

GUIA + TEMPLATES PRONTOS · DIA DOS PAIS

Dia dos Pais: venda mais na data que mais presenteia

Como montar sua ação passo a passo e templates de copy prontos pra copiar, colar e vender, com técnicas de copywriting e gatilhos mentais.



Guia + Templates Prontos

Como usar este material

Este guia tem duas partes que se completam. Leia a Parte 1 pra montar sua ação com estratégia e vá direto à Parte 2 quando precisar publicar. É pra usar de verdade: escolha o template da situação, troque os campos e mande ver.

1

Monte sua ação

Os 7 passos pra planejar a campanha de Dia dos Pais: calendário, produtos, kits, frete como argumento e a reta final que decide o mês.

2

Copie e cole

13 templates prontos pra post, e-mail e WhatsApp. Cada um traz **quando usar**, a copy em destaque e o **gatilho mental** que faz ela converter.



Troque os campos entre colchetes. Onde você vê **[nome]**, **[produto]**, **[preço]**, **[data]** e **[link]**, coloque as informações da sua loja. Adapte o texto à voz da sua marca e repare no selo de gatilho de cada template pra entender *por que* aquela mensagem funciona.



Uma regra de ouro: toda urgência aqui é honesta. Ela nasce do prazo real de postagem e do calendário, nunca de escassez inventada. Cliente confia em quem cumpre o que promete.

Como montar sua ação

Dia dos Pais é a segunda data que mais presenteia no Brasil. Quem chega organizado vende mais e no prazo. Siga os 7 passos.

1

Comece cedo e planeje o calendário

Marque três momentos: **início da campanha**, **virada de comunicação** e **reta final** — os últimos 3 dias, quando sai boa parte das vendas. Quem planeja não perde venda por frete atrasado.

2

Escolha os produtos certos

Moda masculina, perfumaria e barba, acessórios, calçados e personalizados são os campeões da data. Crie uma vitrine só de **"presentes pro pai"** e facilite a vida de quem chega decidido a comprar.

3

Monte guias de presente e kits

Cliente indeciso não compra. Um guia (por tipo de pai ou faixa de preço) e kits prontos tiram a dúvida, aceleram a decisão e ainda **sobem o ticket médio**.

4

Use o frete como argumento

Frete grátis acima de um valor puxa o ticket. Calcule o mínimo que compensa. E deixe o prazo explícito: **"peça até o dia X e receba a tempo"**. Frete claro derruba objeção.

A reta final decide o mês

5

Crie urgência de verdade

Use o prazo de postagem e o calendário a seu favor. Um selo "**entrega garantida até o Dia dos Pais**" perto do botão de compra converte mais que desconto — porque responde à maior dúvida do cliente: "vai chegar a tempo?".

6

Prepare a reta final

Ative **frete expresso e aéreo**. É quando o cliente atrasado compra, e ele topa pagar mais pra receber a tempo. Não deixe essa venda escapar por falta de opção rápida.

7

Não pare na venda

Mande o rastreio, peça avaliação e ofereça um cupom pra próxima compra. **Cliente de data vira cliente do ano** — o pós-venda é onde a recompra começa.



Regra prática do calendário: comunique o **[último dia pra pedir e receber a tempo]** em todos os canais. É o número que mais gera venda na semana da data.

Anatomia de uma copy que vende

Antes de copiar os templates, entenda a estrutura por trás deles. Toda copy que vende tem 4 partes:

01

Gancho que prende

A primeira linha tem um só trabalho: fazer parar de rolar. Fale da pessoa, não de você.

02

Dor ou desejo

Toque no problema real ("não sei o que dar") ou no desejo ("acertar no presente").

03

Oferta com motivo pra agir agora

Diga o que é, quanto custa e por que hoje: prazo, condição, unidades limitadas.

04

CTA claro

Um único próximo passo, sem rodeio: "quer que eu reserve o seu?", "ver a seleção".

Os gatilhos mentais

● **Escassez**

"Poucas unidades", "vagas de entrega limitadas". O que é raro vale mais.

● **Urgência**

Prazo e contagem regressiva. "Faltam X dias", "só até [data]". O agora vence o depois.

● **Prova social**

"Os mais vendidos", avaliações e depoimentos. Se todo mundo compra, deve ser bom.

● **Reciprocidade**

Dar antes de pedir: uma ideia, um brinde, uma ajuda. Quem recebe, retribui.

● **Aversão à perda**

"Depois não dá mais tempo." A dor de perder pesa mais que o prazer de ganhar.

● **Ancoragem**

Mostre a economia do kit vs. avulso. O preço só faz sentido ao lado de outro.

