



Planejamento Estratégico ***2023 / 2024***

Data Drive

- Cultura de Data Drive;
- Dados de negócio para tomada de decisões estratégicas;
- Decisões pautadas em dados;
- Planejamentos e assertividade para o sucesso do cliente.



Programa de fidelidade

- Captação de dados e hábitos de consumo;
- Ação de marketing e vendas;
- Reter e fidelizar cliente;
- Cliente se sente especial, mantendo relacionamento por longo tempo;
- Definir perfil do cliente;
- Observar comportamento;
- Definir regras.

Sorteios e Premiações

- Captação de dados e hábitos de consumo;
- Visibilidade e divulgação;
- Aumento de Ticket Médio;
- Aumento de recorrência.

Cashback

- Captação de dados e hábitos de consumo;
- Dinheiro de volta;
- Incentivo de compra, “produto mais barato”;
- Fidelização;
- Experimentação;
- Aumento de Ticket Médio;
- Aumento de recorrência.

Cash back



- Piloto Lojas Campinas;
- Período 15/04 a 31/07;
- Vendas lojas: R\$ 600,2 mil
- Tickets (vendas): 18.428
- Clientes Fidelizados: 6.641 (36%)

Clientes que utilizaram o Cashback

- 1.847 (29%)

R\$ 54,7 mil de vendas geradas

- Cashback utilizado: R\$ 5 mil (9,3%)
- Multiplicador: 10,80

Vendas após aviso de expiração: 327

- 18% do cashback utilizado
- 5% dos cadastros dos clientes fidelizados

R\$ 10,2 mil de vendas geradas

- Cashback utilizado: R\$ 1 mil (10%)
- Multiplicador: 9,96



Metas da Temporada

2023 / 2024

2023 *Metas da Temporada*

- Abertura de 48 lojas;
- Lançamento de 2 produtos;
- Introdução do conceito “SABOR DO MÊS”;
- Utilização de dados;
- Sell Out R\$ 180 milhões;
- 54,5% de crescimento;
- Meta TICKET MÉDIO R\$ 38,00.