca: karinelombardi ou varejoinfantil você vai encontrar varios modelos para usar e me marcar!

Sua estratégia de Dia Mundial do Emoji



Dia da Vovó

Uma data para lembrar com carinho das vovós mas também pode ser um elo de ligação com sua ação de arrasa estoque para o próximo mês.

Para quem vende produtos infantis, já que muitas vezes as avós compram presentes para os netinhos, você pode presentear as vovós criando um evento para elas.

Sua estratégia de Dia da Vovó



Dia do Pediatra

Um formato de post interessante é pedir para as mães colocarem qual o pediatra dos seus filhos nos comentários e com isso além da interação você terá informações valiosas.

Crie uma lista de todos os pediatras da sua cidade ou região que atua para conseguir criar um mailing bem poderoso com potenciais clientes.

Sua estratégia de Dia da Pediatra

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS

MEGA ARTESANAL

28 de Julho a 02 de Agosto
São Paulo Expo

<https://www.wrsaopaulo.com.br/megaartesanal>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a dashed yellow border.



AGOSTO



**PROGRAMA VAREJO INFANTIL, MEU PROGRAMA DE MENTORIA DESENVOLVIDO
ESTRATEGICAMENTE PARA QUE VOCÊ CONQUISTE UM FATURAMENTO DE 5
DÍGITOS E VIVA DO SEU NEGÓCIO INFANTIL**

Não importa se você tem loja física ou online, se está começando ou se já tem anos de negócios, o Programa de Mentoria vai trazer a clareza necessária para você estruturar o seu negócio de uma forma sólida e lucrativa.

A mentoria é um acelerador para a empresária que quer viver do negócio infantil e está disposta a alcançar resultados expressivos!

Isso tudo estruturado e pensado por mim que tenho mais de 15 anos de experiência no varejo infantil, dona de 2 lojas lucrativas por mais de 10 anos e hoje me dedico exclusivamente para fazer outras empresárias, assim como você, a terem sucesso e resultados com seus negócios no mercado Infantil.

O que você verá dentro da Mentoria

- Empreendedorismo e o Mercado Infantil
 - Nicho
 - Persona
 - Financeiro
 - Processos
 - Compras
- Visual Merchandising
 - Estratégia e Vendas
- Seleção e Treinamento de Equipe
 - Marketing e Canais de Vendas
 - Anúncios

Além dos módulos, temos nossos encontros AO VIVO todos os meses, que possibilitam você eliminar suas dúvidas, com um acompanhamento mais próximo durante os encontros, uma verdadeira faculdade para quem quer trabalhar ou trabalha com VAREJO INFANTIL.

O programa de mentoria vai permitir você alcançar a tão sonhada liberdade de tempo e financeira.

Chegou a hora de você conquistar os seus sonhos através do seu negócio infantil.



AGOSTO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
30 Evento Mega Artesanal	31 Evento Mega Artesanal	01 Dia Internacional da Amamentação Evento Mega Artesanal	02 Evento Mega Artesanal	03	04	05
06	07	08	09	10	11 Evento Expo Empreendedor	12 Evento Expo Empreendedor

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

13

14

15

16

17

18

19

Dia dos Pais



Dia da Gestante

20

21

22

23

24

25

26

Dia Nacional da Educação Infantil

27

28

29

30

31

Dia Internacional do Gamer

Dia do Nutricionista

DATAS IMPORTANTES E SUGESTIVAS PARA CRIAR AÇÕES DE ENVOLVIMENTO E VENDAS EM AGOSTO



Dia Nacional da Amamentação

Incentivar e mostrar os benefícios que a amamentação proporciona, pode ser criado um material para disponibilizar gratuitamente para quem deixar os seus contatos, ótima oportunidade de aumentar seu mailing.

Pode criar um quadro: “De mãe para mãe” com dicas sobre esse universo.

Sua estratégia de Dia Nacional da Amamentação



Dia dos Pais

Uma data para trazer os papais para mais próximo da sua marca, os pais estão muito mais presente no digital que na loja física, então faça algo que possa, através do digital, encantar e parabenizar os papais e criar campanhas de marketing emocionais com a ligação pais e filhos.

