



# MARKETING E NATAL

Como o seu negócio  
pode se preparar e  
aumentar as vendas

**4LEADS**  
SEO • PERFORMANCE

## A importância do Marketing para ações de Natal

O Natal está chegando!

Depois de eventos importantes como a Black Friday, é o momento do seu negócio se preparar para o maior evento de todos: o Natal. Para continuar em um bom ritmo de vendas é preciso investir nas estratégias de Marketing, com a criação de campanhas digitais e conteúdos de qualidade e que convertam.

O período natalino é propício para o mercado, pois as pessoas estão dispostas a presentear e também se preparam para obras e reformas no início do ano.

Por isso, o site da sua empresa deve estar preparado não somente para as vendas, mas também para melhorar a experiência do usuário.

Além disso, é preciso traçar estratégias que estejam de acordo com o perfil do seu público, para que os resultados sejam assertivos. Com isso, a saída é investir em Marketing de Performance e Marketing de Conteúdo.

*Em 2021 o e-commerce faturou R\$ 4,5 bilhões no período do Natal – o que representou um crescimento de 21% na comparação com o ano anterior. Além disso, foram registrados mais de 9 milhões de pedidos, um número 14% maior que em 2021.*

*Fonte: NielsenIQ Bit.*

As vendas de Natal deste ano devem movimentar mais de R\$ 66 bilhões, segundo uma pesquisa feita pela Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas e do Serviço de Proteção ao Crédito.

As vendas do período natalino devem levar mais de 118 milhões de consumidores às compras. Além disso, 73% pretendem presentear outras pessoas no Natal deste ano. Os itens mais procurados devem ser:

- roupas (57%)
- calçados (38%)
- perfumes/cosméticos (36%)
- brinquedos (34%)

## Ações de Marketing para o Natal

Algumas ações de Marketing são indispensáveis para qualquer negócio que deseja sair na frente da concorrência.

Mesmo depois da Black Friday, o mercado continuará com as vendas aquecidas com a chegada do período natalino. Afinal, presentear é algo que os brasileiros adoram fazer.

Muitas pessoas também aproveitam o final do ano para fazer obras e reformas. Por isso, o setor da construção civil deve estar preparado para um aumento na procura por equipamentos, ferramentas e materiais em geral.

Dessa forma, com o intuito de captar novos leads (possíveis clientes) e fechar vendas online é fundamental investir em algumas ações de marketing. Acompanhe algumas delas!

## 1. Preparação da sua vitrine virtual: seu site

### O site do seu negócio contribui para vendas e conversões?

O site do seu negócio precisa estar preparado para receber leads e potencializar as vendas online. Ele é a vitrine da sua empresa, uma vez que nele estão as informações que os usuários precisam (produtos, serviços, conteúdos, fale conosco, etc).

Por isso, para melhorar a experiência do cliente é necessário garantir que o site tenha uma boa navegabilidade, tenha informações claras e fáceis de achar e esteja adaptado para o mobile.

Quando se trata de ações voltadas para um período específico, como é o caso do Natal, a identidade visual deve ser levada em consideração. Além disso, é importante que tenha ofertas atrativas e diferentes opções de pagamento.

Para ajudar o usuário a fazer uma ação, seja uma compra ou fazer um cadastro, é fundamental que o site tenha textos persuasivos e gatilhos mentais.

### O que não pode faltar em um site de vendas



Design Personalizado



Textos Persuasivos



Responsividade com Fluidez



Indexação ao Google



Segurança e informações objetivas

## 2. Criação de Landing Pages/pop-ups de saída

As landing pages tem o objetivo de converter o visitante a virar lead, ou seja, um possível cliente.

A captação de leads é um ponto alto nas campanhas digitais. Essa é uma forma de aumentar as chances de vendas e ter uma base para enviar emails marketing quando tiver novas ofertas e manter um relacionamento mais próximo com essas pessoas. Por isso, uma alternativa é criar uma landing page personalizada para o Natal ou pop-ups de saída.

É preciso lembrar que em troca do e-mail do lead é necessário oferecer algo em troca, pode ser um cupom de desconto ou um download gratuito de um material rico.

### O que não pode faltar em uma Landing Page que converte



Oferta



Título atrativo



Chamadas para ação (CTAs)



Descrição, imagens e vídeos



Formulário

### 3. Preparação para disparos de Email Marketing

O e mail marketing estabelece uma comunicação direta entre empresa e a sua base de contatos.

