



O fim do ano é uma época comercial importante que deve ser trabalhada com atenção para cativar ainda mais o cliente. Oferecer descontos em diversos produtos, decorar a loja e apresentar boas opções para presentear são maneiras de incentivar o consumidor, atraindo-o e incentivando às compras.

# PLANO DE AÇÃO

PERÍODO DA CAMPANHA (sugestão)



01.12 à 01.01 **MATERIAIS** 



A3
A6
ENCARTE
PRECIFICADOR EDITÁVEL
MÓBILES
TV
POSTS FEED
STORY/WHATSAPP
CAPA FACEBOOK

AÇÕES (sugestões)



ANÚNCIOS GOOGLE FACEBOOK/INSTAGRAM

ESPALHAR DICAS DE PRESENTES NA LOJA

OFERECER AMOSTRAS
DE PRODUTOS

PLACAS DE ESQUINA PANFLETAGEM ÔNIBUS OUTDOOR CARRO DE SOM RÁDIO

#### **RESULTADOS**

Acompanhar e analisar resultados, comparando com anos anteriores para definir as melhores práticas e as ações que mais dão retorno. Desta forma será possível criar projeções durante o ano.



#### **ENCARTE**







Enviar produtos e preços pelo Dfranquias.

**A3** 





A3 PONTA GÔNDOLA

### **A6 GÔNDOLA**









MÓBILES





TV







**REDES SOCIAIS** 

















CARD/POST

### PRECIFICADORES EDITÁVEIS







**A5** 

A6

A4



# FAÇA UM BOM USO DOS MATERIAIS:)

PARA PEÇAS PERSONALIZADAS, FAÇA A SOLICITAÇÃO PELO DFRANQUIAS

