

PLANNER 2022



Metas,
desafios e
realizações!



ACIL

ORGANIZE SUA EMPRESA, COM O PLANNER DE NEGÓCIOS!

O que é um planner?

O planner é uma ferramenta de planejamento, que auxilia uma pessoa a organizar sua vida profissional e pessoal. Um dos principais benefícios é que ele permite a estruturação e tarefas, obrigações, objetivos, metas e outros compromissos para que o dia seja mais produtivo e prático.

Por isso este instrumento é muito utilizado meio empresarial, pois ele ajuda com que o empreendedor ou gestor não se perca em meio a tantos desafios do dia a dia.

Como utilizar?

A produtividade e o planejamento de metas são essenciais para que se atinja o sucesso, e com a ajuda do planner é possível organizar as tarefas e compromissos para que nada fique de fora, nem que se perca tempo com aquilo que não é urgente ou importante.

Ele é um instrumento que pode (e muitas vezes deve) ser alterado conforme surgem novas metas, pois os objetivos e planos podem mudar ou ser readaptados.

E para auxiliar o empresário na árdua tarefa de planejar e programar suas ações ao longo do ano, a ACIL – Associação Comercial e Industrial de Limeira preparou um planner especial, com dicas e insights para ajudar a elaborar o planejamento ideal para você e seu negócio.

Liste as tarefas diárias: A primeira coisa a ser feita é levantar tudo aquilo que será feito diariamente. Aqui devem entrar aquilo que já faz parte da sua rotina, assim como tarefas que estão programadas para o dia e que devem ter a sua atenção.

Após listar tudo que é feito diariamente, tente antecipar o que for possível, como eventos e reuniões, por exemplo.

Priorize: Após levantar tudo o que deve ser feito, organize e dê destaque para aquilo que é mais urgente e importante. O que não for urgente deve entrar para o final da lista, ou até mesmo realocado para outro dia.

Controle o tempo: Tente estipular um gasto máximo de tempo para cada tarefa que deve ser realizada, para que com isso não se gaste tempo demais em algo e acabe deixando outros de fora. Neste momento, é importante estar atento para compromissos para que não se atrase ou perca obrigações.

Elimine distrações: Em uma época onde somos bombardeados diariamente por informações e estímulos de todos os lados, é muito fácil se distrair e com isso perder tempo na hora de realizar tarefas, principalmente naquelas mais desafiantes e que exigem concentração.

Por isso, sempre que for realizar uma das tarefas colocadas no planner, procure ao máximo se desligar de tudo que possa ser uma distração. Isso pode ser feito com pequenas ações como: colocar o celular no silencioso e evitar pegá-lo; se estiver em casa, não faça nada em frente à televisão mesmo que com som baixo ou no mudo; no computador, evite abrir redes sociais e sites de notícia; se estiver em homeoffice e houver outras pessoas na casa, escolha um local calmo e afastado, e peça para que elas só o procurem em situações de emergência.

Fique de olho nos resultados: Além de seguir o planner com as tarefas e metas estipuladas, é preciso também estar de olho se ele está gerando resultados. Deve-se estar atento se está sendo possível realizar todas as tarefas, se o tempo gasto é suficiente ou se está com muita folga, ou até mesmo se os objetivos continuam os mesmos, entre outras coisas que podem influenciar na praticidade e organização do dia a dia.

Planner de Negócios ACIL

Como é possível observar, esta ferramenta é super fácil e intuitiva de se utilizar e é uma verdadeira mão na roda para quem procura organizar sua rotina da melhor forma possível.

No Planner de Negócios da ACIL, além das áreas disponíveis para o levantamento e distribuição das tarefas, afazeres, compromissos e metas, o empreendedor encontrará também algumas datas mensais que podem ter alguma relevância para o seu negócio.

Estas datas podem servir como lembretes e até mesmo trazer insights para a criação de campanhas de vendas ou de relacionamento com clientes, fornecedores e parceiros.

Dica: Use e abuse das redes sociais e das ferramentas disponíveis para interação com seu público. Pense como seu consumidor, analise o que está em alta e o que tem mais haver com o perfil do seu negócio e aproveite as redes para criar um canal entre você e seu cliente.



PLANNER
PLANNER
PLANNER

FEVEREIRO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

MARÇO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

(1) Carnaval – Com ou sem festas, o empresário pode utilizar a semana ou até mesmo o mês de fevereiro para intensificar a divulgação de descontos e outras ações que possam atrair o cliente, além de aproveitar o início do ano para renovar o estoque colocando em promoção os produtos que ficaram parados.



(8) Dia Internacional da Mulher – No dia 08 de março é comemorado o Dia Internacional da Mulher. Por ser uma pauta extremamente importante, pode ser aproveitada pela empresa através de homenagens para as suas colaboradoras, fornecedoras e parceiras de negócios, além de possível realização de promoções e descontos exclusivos para seu público.



(15) Dia do Consumidor – Uma das datas que pode ser aproveitada para criação de ações que envolvam descontos, promoções especiais, brindes ou benefícios, como o frete grátis em produtos. É também oportuno agradecer os clientes mais fieis reconhecendo sua fidelidade, assim como se reaproximar de consumidores que não costumam mais utilizar os serviços ou produtos da empresa.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

ABRIL



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

(17) Páscoa – Apesar de ser a época em que o mercado de chocolates é o mais beneficiado, nada impede que outros ramos também aproveitem a data para realizar ações diferentes. Lojas que vendam artigos religiosos, embalagens e utensílios para cozinha também podem se beneficiar, assim como estabelecimentos do ramo alimentício que preparam pratos especiais e exclusivos para esta data.

