

# INTRODUÇÃO

# 1

Sejam bem-vindos a mais um módulo! Esse módulo é sobre campanhas, vou dar vários exemplos que vocês podem fazer na loja de vocês, para poderem fazer uma ação superbacana. Hoje a maioria das grandes marcas fazem muitas campanhas, inclusive elas colocam uma campanha atrás da outra ou todas simultaneamente. E tem empresas que trabalham isso de forma mais espaçada.

Fazer uma campanha de vendas não tem a ver somente com dar desconto, pode ser muito mais do que isso. É uma ação para você promover as vendas e dar aquele “boom” e não necessariamente é só dar desconto, existem vários tipos de campanha. Para isso é preciso que vocês pratiquem uma especificação correta, como já vimos em aulas anteriores. Por mais que nem sempre vão dar desconto, você tem gastos, se você fizer tráfego pago, produzir fotos, material ou entregar um brinde, por exemplo. E se tivermos uma margem um pouquinho maior, que comporte a gente ter mais criatividade nas campanhas é muito melhor, porque não adianta vender mais e não ter lucro, muita das vezes você pode ter gastado mais do que vendeu.

**Dica:** Dar nomes criativos para as campanhas de vocês, que vai fixar na cabeça das pessoas.

## INTRODUÇÃO

Realizar campanha é algo que dá trabalho e a campanha só vai funcionar se o básico já estiver funcionando muito bem, se sua vitrine online já estiver legal, suas redes sociais estiverem chamativas, etc. Se você fizer uma campanha e quando as pessoas entrarem e não verem fotos legais, uma organização boa ou stories legais, elas não vão se sentir atraídas e você não vai ter um resultado legal. E não só estar tudo bonitinho, mas que você já tenha criado uma rotina nas suas postagens, que seja presente todos os dias. E assim quando fizer a sua campanha, você já vai estar com tudo pronto antes.