

Volta às Aulas

As melhores ofertas estão no comércio de Marília

ACIM
MARÍLIA/SP



MÍDIAS: FEVEREIRO

Redes Sociais

Calendário

Anúncios



POST + STORY



POST + STORY + BANNER DIGITAL



RÁDIOS:
JOVEM PAN; ITAIPU
E RÁDIO CLUBE

JORNAL
JORNAL DA MANHÃ
E JORNAL O DIA

JORNAL E RÁDIO

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

INSTRUÇÕES E INFORMAÇÕES PARA O COMERCIANTE



TRANSFORME SUA LOJA NO DESTINO CERTO PARA A VOLTA ÀS AULAS

Fevereiro é o momento ideal para atrair famílias e estudantes em busca de materiais escolares e produtos essenciais para o novo ano letivo. Crie uma vitrine atrativa, com uma decoração inspirada no universo escolar, usando cores vibrantes e elementos temáticos como mochilas, cadernos e lápis. Destacar os produtos mais procurados ajudará a atrair clientes e aumentar as vendas!



TENHA UMA EQUIPE PREPARADA PARA ORIENTAR SEUS CLIENTES

A volta às aulas é um período de compras planejadas, e um atendimento de qualidade faz toda a diferença. Treine sua equipe para ajudar os clientes a encontrarem os produtos certos, sugerindo itens complementares e oferecendo um atendimento ágil e atento. Um cliente bem atendido retorna e recomenda sua loja!



INVISTA NAS REDES SOCIAIS PARA ATRAIR MAIS CLIENTES

As redes sociais são grandes aliadas para divulgar promoções e novidades da Volta às Aulas. Publique dicas de organização, listas de materiais escolares e aproveite Stories e Reels para mostrar seus produtos em ação. Incentive seus clientes a compartilharem suas compras e use ferramentas como o Carwa para criar posts atrativos.



FACILITE O PAGAMENTO E AUMENTE SUAS VENDAS

Disponibilize condições especiais para facilitar a compra de materiais escolares, como parcelamentos, PIX e os benefícios exclusivos do FACIM, que oferecem descontos em diversos estabelecimentos. Divulgue essas facilidades tanto no ponto de venda quanto nas redes sociais. Para integrar sua loja ao FACIM, entre em contato com a ACIM pelo telefone (14) 99805-8746.



OFERTAS E COMBOS QUE AJUDAM O CLIENTE A ECONOMIZAR

Crie kits de materiais escolares, mochilas completas e combos promocionais que facilitem a vida dos clientes e incentivem compras maiores. Aposte também em descontos progressivos, aumentando o ticket médio das vendas e garantindo que os clientes encontrem tudo o que precisam em sua loja.



PEQUENOS DETALHES FAZEM A DIFERENÇA

Uma experiência de compra diferenciada pode fidelizar seus clientes. Invista em brindes personalizados, como etiquetas para cadernos, adesivos escolares ou blocos de notas. Uma trilha sonora animada e um ambiente organizado e acolhedor contribuem para tornar a experiência ainda mais agradável.



MANTENHA O RELACIONAMENTO PARA O ANO TODO

Use esse período para criar conexões duradouras com seus clientes. Ofereça cupons de desconto para compras futuras e incentive-os a seguir sua loja nas redes sociais para acompanhar novidades. Assim, você garante que o movimento continue mesmo após o início das aulas.

Rua 24 de dezembro, 678 | Centro - Marília/SP (14) 3402-3300 (14) 99702-7146
acimariliaSP acim.org.br

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
E DE INOVAÇÃO DE MARÍLIA



POLÍTICA DE QUALIDADE: A Direção da Associação Comercial de Inovação de Marília, apoiada em seu direcionamento estratégico, equipe, parceiros e voluntários, está comprometida em atender aos requisitos das partes interessadas para: "Representação dos associados com ações para o desenvolvimento econômico de Marília e região, incentivo ao associativismo e cooperativismo, prestação de serviço de suporte e comercialização de facilidades para as áreas de: análise crédito, convênios e benefícios na área da saúde, apoio jurídico, capacitação com a locação e cessão de espaços e gestão de benefícios de interesse coletivo dos associados".