

Cientes

- **Data da última compra ({{last_purchase_date}}):** Use essa variável para reativar clientes inativos ou em campanhas de fidelização. Exemplo:
"Oi, {{client_first_name}}! Faz tempo que você não visita nossa loja. Sua última compra foi em {{last_purchase_date}}. Que tal conferir as novidades?"
 - **Dia do aniversário ({{birthday_day}}) e Mês do aniversário ({{birthday_month}}):** Ideal para campanhas de aniversário, oferecendo incentivos exclusivos. Exemplo:
"Feliz aniversário, {{client_first_name}}! Como presente, você ganha um desconto exclusivo para usar em {{birthday_month}}!"
 - **Idade ({{age}}):** Segmentar mensagens por faixa etária ajuda a personalizar ofertas. Exemplo:
"Sabemos que você adora estilo! Que tal conferir a coleção feita especialmente para sua idade, {{age}} anos?"
 - **Lista dos produtos da última compra ({{product_list}}):** Essencial para campanhas de upsell ou cross-sell. Exemplo:
"Oi, {{client_first_name}}! Você comprou {{product_list}} recentemente. Temos produtos complementares que você vai adorar!"
 - **Primeiro nome ({{client_first_name}}) e Último nome ({{client_last_name}}):** Personalize todas as interações, deixando a comunicação mais próxima e envolvente. Exemplo:
"Olá, {{client_first_name}}! Estamos com uma oferta exclusiva para você!"
-

Giftback

- **Código do Giftback ({{giftback_code}}):** Ideal para campanhas de incentivo de recompra, oferecendo descontos personalizados. Exemplo:
"Parabéns! Você recebeu um Giftback exclusivo. Use o código {{giftback_code}} na sua próxima compra e ganhe 15% de desconto!"
 - **Data de expiração do Giftback ({{giftback_expiry_date}}):** Crie urgência e aumente a conversão com campanhas de tempo limitado. Exemplo:
"Seu Giftback expira em {{giftback_expiry_date}}! Não perca essa chance de economizar!"
 - **Valor do Giftback ({{giftback_amount}}) e Valor mínimo da compra ({{giftback_minimum_purchase_value}}):** Destaque o valor recebido e o mínimo necessário para uso. Exemplo:
"Você tem um Giftback de {{giftback_amount}} esperando! Faça uma compra acima de {{giftback_minimum_purchase_value}} e aproveite."
-

Pedido

- **Código do pedido ({{order_code}}):** Use para confirmar pedidos ou em comunicações de status de compra. Exemplo:
"Obrigado pela sua compra! O código do seu pedido é {{order_code}}. Acompanhe o status no nosso site."
 - **URL do carrinho abandonado ({{abandoned_cart_url}}):** Essencial para campanhas de recuperação de carrinho. Exemplo:
"Oi, {{client_first_name}}, parece que você esqueceu algo! Seu carrinho está esperando por você: {{abandoned_cart_url}}."
-

NPS (Net Promoter Score)

- **Link do NPS ({{nps_link}}):** Colete feedback valioso de forma prática. Exemplo:
"Sua opinião é importante para nós, {{client_first_name}}! Avalie sua última experiência em {{nps_link}}."
 - **NPS de produto ({{nps_product_rating}}), NPS de Serviço ({{nps_service_rating}}) e NPS Geral ({{nps_rating}}):** Use para personalizar respostas automáticas com base nas avaliações. Exemplo:
"Agradecemos sua avaliação! Você nos deu {{nps_rating}} estrelas. Continuamos trabalhando para melhorar."
-

Empresas

- **Cupom do vendedor responsável ({{seller_coupon}}):** Atribua um toque mais pessoal às campanhas de fidelização. Exemplo:
"Use o cupom {{seller_coupon}} e aproveite um desconto especial com nosso vendedor!"
- **Link da sua Loja Virtual ({{store_url}}):** Inclua nas mensagens para redirecionar clientes diretamente para a loja. Exemplo:
"Visite nossa loja online e veja as novidades: {{store_url}}!"
- **Nome do vendedor responsável ({{seller_name}}):** Em campanhas de follow-up, o uso do nome do vendedor ajuda a reforçar o atendimento personalizado. Exemplo:
"Oi, {{client_first_name}}! Aqui é o {{seller_name}}. Estou à disposição para te ajudar com sua próxima compra!"