



Recompra em Janeiro

**GUIA ESPECIAL PARA ATIVAR O CLIENTE
EM 14 DIAS APÓS O NATAL**



Por Luciana Moura, PhD

*Todos os direitos reservados.
Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida,
distribuída ou transmitida em qualquer forma ou por
qualquer meio, incluindo fotocópia, gravação ou outros
métodos eletrônicos ou mecânicos, sem a prévia
permissão da autora, exceto no caso de citações breves
incorporadas em análises críticas e outros usos não
comerciais permitido pela lei de direitos autorais.*

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO	04
2. RECOMPRA DE JANEIRO - ROTEIRO EM 5 CONTATOS.....	06
EXTRA - IDEIAS PARA AMPLIAR P ALCANCE.....	11
3. CONCLUSÃO	14
PARA IR ALÉM	16
QUEM CRIOU ESTE GUIA	19

1. APRESENTAÇÃO

Oi, tudo bem?

Eu sou a Luciana Moura e criei este mini-guia para ativar o calor do Natal e convertê-lo em recompra consciente em janeiro — com cuidado, método e afeto. Nada de gritar oferta. A proposta é simples: encantar de novo para vender de novo.

Por que este guia existe?

Porque janeiro costuma parecer “fim de festa”. O cliente volta à rotina, a atenção dispersa... e as vendas caem. O que reacende a relação não é desconto agressivo: é memória + utilidade + proximidade. Quando a marca orienta, convida e facilita, o cliente volta por confiança, não por preço.

O que você vai ativar em janeiro

- Aumentar o vínculo criado em dezembro com gestos de cuidado (sem empurrão).
- Transformar compra pontual em relacionamento vivo (conversa que continua).
- Fidelizar com pequenas ações que geram recompra natural ao longo do mês.

Como usar este guia (em conversa, do seu jeito)

Escolha quem falar: quem comprou em dezembro, quem pediu informação e não comprou, e clientes antigos (90+ dias).

Siga o ritmo: 5 contatos distribuídos ao longo de janeiro — começando por uma mensagem de cuidado e evoluindo para convites claros (sem pressa, sem pressão).

Personalize com verdade: use o nome, cite o contexto (o que comprou/buscou) e ofereça uma ajuda real antes de qualquer oferta.

O que tem aqui dentro:

- Textos prontos e modelos de conversa para cada momento (produtos, serviços e cursos).
- Um roteiro de 5 contatos pós-festas, explicado sem siglas e sem atalhos.
- Um bloco específico para quem não comprou e outro para clientes antigos, com linguagem de reaproximação (respeitosa, zero pressão).
- Uma cola de respostas para dúvidas e objeções (fechamento leve, sem atrito).
- Um jeito simples de acompanhar o que funcionou — para repetir em fevereiro.

Tom e ética do contato

Este material foi pensado para comunicar com elegância: mensagens curtas, um convite por vez, escuta ativa. Se a pessoa disser “agora não”, você respeita o tempo — e mantém a porta aberta. Relacionamento é ativo de marca.

Se precisar adaptar

Cada exemplo traz campos editáveis. Ajuste vocabulário, frequência e benefícios à sua realidade (loja física, e-commerce, serviços, infoprodutos). O importante é manter a intenção emocional: cuidar primeiro, convidar depois.

Pronta(o)?

Vire a página e comece pelo roteiro de janeiro. Siga a cadência, sinta o ritmo da sua audiência e aperfeiçoe a cada ciclo.

Marcas que ativam emoções atraem, fidelizam e vendem mais.

2. RECOMPRA DE JANEIRO

roteiro em 5 contatos (pós-festas)

Vamos transformar a energia de dezembro em relacionamento vivo. A ideia é simples: cinco contatos, distribuídos ao longo de janeiro, sempre com cuidado, utilidade e convite claro — sem pressão.

Quem ativar:

Quem comprou em dezembro

Sugestão de datas:

03, 06, 10, 14 e 21 de janeiro.

Se começar depois, mantenha os intervalos.

Como falar:

mensagem individual, com nome e contexto.

Uma ideia por vez, um convite por vez.

