



Como funciona o Trabalho da Heat?

Bem-vindo à apresentação sobre o funcionamento do trabalho da Heat. Vamos explorar os processos, responsabilidades e estratégias que tornam nossa parceria eficaz e produtiva.

 **por Heat Ferramentas**

Equipe Heat: Funções Principais



CAP

Gerente do Projeto, acompanha diariamente os resultados através de reuniões e participa de reuniões pontuais do Projeto.



Gestor de Tráfego

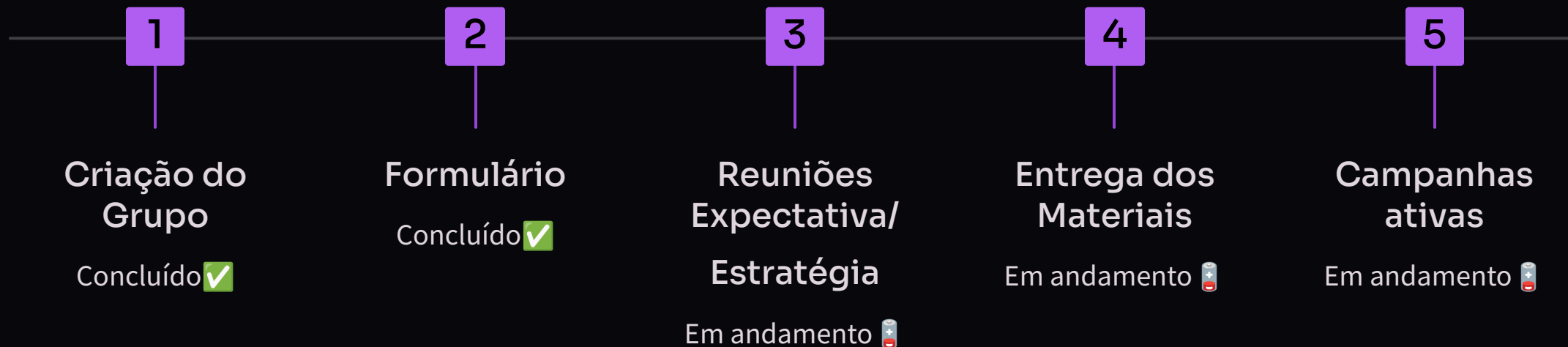
Responsável pelas campanhas, solicitação de materiais e reuniões quinzenais.



Sucesso do Cliente (CS)

Acompanha demandas, metas e faz ligações mensais. Caso tenha problemas deve-se reportar diretamente a ela.

