

GUIA RÁPIDO

Calendário Sazonal

Passos para promover datas comemorativas na farmácia





Calendário Sazonal

Passos para promover datas comemorativas na farmácia

O calendário sazonal é amplamente utilizado no setor varejista como forma de **movimentar o comércio e gerar melhores oportunidades de vendas**, isso porque são períodos em que as empresas podem destacar determinadas categorias de produtos, investir em ações diferenciadas e lançar promoções.¹

Ainda dá tempo de aproveitar as oportunidades de vendas na sua farmácia, planejando um calendário sazonal que faça sentido para o seu negócio!





O que é um calendário sazonal?

O calendário sazonal é uma importante ferramenta, muito utilizada para o **planejamento de ações de marketing, que auxilia na organização de campanhas para datas importantes, feriados ou eventos que ocorrem anualmente.**² Em um mercado tão competitivo como o varejo farmacêutico, ressaltamos ainda mais o valor do uso do calendário sazonal para mapear e identificar oportunidades de negócio não só nas datas relevantes para o segmento da saúde, mas também para aquelas que são promovidas pelo mercado em geral, desde que façam sentido para o seu negócio.³



Além de impulsionar as vendas, o calendário sazonal é uma boa **estratégia para auxiliar no posicionamento de marca**, já que grande parte das datas mais intimamente relacionadas ao setor farmacêutico têm também como objetivo fomentar campanhas de conscientização a respeito da prevenção de doenças, com caráter educativo, que entregam valor à experiência dos clientes com sua marca.³



Escolhendo as datas sazonais para farmácias



Antes de escolher as datas sazonais e se debruçar sobre o desenvolvimento de ações, **é fundamental conhecer o seu público**, já que nem todas as farmácias atendem o mesmo perfil de clientes.

Quanto melhor você conhecê-los, entendendo seus hábitos, comportamento de compra, gênero, localização, ticket médio e perfil demográfico, por exemplo, mais assertiva será a escolha das datas do seu calendário sazonal e, conseqüentemente, o retorno financeiro para o seu negócio.³





Por exemplo, se você identifica que a maior parte das pessoas que consomem na sua farmácia são mulheres, **você pode incluir na sua estratégia um investimento mais agressivo em promoções** que impactem essas usuárias, como atividades especiais para o Dia Internacional da Mulher, ofertas em itens de beleza e dermocosméticos para o inverno/verão, entre outras.³

Conhecendo bem o seu público, suas metas e objetivos, é possível encontrar datas para promover todos os meses, das férias escolares de janeiro ao Natal, reforçando meses com ações fortes vinculados à área da saúde como o Outubro Rosa e Novembro Azul ou aquelas com maior apelo comercial, como o Dia das Mães, Dia dos Namorados e semana do consumidor, para citar alguns exemplos.³





A sazonalidade no varejo farmacêutico

Exemplos de datas relevantes no segundo quarter³



14/05

Dia das Mães

17/05

Dia Mundial da Hipertensão

03/06

Dia da Conscientização Contra a Obesidade Mórbida Infantil

09/06

Dia da Imunização

12/06

Dia dos Namorados

14/06

Dia Mundial do Doador de Sangue



Outras sazonalidades importantes^{3,4}

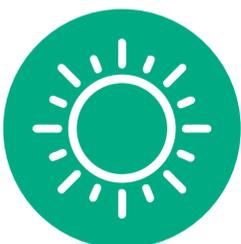
Além das datas comemorativas mais comuns, também é possível aproveitar o gancho das **trocas de estação** para promover ações sazonais na sua farmácia. Então, não deixe de sinalizar no seu calendário sazonal oportunidades como:



Início do inverno, onde você pode reforçar a propaganda em cima dos antigripais, antitérmicos, ou mesmo dos hidratantes corporais e labiais;



Na primavera, devido às características do clima nessa época do ano, uma boa estratégia pode ser trabalhar na divulgação de medicamentos antialérgicos;



Já no verão, uma boa opção é voltar a atenção para produtos como protetores solares, maquiagem com fator de proteção solar, pós sol, shampoos e vitaminas para proteção capilar, entre outros.



Dica: a conversão de um cliente nem sempre é realizada de forma imediata, ao promover ofertas e produtos, **também é preciso investir em relacionamento.** Lembre-se de incluir no seu calendário sazonal datas que reforcem a conscientização acerca de temas importantes para a saúde, assim investe na sua reputação, criando maior vínculo e laços emocionais com alguns grupos de clientes. **Alguns exemplos são:**

MAIO ROXO

Mês de conscientização sobre Doenças Inflamatórias Intestinais (DIIs)

Crie campanhas informativas nas redes sociais para munir seus seguidores de informação sobre o tema e ofereça cupons de descontos para portadores de DIIs durante todo o mês!

JUNHO VERMELHO

Mês de incentivo à doação de sangue

Que tal se tornar um ponto de divulgação? É uma boa oportunidade para promover ações regionais e atrair atenção para a sua farmácia. Além de divulgar nas redes sociais, aproveite para caprichar na decoração do estabelecimento, especialmente na fachada!

JULHO AMARELO

Mês de conscientização sobre Hepatites Virais

Faça parceria com especialistas e promova lives nas redes sociais para abordar o tema. Pensando no retorno para o seu negócio, vale pensar em uma oferta especial para as pessoas que comprovarem que se testaram durante o mês, por exemplo.