Se seu negócio não se enquadra em nenhuma dessas categorias, pense em ações nas redes sociais ou até mesmo na decoração da loja para marcar a data. Pense fora da caixa!



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

MAIO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

(8) Dia das Mães – Essa é uma das datas mais esperadas pelo comércio, sendo uma excelente oportunidade para vender muitos presentes para as mães. Analise os produtos mais procurados nos últimos anos, novas tendências e todos os produtos que podem se tornar possíveis presentes, além, é claro, de programar promoções, condições de pagamentos especiais e quem sabe uma ação bem bacana para homenageá-las.



(25) Dia do Orgulho Nerd – O Dia do Orgulho Nerd é uma ótima data para oferecer descontos em games, livros e quadrinhos, eletrônicos, itens cosméticos e decorativos da cultura pop, que continua em evidência e em ascensão entre os consumidores.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

JUNHO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

(12) Dia dos Namorados – Chegou a vez do Dia dos Namorados, que pode render boas vendas com a troca de presentes entre os casais apaixonados. Nessa data, a concorrência está aberta para várias categorias, então pense em tudo o que pode se tornar presente e faça sua divulgação. Destaque para a venda de chocolates, cestas de café da manhã, confecção e perfumaria.



(28) Dia do Orgulho LGBTQIA+ - Consumidores, fornecedores e parceiros estão buscando cada vez mais por investir em estabelecimentos e prestadores de serviços que estejam por dentro de pautas atuais. Por isso, o Dia do Orgulho LGBTQIA+ é uma boa oportunidade para aqueles que desejam demonstrar o seu apoio à luta pela igualdade e contra a violência a pessoas deste grupo.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

JULHO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

AGOSTO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

(14) Dia dos Pais – O Dia dos Pais também costuma render um bom movimento nas lojas, além de movimentar as redes sociais com homenagens e mensagens de carinho. Comercialmente falando, pode-se utilizar estratégia semelhante ao Dia das Mães, porém sempre focando no público-alvo que neste momento são os papais.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

SETEMBRO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

(3 a 13) Semana do Brasil – Com grande adesão nos últimos anos, principalmente por parte de grandes marcas e magazines, a Semana Brasil é a versão nacional da Black Friday, e convida todo tipo de empreendimento a oferecer descontos, promoções e condições de pagamento especiais para o consumidor. Esta é uma data em ascensão, então não fique de fora e planeje alguma ação diferenciada na sua empresa.



(15) Aniversário de Limeira – Feriado municipal, esta é uma boa oportunidade para estreitar laços e atrair o consumidor local com promoções, além de movimentar as redes sociais com alguma mensagem exaltando os pontos fortes da cidade. Que tal enaltecer seus clientes limeirenses e como seu negócio está inserido na comunidade?



(15) Dia do Cliente – Com a mesma premissa do Dia do Consumidor, esta é uma data para fortalecer relações e resgatar consumidores. Então foque suas ações e estratégias para agradar sua clientela.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

OUTUBRO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

(12) Dia das Crianças – O Dia das Crianças hoje movimentava principalmente o mercado de eletrônicos como smartphones, videogames e tablets, ainda há espaço para os brinquedos como jogos de tabuleiro, bonecos, bolas, bicicletas etc. Para a data, você pode preparar alguma ação em sua loja para agradar os pequenos e seus pais, afinal de contas todo mundo gosta de um algodão doce e uma pipoca bem quentinha.



(31) Dia das Bruxas (Halloween) – Data festiva muito popular nos Estados Unidos, mas que tem ganhado espaço no Brasil através de festas e decorações. Além do comércio de fantasias e decoração, o Dia das Bruxas pode ser utilizado para o trabalho em redes sociais, com posts que incentivem a interação do público.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

NOVEMBRO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

(20) Dia da Consciência Negra – Uma importante data que pode ser utilizada para estreitar laços com clientes e parceiros, firmando o compromisso na luta contra a discriminação racial.



(25) Black Friday e (28) Cyber Monday – Com foco no e-commerce, o empresário deve se preparar para oferecer na Black Friday e Cyber Monday ofertas, descontos e condições especiais para os clientes que comprarem na loja. Dar uma atenção maior para as vendas e atendimento on-line pode ser o diferencial para se tirar o melhor proveito desta data. Lembre-se: realize promoções reais. Os clientes estão cada vez mais atentos aos preços e tentar criar promoções alusivas pode gerar um marketing negativo para seu negócio!



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

PLANNER
PLANNER
PLANNER

DEZEMBRO



SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

(25 e 31) Natal e Réveillon – Comercialmente, todo o mercado consegue se beneficiar com as vendas de presentes para o Natal. E junto com ele, o Réveillon também é traz o momento de se trabalhar o relacionamento com aqueles que estiveram ao lado do empresário durante todo o ano, demonstrando sua gratidão através de mensagens e homenagens sinceras, além e poder expressar as melhores vibrações e expectativas para o ano que vai se iniciar.



Campanha

Data

_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__
_____	__/__/__

Observações:

LEMBRETES:

Meus compromissos:

Notas:

OBSERVAÇÕES PARA O PRÓXIMO ANO!

Anote aqui suas percepções durante o ano e ações realizadas, além de insights para destacar sua empresa em 2023:

[illegible]

Sobre a ACIL

A ACIL fica localizada
📍 Rua Santa Cruz, 647
Centro (Limeira/SP).

📞 (19) 3404-4900

📞 (19) 3404-4900

📍 (19) 97148-6290

✉️ acil@acillimeira.com.br

💻 www.acillimeira.com.br

📱 @acillimeira

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

