

E-BOOK **CREDIAMIGO**

Venda mais no

# Dia do Cliente

e em outras datas também!



## Prepare-se: 15 de setembro vem aí!

Se liga nas dicas do **Crediamigo** para você vender mais no **Dia do Cliente**, e em outras **datas comemorativas** também.

### Porque investir no Dia do Cliente?

Investir no Dia do Cliente não é apenas uma estratégia de curto prazo, mas sim um **investimento no relacionamento e na fidelização dos clientes**, que pode gerar retornos positivos ao longo do tempo. É uma oportunidade para se destacar no mercado, fortalecer sua reputação e construir uma base sólida de clientes fiéis.

Engajar os clientes para o Dia do Cliente é **fundamental para o sucesso** das suas ações e promoções.

## Estratégias eficazes para engajar clientes:

1

### Comunique-se antecipadamente

Envie e-mails personalizados anunciando suas promoções e eventos especiais para o Dia do Cliente. Faça e-mails, sms ou mensagens personalizadas via WhatsApp. Aproveite e utilize as redes sociais para fazer um pré-lançamento ou pré-anúncio para criar expectativa e antecipação.



---

**2**

## Crie Conteúdo Atrativo

Faça vídeos e transmissões ao vivo revelando os bastidores da sua preparação para o Dia do Cliente. Publique também posts criativos com imagens atraentes e chamadas para ação que incentivem a participação.



Essa chamada para ação pode ser um **CURTA**, **COMENTE**, **COMPARTILHE** ou **SALVE** o conteúdo.

---

**3**

## Ofereça Incentivos Especiais

Aproveite o período para dar **descontos exclusivos** para clientes cadastrados ou para quem participar de determinadas ações promocionais. Ofereça também **brindes** e faça **promoções**, com cupons de desconto extras ou acesso antecipado a promoções.

---

**4**

## Promova a Interatividade

Realize **enquetes** para conhecer as preferências dos clientes e ajustar suas ofertas.

Outra ideia é criar concursos ou desafios relacionados ao Dia do Cliente com prêmios atrativos.

---

**5**

## Estimule o Engajamento nas Redes Sociais

Crie uma **hashtag exclusiva** para o Dia do Cliente e incentive os clientes a usá-la em suas postagens.

Uma outra ideia é pedir aos clientes para compartilharem **histórias sobre suas experiências com seu negócio**.

---

**6**

## Ofereça Experiências Memoráveis

Organize eventos presenciais ou virtuais, como workshops, degustações ou lançamentos de produtos, e ofereça um **atendimento personalizado e exclusivo** aos clientes no Dia do Cliente.

---

**7**

## Mostre Reconhecimento e Agradecimento

Enviar mensagens de agradecimento personalizadas para cada cliente, demonstra o seu reconhecimento. Além disso, ofereça recompensas especiais para aqueles clientes que são fiéis ao seu negócio.

---

**8**

## Utilize Dados e Feedback

Analise os dados de engajamento para entender o que funcionou bem e o que pode ser melhorado para futuras ações. Peça feedback aos clientes sobre suas experiências durante o Dia do Cliente e use essas informações para melhorar.

---

**9**

## Mantenha o Relacionamento Pós-Dia do Cliente

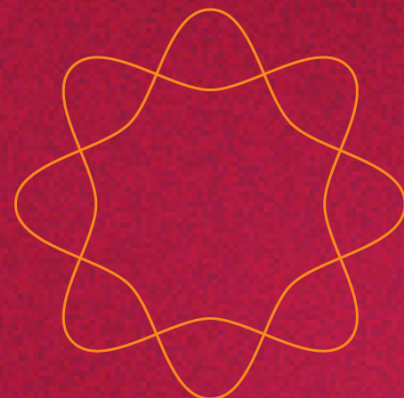
Faça follow-up (pós-atendimento) com os clientes após o Dia do Cliente para agradecer pela participação e oferecer promoções de pós-evento.

Incentive a continuidade do relacionamento oferecendo benefícios exclusivos para clientes fiéis, como um **Programa de Fidelidade**.

## Conclusão:

Engajar os clientes para o Dia do Cliente não se trata apenas de oferecer descontos, mas de **criar uma experiência única e significativa** que os faça se sentirem valorizados e conectados à sua marca.

Utilize essas estratégias de forma criativa e personalizada para alcançar o máximo de engajamento e sucesso para o seu negócio.



**Conte sempre com o Crediamigo.**  
Aqui você tem crédito orientado.

Saiba mais

