



# **Marketing e o Dia das Mães:** do planejamento à mensuração de resultados

## Sumário

|  |          |
|--|----------|
| <b>Introdução .....</b>  | <b>2</b> |
| <b>Dados sobre o Dia das Mães 2023 .....</b>                       | <b>3</b> |
| <b>Planejamento de marketing para o Dia das Mães .....</b>         | <b>4</b> |
| <b>Estratégias de marketing eficazes para o Dia das Mães .....</b> | <b>5</b> |
| <b>Mensuração de resultados e ajustes na estratégia .....</b>      | <b>6</b> |
| <b>Conclusão .....</b>   | <b>7</b> |

## Introdução

Está chegando o Dia das Mães e a sua empresa não se preparou para a data? Isso é um grande erro!

O Dia das Mães é a segunda data mais importante no calendário comercial, que movimenta expectativas e a economia do país. Afinal, essa é uma oportunidade ímpar de homenagear e presentear alguém que tem um papel fundamental na vida das pessoas.

Além disso, é uma data que representa a família reunida, troca de presentes e momentos emocionantes.

Um ponto importante para lembrar é que essa data tem uma particularidade: os presentes são destinados às mães, mas são os maridos e/ou filhos que decidem a compra.

Dessa forma, é muito importante que as empresas lembrem que o cliente desse dia é um pouco diferente do usual. Homens têm perfil de compra diferente das mulheres. Eles são mais objetivos e tomam decisões mais rapidamente.

Logo, o planejamento e as ações de marketing digital devem ser estratégicas para a data. Por isso, preparamos esse material com informações valiosas que vão te ajudar a entender o que precisa ser feito para o seu negócio se destacar frente a concorrência e aumentar as vendas no período.

Boa leitura!

## Dados sobre o Dia das Mães em 2023

Fonte: Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo SPC Brasil, em parceria com a Offer Wise Pesquisa.



**77% deve fazer  
pelo menos  
uma compra**

---

122,9 milhões de pessoas vão presentear e assim movimentar até R\$24,3 bilhões nos segmentos de comércio e serviços.

---

A expectativa de vendas é maior do que a estimada no ano passado (68%) e bem próxima aos 78% observados em 2019, antes da pandemia.

---

Entre os presentes favoritos, aparecem roupas, calçados e acessórios (49%), perfumes (42%), cosméticos (28%) e chocolates (21%).

---

A intenção não é presentear apenas as próprias mães (79%). As esposas (18%) e sogras (18%) também estão na lista.

---

## Planejamento de marketing digital para o Dia das Mães

O planejamento de marketing digital é um documento em que irá reunir informações importantes que irão nortear as ações que serão tomadas nessa data comemorativa.

Assim, é possível ter uma visão 360° sobre o que será feito, enxergar oportunidades e perceber o que pode ser modificado para ir em busca dos melhores resultados.

- Definindo objetivos e metas: os objetivos podem ser aumentar a conscientização da marca, impulsionar as vendas, aumentar o tráfego do site ou melhorar a fidelização dos clientes, por exemplo. Já a meta pode ser definida com um percentual de vendas que se deseja chegar, como "bater 80% das vendas no data comemorativa.
- Identificando oportunidades e nichos de mercado: é essencial pesquisar e analisar o mercado e o público-alvo para identificar oportunidades e tendências. Além disso, é preciso entender as preferências, comportamentos e necessidades desse público no contexto do Dia das Mães.

## Estratégias de marketing digital eficazes para o Dia das Mães

Para que você tenha resultados concretos no Dia das Mães é preciso definir as estratégias que serão utilizadas para isso.

Sem definir quais os canais serão utilizados para fazer divulgação, quais os tipos de conteúdos que serão criados e como mensurar tudo isso, é praticamente impossível ter um resultado satisfatório.

Veja o que deve ser feito:

- Preparar o site: se tratando de e-commerce, o seu site precisa estar preparado e personalizado para a data. É preciso ter elementos e banners que indiquem que a sua loja está preparada para o Dia das Mães. Além disso, a otimização também precisa estar em dia para a página ser encontrada facilmente pelos motores de busca, como o Google.
- Marketing de conteúdo: é preciso desenvolver conteúdo relacionado ao Dia das Mães para o blog e redes sociais. Pode ser dicas, receitas, entre outros.
- E mail marketing: é indispensável criar campanhas de e mail marketing com ofertas especiais, promoções e conteúdo exclusivo para a data. A lista de contatos deve estar segmentada para enviar mensagens personalizadas e relevantes.
- Promoções e descontos: uma estratégia importante é oferecer promoções e descontos exclusivos. Isso pode incluir frete grátis, brindes, cupons de desconto ou pacotes especiais de produtos e serviços.
- Uso de chatbots e automação: também é recomendável Implementar chatbots e automação de marketing para oferecer suporte aos clientes, responder a perguntas e ajudar na jornada de compra.

## Mensuração de resultados e ajustes na estratégia

O monitoramento de métricas e indicadores de desempenho é essencial para avaliar a eficácia das estratégias de marketing digital para o Dia das Mães.

Esses indicadores ajudam a identificar quais ações estão gerando resultados positivos e quais precisam ser aprimoradas. Alguns exemplos de métricas e indicadores relevantes incluem:

- Taxa de conversão: a porcentagem de visitantes que realizam uma ação desejada, como fazer uma compra, se inscrever em uma newsletter ou preencher um formulário de contato.
- Retorno sobre investimento (ROI): Mede a rentabilidade das ações de marketing digital, calculando a relação entre o lucro gerado e o custo das ações.
- Taxa de cliques (CTR): a porcentagem de pessoas que clicam em um anúncio ou link em relação ao número total de visualizações.

Além da mensuração, o feedback dos clientes é uma fonte valiosa de informações para melhorar suas estratégias de marketing digital para o Dia das Mães.

Ouvir as pessoas e entender suas necessidades, expectativas e percepções sobre sua marca, produtos e serviços ajudará a identificar áreas de melhoria e oportunidades de crescimento.

## Conclusão

A nossa intenção neste material foi dar a você uma visão mais ampla sobre a importância do Dia das Mães para que a sua empresa consiga aumentar a visibilidade no ambiente digital e conquistar mais vendas neste período.

Por isso, falamos sobre como o planejamento é parte fundamental para que os objetivos e metas estejam claros, bem como as ações e canais utilizados para oferecer ao público o que ele espera.

Também destacamos a importância da produção de conteúdos relevantes e campanhas de e-mail marketing para que o consumidor faça um ação, que pode ser uma compra, por exemplo.

Contudo, esse trabalho fica incompleto se não for feita a mensuração dos resultados. Analisar o que deu certo e o que pode ser melhorado.

Dessa forma, é essencial contar com a expertise de uma empresa especializada que execute todo esse processo com metodologia e técnicas que visam resultados concretos.

Contar com uma equipe de profissionais experientes é a garantia de que as ações estarão alinhadas às tendências e práticas mais atualizadas do mercado, potencializando os resultados e evitando prejuízos.

[Visite o nosso site e entre em contato com a nossa equipe!](#) Saia na frente da concorrência e aumente as vendas neste Dia das Mães!



**4LEADS**  
SEO • PERFORMANCE