CONTATO 1 — 03/01 — Agradecer e orientar

Objetivo: reacender a memória e abrir diálogo com utilidade.

Se você vendeu Produtos (copiar e adaptar):

Olá, [nome]! Feliz ano novo 🧡 Vi aqui a sua compra de dezembro: [produto].

Uma dica rápida que faz diferença: [dica simples e verdadeira de uso/cuidados].

Se quiser, eu envio duas ideias fáceis que combinam com ele.

Se você vendeu Serviços:

Oi [nome], que bom termos começado no fim do ano. Para manter o resultado do [serviço] agora em janeiro, hoje faça [cuidado simples].

Quer que eu envie amanhã um passo a passo curtinho?

Se você vendeu Cursos/infoprodutos:

[nome], vi seu acesso ao [curso]. Comece pela aula [X] e faça o exercício [Y].

Quer que eu lembre o próximo passo na semana que vem?

CONTATO 2 – 06/01 – Dica prática + pergunta aberta

Objetivo: provocar resposta com ajuda real.

Produtos:

[nome], quem usa [produto] costuma [hábito simples que melhora a experiência] e o resultado fica ótimo.

Quer que eu envie duas ideias rápidas para testar hoje?

Serviços:

[nome], entre uma sessão e outra, este cuidado [dica prática] mantém o resultado.

Prefere que eu envie passo a passo por texto ou vídeo curto?

Cursos/infoprodutos:

[nome], depois da aula [X], muita gente trava em [ponto Y].

Quer um checklist de 5 itens para passar sem travar?

CONTATO 3 – 10/01 – Convite VIP (pertencimento leve, sem spam)

Objetivo: criar um canal de continuidade.

Estou abrindo uma lista VIP de janeiro com lembretes úteis, primeiras oportunidades e mimos.

Quer entrar? É sem spam — no máximo 1 ou 2 mensagens úteis por semana.

(Operação correta no WhatsApp: lista de transmissão, contatos salvos dos dois lados; use para conteúdos úteis, não para empurrar ofertas.)

CONTATO 4 – 14/01 – Três opções com propósito (recompra natural)

Objetivo: facilitar a decisão com poucas alternativas e um benefício.

Apresente até 3 caminhos:

- Essencial — mantém a rotina atual
- Combinação inteligente — [A + B] que se potencializam
- Upgrade delicado — um degrau acima, sem exagero

Produtos:

[nome], pensei em 3 combinações úteis para o seu [produto]:

Essencial: [A]

Combinação inteligente: [A + B]

Upgrade: [A premium]

Se fizer sentido, envio as fotos e um benefício simples (brinde ou frete) para escolher com calma.

Serviços:

[nome], para manter o resultado do [serviço], você pode escolher:

Sessão de ajuste

Plano mensal leve

Upgrade com mais durabilidade

Quer que eu descreva cada opção em duas linhas?

Cursos/infoprodutos:

[nome], para consolidar o [curso] agora em janeiro:

Checklist de prática (essencial)

Pacote de templates (acelera muito)

Mentoria express (1 encontro)

Qual caminho faz mais sentido para esta semana?

CONTATO 5 – 21/01 – Check-in afetivo + condição elegante (com data)

Objetivo: cuidar e oferecer um retorno claro, sem agressividade.

Produtos:

[nome], como você está se dando com o [produto]?

Se quiser, hoje eu libero uma condição de retorno para repor/manter sem correria.

Você prefere kit essencial ou combinação inteligente?

Serviços:

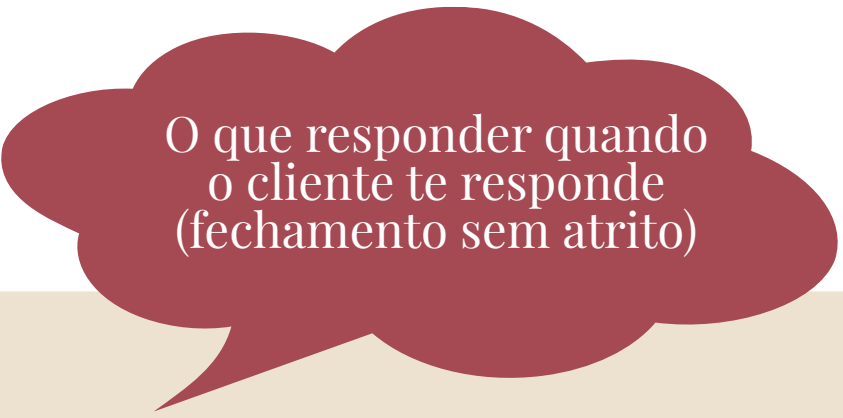
[nome], como sentiu o resultado do [serviço] nestes dias?