Como fazer

da sua farmácia um local para compra de presentes

Na maioria das vezes, as pessoas não entram na farmácia com a intenção de comprar um presente, é verdade. Mas de acordo com a sócia-diretora da Mind Shopper, Alessandra Lima, ao chegar lá e enxergar as opções, acabam comprando por impulso.⁵ **Por isso, não deixe de aproveitar as datas comemorativas para gerar mais vendas.**



Fique de olho: Para ter uma ideia, o Dia das Mães, que acontece agora em maio, gerou um **aumento de quase 7% nas vendas em 2022**, segundo aponta o Serasa Experian, o maior crescimento desde 2012.⁶

Mas afinal, que tipos de ações é possível promover ao incluir as datas comemorativas, que têm tão forte apelo em diversos segmentos do varejo, no calendário sazonal da sua farmácia? Aqui estão alguns exemplos:^{5,7,8}



• Crie kits personalizados

O que não costuma faltar em uma farmácia é variedade de produtos para cuidado pessoal. **Aposte em montar cestas presenteáveis com algumas variações desses kits** que possam agradar diversos perfis de consumidores, aqui vale apostar na apresentação e na criatividade! A opção é interessante já que pode ser explorada em diversas datas ao longo do ano.

DICA!

Liste aqueles **produtos que estão um bom tempo parados no estoque** e veja quais podem se tornar parte de uma cesta para presente.

Explore a setorização estratégica das gôndola

A organização das gôndolas é essencial para **proporcionar uma boa experiência de compra**. E nas datas comemorativas, vale investir em um layout ainda mais atrativo para que seus produtos cheguem de maneira assertiva até o cliente.

Se o foco do mês for o Dia das Mães, por exemplo, foque nos kits personalizados e nos itens de perfumaria destinados ao público feminino, e coloque-os nas gôndolas e prateleiras em que há maior fluxo de pessoas na farmácia. **Uma boa estratégia também é posicionar alguns itens presenteáveis, com alusão à data, próximos ao caixa**, para que fiquem bem expostos para quem passa pela fila.





• **Divulgue nas redes sociais**

Já sabemos que as redes sociais são uma ferramenta importante para se fazer presente nos dias de hoje. A atividade da farmácia no ambiente digital, desde que com boa preparação e organização, **pode ser uma ótima forma de dialogar com potenciais consumidores e impulsionar o alcance das ações e promoções vigentes ou que estão para acontecer.**





Invista no treinamento da equipe!

Muitas vezes, o consumidor pode ter dúvidas sobre as promoções ou precisar de ajuda para escolher um item presenteável. Os homens, por exemplo, podem não saber como escolher um produto feminino. A mesma dificuldade pode se repetir para pessoas mais idosas. Por essa razão, **investir na capacitação dos colaboradores é fundamental para não perder oportunidades de vendas.**

Treine sua equipe para que possam esclarecer pequenas dúvidas, como saber indicar um produto de acordo com os hábitos e características da pessoa a ser presenteada, sempre de forma prestativa, atenciosa e cordial.





Criar um calendário sazonal para a sua farmácia é uma estratégia eficaz para aumentar o engajamento dos clientes e o retorno financeiro. Com as etapas certas e um planejamento cuidadoso, você pode implementar campanhas eficazes e impactantes ao longo de todo ano. **Use este guia como um ponto de partida para inspirar a criação de ações para a sua farmácia**, adaptando as ideias e criando novas oportunidades para a realidade do seu negócio. Boas vendas!

Referências:

- 1) Inovafarma. Ações promocionais em farmácias. Disponível em: <https://www.inovafarma.com.br/blog/acoes-promocionais-em-farmacias/>
- 2) Medplus. Entenda o que é calendário sazonal e como aproveitá-lo em ações de marketing. Disponível em: <https://www.medplus.com.br/entenda-o-que-e-o-calendario-sazonal-e-como-aproveita-lo-em-acoes-de-marketing-para-sua-clinica/>
- 3) My Pharma. O que é calendário sazonal para farmácias. Disponível em: <https://www.mypharma.com.br/blog/calendario-sazonal-para-farmacias/#o-que-e-o-calendario-sazonal-para-farmacias>
- 4) Eurofarma. Sazonalidade na farmácia: veja como impulsionar as vendas. Disponível em: <https://eurofarma.com.br/aulas-e-videos/sazonalidade-na-farmacia-veja-como-impulsionar-as-vendas>
- 5) ANB Farma. Dia nos namorados em farmácias também pode vender itens presenteáveis. Disponível em: <https://www.anbfarma.com.br/noticia/dia-dos-namorados-farmacias-tambem-podem-vender-itens-presenteaveis>
- 6) CNN Brasil. Vendas no comércio crescem na semana do Dia das Mães. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/vendas-do-comercio-crescem-69-na-semana-do-dia-das-maes-aponta-serasa-experian/>
- 7) Rede Inova Drogarias. 4 passos para o Dia dos Pais na farmácia. Disponível em: <https://redeinovadrogarias.com.br/4-passos-para-o-dia-dos-pais-na-farmacia/>
- 8) Inovafarma. Ações criativas para o Dia das Mães. Disponível em: <https://www.inovafarma.com.br/blog/acoes-criativas-para-o-dia-das-maes/>