Sua estratégia de Dia dos Pais



Acesse minha
Live Dia dos Pais



Dia da Gestante

Mais uma oportunidade de aumentar seu mailing, se você atua nesse nicho de mercado pode ser feito um evento online para as futuras mães com presença de profissionais como pediatras, enfermeiras e profissionais da área. Para participarem as futuras mães devem se cadastrar, pois assim você fica com o contato delas.

Um post bem estruturado com esse CTA “Marque uma gestante” trará bons resultados.

Sua estratégia de Dia da Gestante



Dia Nacional da Educação infantil

Um momento para abrir espaço para as trocas entre as mães sobre as dificuldades e desafios de educar nos dias de hoje.

Sua estratégia de Dia Nacional da Educação infantil



Dia Internacional do Gamer

Nasce uma criança nasce um jogador de videogame .

Use a data para criar uma competição.

Criar um jogo gamificado na sua loja ou presentear com um jogo.

Sua estratégia de Dia Internacional do Gamer



Dia do Nutricionista

Faça ações onde a alimentação seja saudável. Explore a semana com conteúdos e parcerias para divulgação nas redes sociais.

Um bom profissional para te ajudar a criar conteúdos semanais com dicas de alimentação, de cuidados com as crianças.

Sua estratégia de Dia do Nutricionista

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



EVENTOS



MEGA ARTESANAL

28 de Julho a 02 de Agosto
São Paulo Expo

<https://www.wrsaopaulo.com.br/megaartesanal>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

EXPO EMPREENDEDOR

11 e 12 de Agosto
Expo Center Norte - São Paulo

<https://expoempreendedor.com.br/>

Clique no link para saber mais
sobre o evento

ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, enclosed in a dashed yellow border.



SE
TEM
BRO

SETEMBRO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
27	28	29	30	31	01 Dia da Bailarina	02
03	04	05 Dia do Irmão	06	07 Dia da Independência do Brasil	08 Dia Mundial da Alfabetização	09

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

10

11

12

13

14

15

16

Setembro
Amarelo

Dia do Cliente

Dia Mundial da
Medula Óssea

17

18

19

20

21

22

23

Dia Nacional do
Teatro

Dia das Titis

Dia da Árvore

Inicio da
Primavera

Dia do Sorvete

24

25

26

27

28

29

30

Dia dos Primos

Dia da Secretária



Dia da Bailarina

Escolas de Ballet e lojas infantis com total conexão com esses locais são muito válidas.

Pedir fotos das filhas de clientes com roupas de ballet gera muito engajamento.

Sua estratégia de Dia da Bailarina



Dia do Irmão

Aproveite para estimular a venda de produtos para presentear os irmãos ou aquela amiga que é como se fosse uma irmã.

É possível fazer uma ação nas redes sociais como: “poste uma foto com seus irmãos e ganhe um brinde para retirar na loja”. Aproveite para estimular a venda de produtos para presentear os irmãos ou aquela amiga que é como se fosse uma irmã.

Sua estratégia de Dia do Irmão



Dia da Independência do Brasil

Se prepare para venda de produtos com as cores da bandeira do Brasil.

Sua estratégia de Dia da Independência do Brasil



Dia Mundial da Alfabetização

Pode dar dicas de como esse processo é importante.
Brinquedos educativos que ajudam na alfabetização.
Uma oficina na sua loja com ajuda de uma educadora pode ser uma ação interessante.

Sua estratégia de Dia Mundial da Alfabetização



Setembro amarelo Prevenção ao suicídio

E, desde 2014, a Associação Brasileira de Psiquiatria – ABP em parceria com o Conselho Federal de Medicina – CFM divulgam e conquistam parceiros no Brasil inteiro com essa linda campanha. O dia 10 deste mês é, oficialmente, o Dia Mundial de Prevenção ao Suicídio, se sua loja trabalha principalmete com o publico teen é uma causa para trazer conteúdo e entrar na causa.

Sua estratégia de Setembro amarelo Prevenção ao suicídio



Dia do Cliente

Super oportunidade de valorizar o seu cliente através dessa data, mostre a eles o seu carinho e reconhecimento.