Posso reservar uma sessão de ajuste com prioridade esta semana.

Cursos/infoprodutos:

[nome], como evoluiu no [curso]?

Posso liberar uma sessão express para tirar travas e montar um plano de 7 dias.



O que responder quando
o cliente te responde
(fechamento sem atrito)

“Mostra as opções.”

Mostro sim. Para o seu caso, [opção A] se o foco é [benefício 1]; [opção B] se prioriza [benefício 2].

Quer que eu separe no seu nome e envie o link?

“Está caro.”

Entendo, [nome]. Posso mostrar uma versão essencial que entrega o mesmo resultado inicial com investimento menor?

“Depois vejo.”

Eu reservo a condição de hoje por 24 horas e lembro você amanhã por aqui. Pode ser?

Perguntas sobre prazo/troca/pagamento (sinal de compra):

Consigo [prazo/forma] sim. Se fizer sentido, já separo no seu nome e envio o link agora.

ACOMPANHAMENTO (simples e constante)

Marque três coisas: quem respondeu, quem recomprou e qual mensagem gerou mais conversa.

Este registro guia o seu ciclo de fevereiro: repita o que funcionou, ajuste o que travou.



COMO FAZER COM CLIENTES ANTIGOS (90+ dias sem comprar)

Roteiro em 5 contatos (janeiro)

Datas sugeridas: 07, 11, 16, 20 e 27 de janeiro.

Como falar: reconhecimento, novidade e convite claro. Zero pressão.

Contato 1 – 07/01 – Reconhecer e reabrir

[nome], você faz parte da nossa história por aqui 🧡

Quero te atualizar rapidinho: melhoramos [ponto 1] e [ponto 2] com base no feedback de clientes antigos como você.

Posso te mostrar o que mudou em duas linhas?

Contato 2 – 11/01 – Valor prático agora

Para o seu perfil, [benefício concreto] ficou muito melhor com [novidade/ajuste].

Se quiser, eu te envio 2 jeitos simples de aproveitar em casa/na rotina – sem compra, só para você ver como ficou. Te envio?

Contato 3 – 16/01 – Voltar para perto (lista VIP)

Criei uma lista VIP de janeiro: conteúdos úteis, novidades em primeira mão e mimos pontuais.

Quer voltar para perto? Eu te coloco e você sai quando quiser. Sem spam.

Contato 4 – 20/01 – Condição de retorno com sentido

Separei 3 opções para você retornar de forma leve:

1. Essencial de manutenção: [A]
2. Combinação inteligente: [A + B]
3. Upgrade delicado: [A premium]

Se fizer sentido, libero um benefício simples (brinde/frete/prioridade) só hoje e reservo no seu nome. Te envio os detalhes?

Contato 5 – 27/01 – Cuidar e fechar o ciclo

[nome], como você está? Posso garantir hoje aquela condição de retorno e já te ajudar a escolher entre kit essencial ou combinação inteligente.

Se preferir, marcamos um ajuste rápido e resolvemos juntos. Faz sentido para você agora?

COMO FAZER COM QUEM PEDIU INFORMAÇÃO E NÃO COMPROU

Roteiro em 5 contatos (janeiro)

Datas sugeridas: 05, 09, 12, 17 e 24 de janeiro.

Como falar: mensagem individual, com nome e contexto. Uma ideia por vez.

Contato 1 – 05/01 – Retomar com clareza

[nome], feliz ano novo! Você me perguntou sobre [produto/serviço/curso] em dezembro e eu guardei aqui.

Se quiser, te mando um resumo em 3 pontos (o que é, para quem é, como usar) + duas opções de valor para começar sem risco. Posso enviar?