● **Confiança**

Garantia de entrega derruba o "vai chegar a tempo?", a objeção nº 1 da data.

Copie, cole e venda

13 templates pra cada situação da loja. Troque os campos [entre colchetes], ajuste à sua voz e publique.

01 Guia de presentes

 Post / Carrossel

QUANDO USAR No início da campanha, pra atrair o cliente indeciso e mostrar suas opções.

COPY PRONTA

Ainda não sabe o que dar pro seu pai? 🎁 A gente resolve isso pra você. Separamos os presentes que mais fazem sucesso, por tipo de pai:

- 🏆 Pro pai esportista: [produto]
- 🌟 Pro pai vaidoso: [produto]
- 🎮 Pro pai geek: [produto]

Escolhe o dele, faz o pedido e a gente entrega a tempo. Corre que as unidades são limitadas!



GATILHO MENTAL · ESCASSEZ + REDUÇÃO DE ESFORÇO

Quem decide, compra. O guia elimina a dúvida que trava a venda, e "unidades limitadas" dá o empurrão pra agir agora.

02 Kit / Combo

 Post / Loja

QUANDO USAR Pra subir o ticket e entregar o presente já resolvido.

COPY PRONTA

Presente resolvido em um clique 🎁 Montamos um KIT de Dia dos Pais: [item 1] + [item 2] + [item 3] por [preço do kit], e você economiza [valor] levando junto.

Chega bonito, pronto pra presentear, e ainda dá tempo de receber. Quer garantir o seu?



GATILHO MENTAL · ANCORAGEM DE PREÇO + CONVENIÊNCIA

Mostrar a economia do kit contra o avulso faz o preço parecer uma escolha inteligente, e o "pronto pra presentear" vende comodidade.

03 Presente de última hora

⚡ Post / Stories

QUANDO USAR Na reta final, pra converter o cliente atrasado com frete expresso.

COPY PRONTA

Deixou pra última hora? Relaxa, dá tempo 🕒 Estes presentes saem hoje no frete expresso e chegam antes do Dia dos Pais.

Mas é por ordem de pedido: quanto antes fechar, mais garantida a entrega. Bora?



GATILHO MENTAL · URGÊNCIA + AVERSÃO À PERDA

"Por ordem de pedido" transforma o relógio em motivo pra agir, e a chance de não receber a tempo pesa mais que o preço do expresso.

04 Selo de entrega garantida

🔗 Microcopy · Site / Banner

QUANDO USAR No botão de compra, no banner e no carrinho, onde bate a dúvida "chega a tempo?".

COPY PRONTA

✅ Entrega garantida até o Dia dos Pais. É só pedir até [data].

Variação: ⌚ Últimos dias pra comprar e receber a tempo.



GATILHO MENTAL · CONFIANÇA / REDUÇÃO DE RISCO

Perto do botão, a garantia de entrega derruba a objeção nº 1 da data e converte mais do que um desconto.

05 Roteiro de Reels

📺 Vídeo · Reels

QUANDO USAR Pra alcance orgânico e pra puxar conversa no direct.

ROTEIRO PRONTO

Gancho (0 a 3s): "3 presentes que todo pai vai amar (e você nem imaginava)".

Meio: mostre 3 produtos em ritmo rápido, com preço e um mini-benefício de cada.

CTA: "Salva esse vídeo e me chama no direct que eu separo o seu, com entrega garantida pro Dia dos Pais."



GATILHO MENTAL · CURIOSIDADE + MICRO-COMPROMISSO

O gancho abre um loop que o cérebro quer fechar; o "salva" é um pequeno "sim" que aproxima a pessoa da compra.

06

E-mail promocional

E-mail

QUANDO USAR Pra ativar sua base na semana da data com uma oferta com prazo.

COPY PRONTA

Assunto: O presente do seu pai tá aqui (e ainda dá tempo) 📺

Oi, [nome]! Todo ano é a mesma correria pra achar o presente do pai, né? Este ano a gente facilitou: uma seleção com os presentes que mais vendem, todos com entrega garantida pro Dia dos Pais.

👉 [Ver a seleção]

E tem mais: nesta semana, frete grátis acima de [X]. Mas corre, porque vai só até [data].

[Botão: Quero aproveitar]



GATILHO MENTAL • IDENTIFICAÇÃO + ESCASSEZ TEMPORAL

Começar pela dor comum ("a mesma correria") cria conexão; o prazo do frete grátis dá o motivo pra abrir o e-mail e agir hoje.