É uma data ideal para analisar os perfis de clientes para classificar e segmentar ações de venda.

Você pode fazer nos stories ou no feed, reels, um vídeo para enviar para sua base de mailing e pode também mencionar o que tem de objetivos para o ano seguinte e agradecer alguns clientes, até usar o número de clientes atendidas e quantas histórias e momentos você e sua marca participaram durante o ano que passou.

Sua estratégia de Dia do Cliente



Dia Mundial da Medula Óssea

Abrace a essa linda e importante causa ajude a compartilhar a importância do doador de medula óssea e como é simples ser um potencial doador

Sua estratégia de Dia Mundial da Medula Óssea



Dia Nacional do Teatro

Magia e histórias podem ser criadas e apresentadas através desta data entre as crianças.

Sua estratégia de Dia Nacional do Teatro



Dia das Tias

Uma personagem ativa nas vidas e momentos das crianças, então mãos à obra para aproximar e conectar com esse público que é um ótimo e potencial cliente.

Sua estratégia de Dia das Tias



Dia da Árvore

Potencializar na mente das clientes o posicionamento da marca em relação ao meio ambiente é algo muito importante nos tempos de hoje.

Que tal presentear com uma pequena “mudinha” de uma árvore ou planta para cada criança, não se esqueça de compartilhar nas redes sociais.

Sua estratégia de Dia da Árvore



Início da Primavera

Mês de setembro é o momento ideal de lançar a campanha de troca de estação, um desfile é uma ótima ideia para usar a data.

Sua estratégia de Início da Primavera



Dia do Sorvete

Curiosidades sobre a data e uma ideia de post.

Se você tem um relacionamento com alguma sorveteria, que tal lançar para essa data um sabor da sua loja?

Ou ter para presentear picolés na sua loja durante o dia.

Sua estratégia de Dia do Sorvete



Dia dos Primos

Uma data raramente explorada pelos lojistas e você pode sair na frente abrindo oportunidades para os primos se presentearem.

Sua estratégia de Dia dos Primos



Dia da Secretária

Agradeça as secretárias dos pediatras e ginecologistas, elas que podem te conectar com muitos clientes, inclusive compartilhar uma lista de contatos de futuras mamães e já mamães que são suas potenciais clientes para você fazer uma ação de marketing com elas.

Sua estratégia de Dia da Secretária

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing ten horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a yellow dashed border.

OUT




BR

P

CA

SC

OUTUBRO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
01 Outubro Rosa Dia Internacional da Música Dia do Vendedor	02	03	04 Dia dos Animais	05	06	07
08	09	10	11	12 Dia das Crianças 	13	14

Domingo

15

Dia do Professor

Segunda

16

terça

17

Dia Nacional da
Vacinação

Quarta

18

Dia do Médico

Quinta

19

Sexta

20

Sábado

21

Dia do Podcast

22

23

24

25

Dia do Dentista

26

27

28

Dia do Judô

29

30

Dia do
Ginecologista

31

Halloween

Outubro Rosa

Prevenção e diagnóstico precoce do câncer de mama. O mês de Outubro já é conhecido mundialmente como um mês marcado por ações afirmativas relacionadas à prevenção e diagnóstico precoce do câncer de mama. O movimento, conhecido como Outubro Rosa, é celebrado anualmente desde os anos 90.

Sua logo pode ter símbolos do movimento .

Essa causa atinge mulheres e mulheres são super potenciais clientes então a data não pode passar em branco.

Outubro Rosa



Dia Internacional da Música

Um dos 5 sentidos é a audição e ela tem um papel muito importante na construção na mente do cliente como é a sua marca. Que tal abrir um quiz perguntando para sua audiência: “Qual a música que você associaria a nossa marca?”. Tenho certeza que essa brincadeira trará reflexões de como seus clientes enxergam a sua marca.

Uma outra dica é criar uma playlist no Spotify com sugestões de músicas para as crianças dormirem, para as crianças de faixa etária específica, por exemplo.

Sua estratégia de Dia Internacional da Música



Dia do Vendedor

Para quem tem equipe de vendas essa data deve ser usada principalmente para valorizar nas redes sociais seus membros do time, mostrar suas famílias e contar suas histórias, isso é muito importante para se conectar com seu público.

