**PROMOÇÕES SAZONAIS**

**Pacotes temáticos**: Montar pacotes diversificados e lançar promoções sazonais de acordo com as datas comemorativas do ano.

**Descontos por volume**: Oferecer descontos progressivos com base na quantidade de produtos adquiridos pelo atacadista. Por exemplo, quanto maior o volume de compra, maior será o desconto aplicado.

**Pacotes promocionais para revendedores**: Criar pacotes promocionais exclusivos para atacadistas, que incluam uma variedade de produtos da Doce Sabor a preços atrativos.

**Incentivos por desempenho**: Criar programas de incentivo para atacadistas que atinjam determinadas metas de vendas durante períodos sazonais. Por exemplo, oferecer prêmios ou descontos adicionais para os atacadistas que alcançarem ou superarem suas metas de vendas durante a temporada de festas juninas ou de Natal.

**Marketing conjunto**: Colaborar com os atacadistas para desenvolver campanhas de marketing conjuntas que promovam as promoções sazonais da Doce Sabor. Isso pode incluir materiais de marketing personalizados, como displays de produtos, banners e folhetos promocionais, para serem utilizados nos pontos de venda dos atacadistas.

**Temporada de pré-venda**: Antecipar promoções sazonais oferecendo aos atacadistas a oportunidade de fazer pré-encomendas de produtos específicos com descontos exclusivos. Isso permite que os atacadistas planejem suas compras com antecedência e garantam estoque para atender à demanda sazonal.

**PARCERIAS COM EMPRESAS**

**Identificação de parceiros potenciais:** Identifique empresas que tenham sinergia com a Doce Sabor e possam se beneficiar de uma parceria. Isso pode incluir supermercados, padarias, lanchonetes, empresas de eventos, empresas de catering, entre outros.

**Desenvolvimento de propostas de parceria:** Elabore propostas de parceria detalhadas, destacando os benefícios mútuos da colaboração. Isso pode incluir aumento das vendas, ampliação da base de clientes, fortalecimento da marca e oportunidades de marketing conjunto.

**Negociação de termos e condições:** Negocie os termos e condições da parceria com as empresas selecionadas, levando em consideração aspectos como margens de lucro, logística, marketing compartilhado e responsabilidades de cada parte envolvida.

**Desenvolvimento de estratégias promocionais:** Colabore com os parceiros para desenvolver estratégias promocionais criativas e eficazes para impulsionar as vendas. Isso pode incluir promoções conjuntas, eventos de degustação, lançamentos de produtos exclusivos, entre outras iniciativas.

**Cooperação em marketing e publicidade:** Trabalhe em conjunto com os parceiros para criar e implementar campanhas de marketing e publicidade que promovam os produtos da Doce Sabor. Isso pode incluir anúncios em mídias sociais, e-mails promocionais, displays de produtos em lojas, entre outras ações.

**FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES**

**Programas de pontos ou recompensas**: Crie um programa de pontos no qual os clientes acumulem pontos a cada compra de produtos da Doce Sabor. Esses pontos podem ser trocados por descontos, brindes ou produtos gratuitos.

**Descontos exclusivos para clientes fiéis**: Ofereça descontos especiais ou ofertas exclusivas para clientes que façam compras frequentes ou atinjam determinado valor de compras ao longo do tempo.

**Eventos exclusivos para clientes**: Realize eventos especiais, como degustações, lançamentos de produtos ou workshops, exclusivamente para clientes fiéis da Doce Sabor, como forma de agradecimento e reconhecimento pela sua lealdade.

**Feedback e pesquisa de satisfação**: Solicite feedback dos clientes regularmente por meio de pesquisas de satisfação para entender suas necessidades e preferências, e utilize essas informações para melhorar continuamente os produtos e serviços oferecidos.

**Comunicação personalizada**: Utilize dados de compra para personalizar a comunicação com os clientes e oferecer ofertas e promoções que sejam relevantes para seus interesses e preferências.