Contato 2 – 09/01 – Ajuda real (sem oferta)

[nome], para quem está começando com [produto/serviço/curso], estes 2 primeiros passos já destravam resultado: [passo 1] e [passo 2].

Prefere que eu envie um passo a passo por texto ou vídeo curto?

Contato 3 – 12/01 – Pertencimento leve

Estou abrindo uma lista VIP de janeiro com lembretes úteis, primeiras oportunidades e mimos.

Quer entrar? Sem spam — 1 ou 2 mensagens úteis por semana. Se topa, te coloco agora.

Contato 4 – 17/01 – Três caminhos para decidir com calma

Para facilitar sua decisão, deixei 3 caminhos bem objetivos:

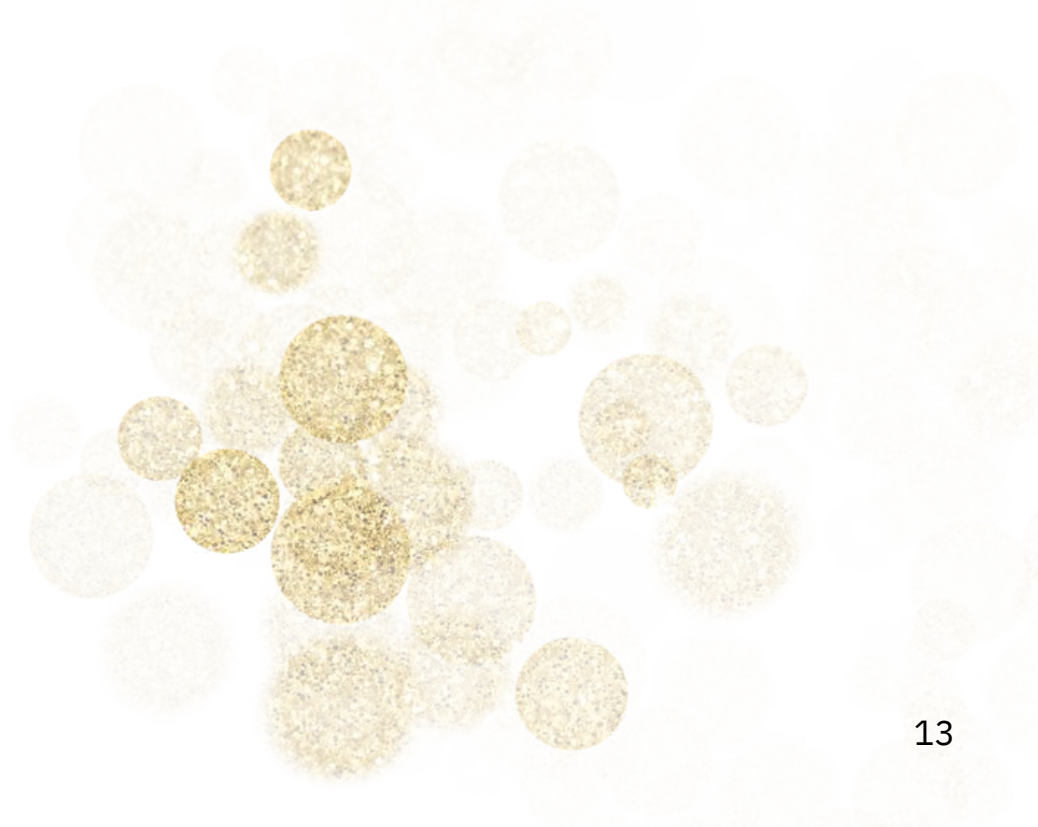
1. Essencial: começa hoje com [opção A]
2. Combinação inteligente: [A + B] (melhor custo-benefício)
3. Upgrade delicado: [A premium] (resultado + durabilidade)

Se fizer sentido, eu separo no seu nome e te envio o link. Quer ver as fotos/descrições?

Contato 5 – 24/01 – Convite elegante com data

[nome], posso liberar hoje uma condição de entrada para você testar [opção A] sem pressa.

Se preferir, monto duas alternativas e você escolhe o que combina com sua rotina. Quer que eu envie?