Fase Pré-Campanha



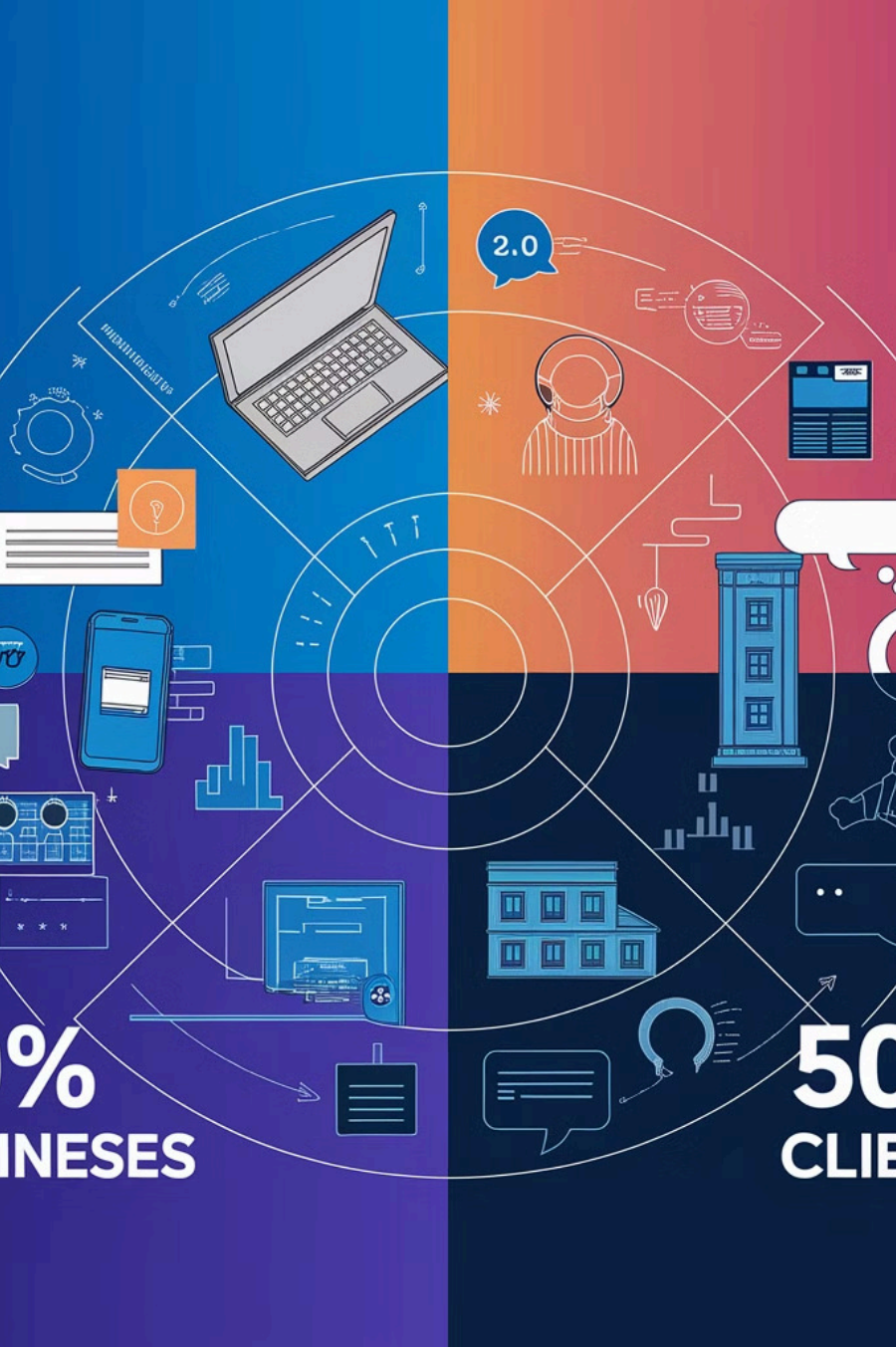
Entregáveis: Heat vs Cliente

Heat

- Otimização Semanal das Campanhas
- Reuniões Quinzenais de Alinhamento
- Comunicação semanal no Grupo de WhatsApp
- Envio de Relatórios Semanais
- Montar o Planejamento Estratégico das Campanhas

Cliente

- Entrega de Materiais conforme solicitado
- Envio de Feedbacks Semanais de vendas
- Otimização de site (caso não tenha contratado)
- Participação nas Reuniões Quinzenais
- Metrificar Faturamento Mensal



Responsabilidades

50%

Heat

Aumentar as oportunidades de vendas.

50%

Cliente

Converter vendas
(WhatsApp/Direct/Site).

Alinhamento Quinzenal

1

Relatório de Métricas

Alcance, Valor Investido, Conversões;

2

Retorno Sobre o Investimento

Análise do ROI das campanhas;

3

Alinhamento estratégico

Metas, Promoções, Estratégias e Tendências;

4

Melhorias

Identificar pontos de defasagem e acompanhar de forma periódica.





Reunião Quinzenal

Horário fixo na agenda.



Registro de Reunião

Em caso de ausência, a reunião será integralmente gravada e compartilhada no grupo de WhatsApp com as demandas e solicitações futuras.

Foco na Estratégia

Mapearemos todas as datas importantes do ano e realizaremos encontros personalizados para não perdermos nenhuma oportunidade de aumentar as vendas.



Calendário Anual do Varejo 2025

FEVEREIRO

28/02 - Carnaval
Forte para moda e turismo)

MARÇO

08/03 - Dia Internacional da Mulher
15/03 - Dia do Consumidor
Semana do Consumidor é uma das
melhores datas do 1º semestre)
20/03 - Início do Outono
Varejo de moda altera coleções)

ABRIL

01/04 - Páscoa
Setor alimentício, presentes e moda infantil)
12/04 - Descobrimento do Brasil

MAIO

02/05 - Dia das Mães
SEGUNDA MELHOR DATA DO VAREJO)

JUNHO

02/06 - Dia dos Namorados
Terceira melhor data para o varejo)
07/06 - Início do Inverno
Troca de coleções na moda)
14/06 - Dia de São João
Importante no Nordeste – festas juninas
vendem MUITO)

AGOSTO

11/08 - Dia dos Pais (QUARTA MELHOR DATA PARA O VAREJO)

SETEMBRO

07/09 - Independência do Brasil
15/09 - Dia do Cliente
(Data crescendo no varejo digital)
22/09 - Início da Primavera

OUTUBRO

12/10 - Dia das Crianças
(QUINTA MELHOR DATA DO VAREJO)
31/10 - Halloween
(Ganhando força no Brasil)

NOVEMBRO

02/11 - Finados
15/11 - Proclamação da República
29/11 - Black Friday (MAIOR DATA DO VAREJO ONLINE!)
30/11 - Cyber Monday
(Ótima para e-commerce e tecnologia)

DEZEMBRO

25/12 - Natal (MELHOR DATA DO ANO PARA O VAREJO)
31/12 - Réveillon
(Moda branca e acessórios vendem muito)

Muito Obrigado pela confiança!



Parceria

Os resultados vem com os esforços dos dois lados.



Compromisso

Participação ativa no Projeto.



União

Agora somos um time, devemos compartilhar tudo daqui para frente.