07

WhatsApp • Abordagem

WhatsApp

QUANDO USAR Com quem visitou a loja e não comprou, pra iniciar conversa sem pressão.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Tudo bem? 😊 Vi que você deu uma olhada aqui na loja. Como o Dia dos Pais tá chegando, separei umas ideias de presente que costumam agradar bastante.

Quer que eu te mande com foto e preço? Sem compromisso 😊

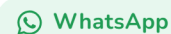


GATILHO MENTAL • RECIPROCIDADE + BAIXA FRICÇÃO

Oferecer ajuda antes de vender gera boa vontade; o "sem compromisso" remove o medo e facilita o primeiro "sim".

08

WhatsApp · Promocional



QUANDO USAR Pra oferecer uma condição especial da semana a um cliente aquecido.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! 🎁 O Dia dos Pais tá chegando e essa semana tem condição especial: [frete grátis acima de X / brinde]. Posso já separar o presente e garantir que chega a tempo.

Quer que eu reserve o seu antes de acabar?

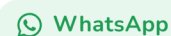


GATILHO MENTAL · ESCASSEZ + TAKE-AWAY

"Reservar antes de acabar" cria a sensação de que a vaga pode sumir, e oferecer segurar o item pra pessoa aumenta o compromisso.

09

WhatsApp · Recuperação de carrinho



QUANDO USAR Quando o cliente adicionou ao carrinho mas não finalizou.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Vi que você quase levou o [produto] mas não finalizou 😊 Deixei ele reservado pra você.

Ainda dá tempo de chegar pro Dia dos Pais, mas restam poucas unidades. Quer que eu finalize agora pra garantir?

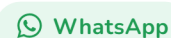


GATILHO MENTAL · AVERSÃO À PERDA + ESCASSEZ

Lembrar do item que quase foi ativa o medo de perder; "poucas unidades" e "reservado" empurram pra fechar antes que acabe.

10

WhatsApp · Pós-venda e rastreio



QUANDO USAR Assim que o pedido é postado, pra tranquilizar e abrir a porta da recompra.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Boa notícia: seu pedido já saiu pra entrega 🚚 Aqui tá o link do rastreio: [link].

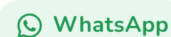
Qualquer coisa, é só me chamar por aqui. Tenho certeza que o papai vai amar! ❤️



GATILHO MENTAL · REDUÇÃO DE ANSIEDADE + RELACIONAMENTO

O rastreio elimina a insegurança do "será que chega?"; o tom próximo mantém o canal aberto pra próxima compra.

11 WhatsApp · Troca e devolução



QUANDO USAR Quando o cliente pede troca. É o momento que decide se ele volta.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Sem estresse, a gente resolve 😊 Me confirma o número do pedido e o que aconteceu que eu já te explico o passo a passo da troca.

Assim que o produto voltar, envio o novo com prioridade. Pode deixar comigo!



GATILHO MENTAL · ACOLHIMENTO + CONTROLE

Uma troca bem resolvida vira lealdade. Assumir o problema ("pode deixar comigo") transforma uma frustração em confiança.

12 WhatsApp · Fechamento / última hora



QUANDO USAR Nos últimos dias, com quem ainda está em cima do muro.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Faltam só [X] dias pro Dia dos Pais ⌚ Se você fechar hoje, ainda consigo enviar no expresso e garantir que chega a tempo.

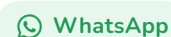
Depois disso, não dá mais pra prometer a data. Quer que eu finalize agora?



GATILHO MENTAL · URGÊNCIA REAL + AVERSÃO À PERDA

O prazo é verdadeiro (baseado no envio expresso), então a pressão é honesta, e "não dá mais pra prometer" torna a perda concreta.

13 Pós-venda · Avaliação e recompra



QUANDO USAR Dias após a entrega, pra gerar prova social e trazer o cliente de volta.

COPY PRONTA

Oi, [nome]! Que bom que chegou a tempo 🎉 Se puder deixar uma avaliação rapidinha, ajuda demais a nossa loja a crescer 🙌

E como agradecimento, tá aqui um cupom de [X]% pra sua próxima compra: [CUPOM]. Já tô te esperando! 😊



GATILHO MENTAL · RECIPROCIDADE + PROVA SOCIAL

O cupom retribui a compra e incentiva a volta; as avaliações viram a prova social que convence o próximo cliente.

AGORA É COM VOCÊ

Agora é vender. O frete a gente cuida.

Você já tem a estratégia e as palavras. Escolha os produtos, monte sua vitrine de Dia dos Pais e deixe a entrega com quem faz isso todo dia.



Calcule seu frete no Melhor Envio