

MANUAL DA

2025

# *Revendedora Brilhante*

volume 7



Vender com afeto!

@phdbijuteriasonline



www.phdbijuterias.com.br

# Julho: O Mês das Conexões Afetivas

Quando olhamos o calendário de julho, pode até parecer que ele não reserva nenhuma grande data comercial. Mas quem conhece o poder da revenda sabe identificar oportunidades onde muitos só veem o óbvio.

**Julho** traz **três datas afetivas** perfeitas para **impulsionar suas vendas** com **peças que transmitam carinho, conexão e cuidado**:

- ✦ 20/07 – **Dia do Amigo**
- ✦ 26/07 – **Dia dos Avós**
- ✦ 30/07 – **Dia Internacional da Amizade**

Essas datas são **gatilhos emocionais poderosos**, que **despertam o desejo de presentear** – e não estamos falando de grandes presentes, mas de **lembranças simbólicas**: um **brinco delicado**, um **colar com significado**, um **mimo especial** que carrega afeto.



# Por que essas datas são tão *Importantes?*

Essas ocasiões falam diretamente com o coração do nosso público. Elas são:

**Afetivas:** O Dia do Amigo, o Dia dos Avós e o Dia Internacional da Amizade despertam sentimentos fortes e positivos. São ocasiões que convidam as pessoas a demonstrarem carinho, gratidão e reconhecimento por quem faz parte da sua vida. Nessas datas, um presente simbólico vale mais que mil palavras – e nós, como revendedoras, podemos oferecer exatamente isso: um mimo que transmite afeto.

**Acessíveis:** Diferente de outras datas comemorativas que costumam envolver grandes gastos, essas celebrações são marcadas por gestos simples e significativos. Isso abre espaço para lembranças acessíveis e cheias de valor emocional – como bijuterias delicadas, kits temáticos e pequenos presentes que cabem no bolso do cliente, mas ainda assim encantam.

**Perfeitas para a revenda:** Diferente de outras datas comemorativas que costumam envolver grandes gastos, essas celebrações são marcadas por gestos simples e significativos. Isso abre espaço para lembranças acessíveis e cheias de valor emocional – como bijuterias delicadas, kits temáticos e pequenos presentes que cabem no bolso do cliente, mas ainda assim encantam.

# Como aproveitar essas datas nas *Suas Vendas?*

Essas ocasiões falam diretamente com o coração do nosso público. Elas são:

## **1. Crie campanhas temáticas**

Monte kits “Dia do Amigo”, “Presente para os Avós”, “Mimo da Amizade” com peças que combinem entre si. Faça sugestões de combos com bom custo-benefício.

## **2. Use as redes sociais ao seu favor**

Prepare conteúdos leves e afetivos, com legendas como:

“Quem é aquela pessoa que você sempre lembra quando vê algo lindo?”

“Declare sua amizade com um presente simbólico e cheio de brilho!”

“Para os avós que são pura joia na nossa vida.”

## **3. Antecipe-se**

Divulgue essas datas com pelo menos 7 dias de antecedência. Crie senso de urgência: “Garanta já seu presente e receba a tempo!”

## **4. Personalize o atendimento**

Pergunte aos seus clientes: “Você quer surpreender alguém especial este mês?”

Essa abordagem abre espaço para sugerir produtos e conectar a venda com uma emoção real.



# *Datas Afetivas*

## **Estratégias de Venda para**

Além de kits temáticos e atendimento personalizado, você pode usar promoções inteligentes e com apelo emocional para impulsionar suas vendas nessas três datas especiais de julho.

A seguir, separei algumas ideias práticas e inspiradoras que você pode adaptar conforme seu público 

### **Promoções para Celebrar a Amizade e o Amor Familiar**

#### ***Compre 1, leve 2***

Um para você e outro para seu amigo(a)

Essa é uma promoção irresistível! Ofereça um brinde ou uma peça extra para quem comprar um determinado item. Aproveite o apelo emocional:

“Um mimo pra você e outro pra quem ilumina seus dias 

#### ***Desconto especial para amigos***

Incentive a indicação e o compartilhamento com uma promoção como:

“Se você indicar um(a) amigo(a), ambos ganham 10% de desconto!”

Ou então:

“Comprando juntos, vocês ganham um presente surpresa!”

#### ***Kits de duas peças com preço especial***

Monte kits pensados em duplas: dois pares de brincos, duas pulseiras, dois colares.

Dê nomes como:

“Dupla Imbatível”, “Amigos de Brilho”, “Avó e Neta”, “Para mim e para ela”.

Essa linguagem aproxima a revenda do sentimento que essas datas despertam.

#### ***Sorteios com temática afetiva***

Faça um sorteio nas redes sociais com uma dinâmica leve:

“Marque seu melhor amigo nos comentários e concorra a um kit para vocês dois brilharem juntos!”

Isso gera engajamento, visibilidade e novas oportunidades de venda.

## **Dicas extras para potencializar seus resultados**

- Antecipe a divulgação: fale das datas com pelo menos 1 semana de antecedência, reforçando o caráter afetivo das peças.
- Use fotos com sentimento: imagens que mostram pessoas se presenteando, sorrindo, usando bijuterias em momentos felizes, funcionam muito bem nessas campanhas.
- Conte histórias reais: compartilhe depoimentos de clientes que compraram para alguém especial – ou até mesmo crie uma campanha como “Histórias com Brilho”, onde cada venda vem com um recado carinhoso.

Essas ações fazem com que o cliente sinta que está fazendo algo especial para alguém importante, e ao mesmo tempo aumentam sua chance de vender mais de uma peça por pedido. É a combinação perfeita de emoção com estratégia.

Se você chegou até aqui, merece um cupom especial, né?

digite **AMIGABRILHANTE** e ganhe 5% off extra

 Não perca tempo e garanta já o seu mix campeão!

 Acesse: [www.phdbijuterias.com.br](http://www.phdbijuterias.com.br)