Sua estratégia de Dia do Vendedor



Dia dos Animais

Que tal fazer uma brincadeira para as crianças levarem o seu pet até a sua loja e receberem um presente ou mimo?

Outra dica é realizar uma brincadeira como: “Qual o pet mais divertido?”, estimulando as crianças a enviarem vídeos ou fotos com seus animais de estimação.

Sua estratégia de Dia dos Animais



Dia das Crianças

Data principal para venda de brinquedos no ano, tem importante papel nas vendas de alguns nichos no segundo semestre.

As campanhas devem chamar atenção dos pais para o universo infantil. Não se esqueça de que a publicidade infantil tem regras específicas, portanto, cuidado!

Sua estratégia de Dia das Crianças



Acesse minha
**Live de Dia das
Crianças**



Dia do Professor

Muitas lojas têm perfil de presentes para a papelaria o dia dos professores se enquadra, aproveite para fazer vendas.

Sua estratégia de Dia do Professor



Dia Nacional da Vacinação

Clínicas de vacinação são locais onde você pode captar mailing e fazer muitas parcerias positivas.

Um conteúdo informativo atende muito a data, dê informações sobre o tema, busque profissionais para te ajudar nessa missão.

Sua estratégia de Dia Nacional da Vacinação



Dia do Médico

Dia de homenagear os médicos que cuidam da saúde dos pequenos, e por que não convidar alguns para falarem de assuntos interessantes para sua audiência, pode ser até o pediatra do seu pequeno.

Sua estratégia de Dia do Médico



Dia do Podcast

O dia 21 de outubro ficou conhecido como o dia do podcast por ter sido o dia em que o primeiro podcast nacional foi publicado, em 2004. O podcast é uma programa de áudio que se popularizou na internet e principalmente durante a pandemia.

Uma data nova no calendário e um canal de comunicação que vem crescendo muito. Sua marca pode ter um conteúdo nesse formato de sair na frente da concorrência.

Sua estratégia de Dia do Podcast



Dia do Dentista

Profissional que pode ser usado gerando conteúdo para seus clientes, desde bebês até o público teen e também para parcerias. Que tal fazer uma Live com um profissional dando dicas de escovação para os pequenos?

Sua estratégia de Dia do Dentista



Dia do Judô

Uma data para focar em parcerias com academias infantis que atendem essa modalidade.

Sua estratégia de Dia do Judô



Dia do Ginecologista

Parceria estratégica para o seu negócio infantil, é o momento antes das crianças nascerem que você já pode começar a gerar relacionamento e mostrar a sua marca.

Sua estratégia de Dia do Ginecologista



Halloween

Tem um apelo maior para nichos específicos, como de fantasias, criar ações para a sua loja como a decoração temática e enfeites relacionados ao tema.

Mas para quem não vende produtos diretamente relacionados à data, deve-se utilizar também dessa data e criar algo bem especial para os pequenos.

Vários eventos em função da data acontecem em condomínios, escolas e sua loja pode ter uma participação direta ou indireta nesses eventos

Sua estratégia de Halloween

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, contained within a yellow dashed border.

N W B

W E N

B R O



NOVEMBRO

Domingo	Segunda	terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

12

13

14

15

16

17

18

Dia Nacional do Inventor

19

20

21

22

23

24

25

Dia do Empreendedorismo Feminino

Dia da Consciência Negra

Black Friday



Dia da Madrinha

26

27

28

29

30

Cyber Monday

MÉTODO **ARRASA** *Estoque*

Ação Sugestiva para **meio de novembro** (Dias 20 a 24)



Dia Nacional do Inventor

Estimule a criatividade das crianças usando a data.

Para quem atua no segmento de brinquedos uma data para criar várias narrativas.

Sua estratégia de Dia Nacional do Inventor



Dia do Empreendedorismo Feminino

Faça uma enquete como: “Qual a profissão das mães aqui da loja X”, está aí uma oportunidade de descobrir parcerias e também mostrar para você uma nova forma de se comunicar com seu público.