3. CONCLUSÃO

Se você chegou até aqui, já deu o passo mais difícil: reacender janeiro com cuidado, método e escolhas simples. O que este mini-guia mostrou é um caminho de ativação emocional que dispensa barulho e combina quatro movimentos muito humanos:

Memória → Utilidade → Pertencimento → Continuidade.

Você lembra quem comprou (ou quase comprou), entrega uma ajuda real, convida para perto e facilita o próximo passo — sem empurrar.

O que fica de pé (e por quê)

- Cuidado antes de oferta. Gente responde a gente, não a cartazes.
- Poucas opções, decisão leve. Até 3 caminhos claros reduzem ansiedade e aumentam conversão.
- Convites datados, não pressão. “Hoje eu libero...” organiza a agenda do cliente e protege a sua imagem.
- Ritmo ganha do pico. Cinco contatos ao longo do mês constroem mais do que um único “gritão” de oferta.

Como saber se funcionou (sem complicar)

- Respostas: quantas pessoas conversaram com você.
- Recompras: quantas voltaram neste ciclo.
- Mensagem campeã: qual texto gerou mais conversa (repita no próximo mês).

Se algo silenciar, trate como pista, não como “não”: ajuste o horário, troque a pergunta, reduza o pedido.

Para manter vivo (do seu jeito)

- Crie um ritual semanal: segunda = cuidar da base; quinta = convidar com propósito.
- Documente o essencial: quem respondeu; quem recomprou; melhor mensagem.

Lembre sempre:

Você não vai “vender mais em janeiro”;
você vai continuar a história
que começou em dezembro.

E histórias bem cuidadas viram **relacionamento,**
reputação e receita recorrente.



PARA IR ALÉM



NATAL365

Se este mini-guia te ajudou a reacender janeiro, o **NATAL365 faz você manter a chama acesa o ano inteiro**. É o meu método para **ativar emoção, transformar picos em rotina de relacionamento e converter carinho em receita recorrente** — com planejamento simples, campanhas bonitas e pós-venda que volta.

O que você desbloqueia com o GUIA Natal365

- **Clareza de narrativa:** mensagens e temas que fazem sua marca ser lembrada fora de dezembro.
- **Ideias vivas:** ações para 12 meses (baixa e alta temporada), sem depender de “queima”.
- **Encantamento que vira recompra:** rituais simples e humanos que o cliente quer repetir.
- **Marketing multissensorial:** estética, aroma, som e linguagem a serviço da memória.
- **Pós-venda com propósito:** conversas que cuidam e, por cuidarem, convertem.



Você recebe agora

- Guia NATAL365 (PDF) — planejamento, checklists, modelos e exemplos práticos.
- Masterclass NATAL365 (vídeo) — guia comentado por mim, com atalhos de execução.
- Branding Sensorial (guia + aula) — como acender os 5 sentidos da sua marca.
- Momento UAU (guia + aula) — roteiro de encantamento que fideliza de verdade.
- Conexão Digital (masterclass + caderno interativo) — 10 estratégias emocionais para engajar, se relacionar e converter.

Para quem é

Quem vende bem no Natal e quer manter o ritmo sem promo eterna.

Quem precisa de planos simples que cabem na rotina (loja física, e-commerce ou serviços).

Quem deseja fidelizar de forma elegante, sem perder margem.



Oferta do dia:

COMBO COMPLETO - de R\$ 405 por R\$ 57 HOJE.

Acesso imediato • Pagamento seguro

Serve para produtos, serviços e infoprodutos

Garanta seu acesso clicando aqui

ou acesse: <https://lucianamoura.com/natal-365>





*Quem
criou
este guia*

Sou Luciana Moura.
Publicitária, professora,
PhD em Psicologia e
criadora do método AME
(Ativação de Marcas Emocionais)

São 30 anos de marketing,
pesquisa e prática real, unindo ciência,
sensibilidade e estratégia para ativar
marcas que **vendem muito mais porque**
permanecem no coração das pessoas.

Já formei **milhares de profissionais**,
criei marcas do zero, posicionei grandes
empresas e acompanhei transformações
profundas no Brasil e pelo mundo.

E agora, o próximo passo é seu.





Lm

LUCIANAMOURA.COM