



**DICAS PARA
APROVEITAR
DATAS
COMEMORATIVAS**



DICAS PARA APROVEITAR DATAS COMEMORATIVAS

Existem diversas datas que oferecem oportunidades para toda e qualquer empresa se beneficiar e alavancar seu engajamento.

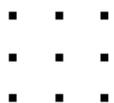
Além das datas mais comuns - como Natal, dia dos Namorados, dia das Crianças - existem várias outras datas que podem ser aproveitadas de acordo com o seu segmento.

Confira a seguir algumas dicas!

1. LISTE AS DATAS QUE TEM RELAÇÃO COM O SEU NEGÓCIO

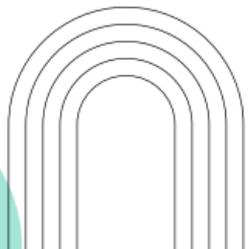
Comece pesquisando todas as datas comemorativas existentes na sua localidade. A partir dessa lista, identifique as que podem ser utilizadas por você, como o dia do Rádio, do Radialista, e até mesmo datas não-oficiais como a Black Friday.





2. PLANEJE AÇÕES

Após saber que datas serão utilizadas por você, planeje exatamente o que será feito quando a ocasião estiver próxima. Tente planejar sua ação tornando-a especial para a sua audiência.





O que você preparou para a páscoa? Uma sugestão seria fazer uma parceria com uma loja de chocolates para sortear cestas, ovos, etc.

Com grande parte da população em casa, o uso das redes sociais cresceu bastante. Mantenha os seus perfis sempre atualizados com posts chamativos e interessantes.

Divulgue seu aplicativo fazendo com que o ouvinte participe da promoção através dele.

Também é possível mesclar as estratégias, por exemplo: uma promoção válida para quem compartilhar em seu instagram que está ouvindo a rádio pelo aplicativo.





3. SE PREPARE

Se suas ações envolvem algum produto ou brinde específico, certifique-se de ter todas unidades suficientes disponíveis. Vale a pena investir em customização para tornar a sua ação ainda mais especial.



4. OFEREÇA UM DIFERENCIAL

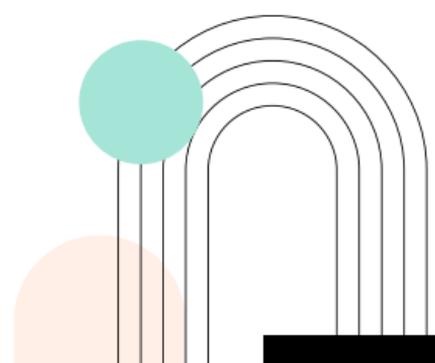
Datas comemorativas são oportunidades para todos, o que inclui seus concorrentes. Ao planejar suas ações, priorize exclusividade e tente pensar fora da caixa.





5. DIVULGUE!

Depois de todo o planejamento, é importante deixar seu público ciente de que você preparou algo especial para a próxima data. Marque presença nas redes sociais e onde mais você puder!





6. REGISTRE, CONTROLE, ANALISE

Não esqueça de mensurar quanto a ação escolhida rendeu. Quantas vendas, quantos cliques, qual engajamento obtido. Assim, na próxima ação, você já terá os resultados de uma caminhada para gerar comparativos e ver qual estratégia funcionou melhor com seu público.