Sua estratégia de Dia do Empreendedorismo Feminino



Dia da Consciência Negra

A data é dedicada à reflexão sobre o valor e a contribuição da comunidade negra para o Brasil.

Sua estratégia de Dia da Consciência Negra



Black Friday

A data necessita de toda a atenção para o planejamento de comunicação, estoque e logística. As taxas de conversão desse período podem chegar a 120%. Por isso, é importante que a negociação com fornecedores e parceiros de logística seja feita com antecedência de pelo menos 3 meses para garantir bons preços de compra.

Escassez na escolha do tempo de execução é muito importante, por poucos dias, poucas horas, alguns dias!

Sua estratégia de Black Friday



Acesse minha
**Live de Black
Friday**



Dia da Madrinha

As madrinhas têm um papel importantíssimo com as crianças e fazer algo específico nessa data é muito estratégico para conquistar essas clientes apaixonadas.

Sua estratégia de Dia da Madrinha



Cyber Monday

Com origem no calendário comercial dos Estados Unidos, a Cyber Monday pode ser considerada uma espécie de continuidade da Black Friday. A segunda-feira especial de ofertas foi criada com o intuito de incentivar as vendas no comércio eletrônico, já que a Black Friday tinha como característica as vendas em lojas físicas.

Sua estratégia de Cyber Monday

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing.

DE Z B N



DEZEMBRO

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

27

28

29

30

31

01

02

03

04

05

06

07

08

09

Dia Internacional
da Família

Dia da Criança
Especial

10

11

12

13

14

15

16

Dia do Arquiteto

Domingo

Segunda

terça

Quarta

Quinta

Sexta

Sábado

17

18

19

20

21

22

23

Início do Verão

24

25

26

27

28

29

30

Natal

Boxing Day

31



Dia Internacional da Família

Data que pode ser alinhada a sua divulgação de campanha de Natal conectando com as famílias que fazem parte da história da sua loja.

Sua estratégia de Dia Internacional da Família



Dia da Criança Especial

O Dia da Criança Especial foi instituído para chamar atenção sobre a necessidade do respeito às crianças portadoras de deficiências físicas ou psicológicas, como forma de compreender e proporcionar uma melhor qualidade em suas vidas.

Sua estratégia de Dia da Criança Especial



Dia do Arquiteto

Para quem trabalha com móveis e decoração, pode-se fazer uma parceria com esse setor, é muito estratégico.

Que tal uma Live de conteúdo, ninguém vai estar esperando, pode ser muito vantajoso.

Sua estratégia de Dia do Arquiteto



Início do Verão

Próximo ao natal abuse das referências dessa estação tão alegre, mostre os benefícios em comprar produtos para essa estação mais cheia de vida.

Sua estratégia de Início do Verão



Natal

A campanha de Natal tem que estar ligada a emoção, pensar na estratégia com antecipação é crucial para o resultado no mês de dezembro.

Sua estratégia de Natal



Boxing Day

O Boxing Day é uma data especial no Reino Unido e nos países da Commonwealth (Comunidade das Nações, em português), como Austrália, Nova Zelândia e Canadá. É celebrado no dia 26 de dezembro ou no primeiro dia útil após o Natal.

Uma data consolidada para grandes oportunidades após o Natal, dia de ofertas e oportunidades. A ideia é explorar ao máximo o dia 26, que é tão conhecido como dia oficial das “trocas”.

Sua estratégia de Boxing Day

DATAS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACRESCENTARIA NO SEU CALENDÁRIO PARA AÇÕES DE VENDAS



ANOTE SEUS EVENTOS



A large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.

A second large rectangular area with a dashed border, containing eight horizontal dotted lines for writing.



Lives do Mês

A series of horizontal dotted lines for writing, enclosed within a dashed yellow border.



EVENTO PRESENCIAL 2023

VIE
VAREJO INFANTIL
experience



Garanta
sua vaga
**Escaneie
aqui!**

Sugestões para o **calendário 2024?**

Preencha o formulário e nos ajude a melhorar cada vez mais





ESTRATÉGIAS

VAREJO INFANTIL

POR KARINE LOMBARDI

ACESSE

MINHAS REDES SOCIAIS



www.varejoinfantil.com.br