



CHECKLIST DE NATAL

para empresas de passeios e atividades



1 COMECE COM FOCO NO NATAL

- Personalize seu website com o Natal em mente (incluindo design, texto, imagens e vídeos) para encorajar clientes a fazerem compras de Natal.
- Forneça brindes ou ofertas especiais de Natal em seus passeios, como uma garrafa de vinho.
- Use um software de reservas online para vender passeios e atividades, vouchers e promoções.
- Venda vales-presente (vouchers de produto ou de um valor específico) para suas excursões e atividades. Com um voucher personalizado e bem concebido você pode agradar tanto o comprador quanto o presenteado.
- Organize eventos corporativos, como uma festa de Natal.



2 FAÇA O MARKETING DIREITO

- Elabore uma estratégia de social media para a época do Natal. Defina suas metas, público-alvo e em quais redes sociais irá focar.
- Anuncie seus passeios de Natal no seu blog. Impressiona com fotos dos anos anteriores.
- Utilize hashtags relevantes para promover suas campanhas e publicações nas redes sociais, como #Natal, #FelizNatal, entre outras.
- Procure por oportunidades de parceria e vendas-cruzadas de passeios e atividades nos sites uns dos outros - benefícios para ambas as partes.
- Liste suas ofertas em Agências de Turismo Online, como GetYourGuide, Viator e Musement. Especialmente durante a época do Natal muitos turistas usarão estas plataformas para buscar inspiração e fazer reservas.
- Faça seu site visível com SEO. Use palavras-chave relevantes para o seu negócio (o planejamento inicial é importante para isso), bem como palavras-chave para a temporada de Natal, como certificado de presente, presentes de Natal, eventos corporativos.
- Você tem alguma verba extra? Então vale a pena lançar uma campanha no Google Adwords.



3 INCENTIVE A LEALDADE DOS SEUS

- Surpreenda seus clientes com um presente de Natal. Pode ser um código promocional, fotos gratuitas dos passeios feitos na sua empresa, um video curto. Seus clientes lembrarão de você e o recomendarão a seus amigos, ou melhor ainda, voltarão em breve para mais um tour!
- Impulsione suas vendas de Natal distribuindo códigos promocionais para seus clientes.
- Mantenha seus clientes atualizadas com uma newsletter que inclua novidades, ofertas especiais e descontos relevantes para a época do Natal.