Uma vez criada a landing page, pop-ups ou formulário de cadastro no site do seu negócio, você vai obter uma base de leads. E o que fazer com eles? É nesse momento que entra a criação dos e mails marketing.

Esta mídia é ideal para estreitar o relacionamento com os possíveis clientes e aqueles que já costumam comprar com você. Por isso, podem ser enviadas ofertas exclusivas, cupons de desconto, newsletters e conteúdos de interesse do usuário.

Para ter uma boa taxa de abertura e conversão, as chamadas precisam conter gatilhos que chamem a atenção das pessoas.

#### Vantagens do e mail marketing



Gera um grande alcance



Segmenta as mensagens enviadas



Constrói relacionamentos e desperta interesse



Permite medir os resultados



Menor custo e retorno efetivo

## 4. Investimento em Marketing de Performance

O Marketing de Performance utiliza mídias específicas para obter um retorno mensurável e positivo de cada ação realizada.

Uma das ações do marketing de performance é a mídia paga, publicidade online ou tráfego pago, como queira chamar. Essa é uma forma de aumentar a visibilidade da marca, alcançar mais pessoas e aumentar as chances de conversão e vendas. Afinal, no período natalino há uma grande concorrência, principalmente no varejo.

Porém, para obter o retorno desejado é necessário conhecer a persona do negócio, fazer uma boa segmentação e as configurações necessárias para que os anúncios cheguem para os usuários certos.

Além disso, dados serão disponibilizados para serem analisados e fazer as otimizações necessárias nas campanhas, melhorando a performance. Futuramente, estes dados também vão ajudar a criar novas estratégias.

### Vantagens do Marketing de Performance



Obter resultado mensurável



Entender sobre o comportamento do cliente



Acompanhar o desempenho em tempo real



Baixo risco de investimento



Ter campanhas mais precisas

## 5. Criação de conteúdos nas redes sociais

Os conteúdos das redes sociais devem ser relevantes para a audiência e adaptados para cada uma delas.

As redes sociais ajudam a estreitar o relacionamento com o público, além de serem um canal de informação e comunicação. Por isso, precisam ser atualizadas.

A identidade visual também é interessante para essa mídia, com elementos que lembram o período natalino.

Lembrando que os conteúdos devem ser adaptados para cada rede.

### Mídias e Redes que o seu negócio pode estar presente



Google



Facebook e Instagram



Youtube



Linkedin



Whatsapp

## Principais ferramentas para ações de Marketing no Natal

Algumas ferramentas digitais são importantes para as estratégias de marketing, principalmente para aumentar vendas e a visibilidade do negócio online. Veja as principais!

### WhatsApp Business

É um aplicativo adotado por diversas empresas que viram na ferramenta mais uma forma de se comunicarem com seus clientes. Com ele é possível ter:

- Atendimento mais ágil
- Organização dos atendimentos
- Receber feedbacks
- Oferecer informações centralizadas

## Google Meu Negócio

É possível cadastrar o nome comercial da empresa, o endereço, telefone, horário de funcionamento, formas de pagamento e outras informações do negócio. No período natalino, ativar essa ferramenta é essencial para que as pessoas encontrem o seu negócio com mais facilidade no ambiente virtual. Com ele a sua empresa:

- Interage com os clientes
- Ganha mais confiabilidade e cliques
- Acessa dados importantes

**Conte com a ajuda de quem entende de performance, conteúdo e vendas online!**

O melhor presente de Natal que você pode dar a si mesmo é ver as vendas online subirem e a sua marca crescer!

Se você está cansado de bater cabeça com as metas que não são alcançadas e ficar estagnado no mercado, chegou a hora de virar essa chave!

Para chegar ao objetivo final que é aumentar as vendas, expandir a sua marca e ser autoridade no segmento em que atua, você precisa de uma empresa que possui uma metodologia focada em resultados e que possui uma equipe de profissionais capacitados para isso. Fale com a nossa equipe de especialistas e receba um mapa com tudo o que a empresa precisa.

O seu negócio do zero ao topo do digital!

Nos siga nas redes sociais, Instagram, Facebook e LinkedIn para acompanhar outros conteúdos.

**Acesse nosso site:**

[4leads.ag](https://4leads.ag)

**4LEADS**  
SEO • PERFORMANCE