

# Temporada de férias

As melhores ofertas do verão



no Comércio de Marília

ACIM MARÍLIA/SP



## MÍDIAS: JANEIRO

### Redes Sociais



POST + STORY

### Calendário



POST + STORY + BANNER DIGITAL

### Anúncios

**RÁDIOS:**  
JOVEM PAN; ITAIPU  
E RÁDIO CLUBE

**JORNAL**  
JORNAL DA MANHÃ  
E JORNAL O DIA

JORNAL E RÁDIO

[Clique aqui para baixar os horários do comércio • Compartilhe!](#)

## INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES PARA O COMERCIANTE



### OFEREÇA UMA EXPERIÊNCIA REFRESCANTE E ATRAENTE

Aproveite o clima descontraído do verão para transformar sua loja em um ambiente que convida o cliente a entrar. Use elementos tropicais, cores vibrantes e uma decoração leve e inspiradora. Destaque os produtos de verão mais procurados, como roupas, acessórios, itens para lazer e viagem. Faça do visual da loja um convite para boas compras!



### EQUIPE PREPARADA PARA RECEBER OS CLIENTES COM SIMPATIA

Aproveite o movimento das férias para encantar com um atendimento eficiente e acolhedor. Prepare sua equipe para atender com agilidade, dar dicas criativas e sugerir produtos alinhados ao perfil de cada cliente. Lembre-se: um cliente bem atendido retorna e ainda recomenda sua loja!



### PRESEÇA FORTE NAS REDES SOCIAIS

Janeiro é o mês perfeito para engajar o público com ofertas e inspirações de verão. Divulgue produtos em destaque, crie promoções especiais e use Stories e Reels para mostrar o clima da loja e os bastidores. Incentive seus clientes a compartilharem suas experiências e aproveite ferramentas como o Canva para criar posts visualmente atrativos.



### FACILITE O PAGAMENTO PARA CONQUISTAR CLIENTES

Ofereça condições especiais para o verão: parcelamento, PIX e descontos exclusivos para quem utiliza o cartão FACIM. Divulgue essas facilidades tanto nas redes sociais quanto no ponto de venda. Para integrar sua loja ao FACIM, entre em contato com a ACIM pelo telefone (14) 99805-8746.



### PROMOÇÕES E COMBOS ESPECIAIS DE VERÃO

Monte kits e combos com produtos que têm a cara das férias, como itens para praia, viagem ou lazer em família. Ofereça descontos progressivos que incentivem compras maiores. Essas ações não só facilitam a escolha do cliente, mas também aumentam o ticket médio das vendas.



### ENCANTE COM DETALHES QUE FIDELIZAM

Pequenos gestos podem criar uma experiência inesquecível. Considere brindes simples, como sacolas reutilizáveis ou garrafinhas d'água personalizadas. Aposte em uma trilha sonora leve e refrescante, aromas tropicais e um ambiente acolhedor. O cliente que se sente especial não apenas volta, mas também compartilha a experiência com amigos e família.



### FIDELIZE CLIENTES PARA O PÓS-TEMPORADA

Janeiro é a chance perfeita para garantir que o movimento continue! Ofereça cupons de desconto para fevereiro ou condições especiais para compras futuras. Capte os contatos (com autorização) e mantenha uma relação próxima, incentivando visitas recorrentes à sua loja.