Mozout

Gerado a 13/11/2026 19:41

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Um calendário de SMS marketing para o ano: épocas, dias de salário, regresso às aulas e fim de ano

SEO e Marketing

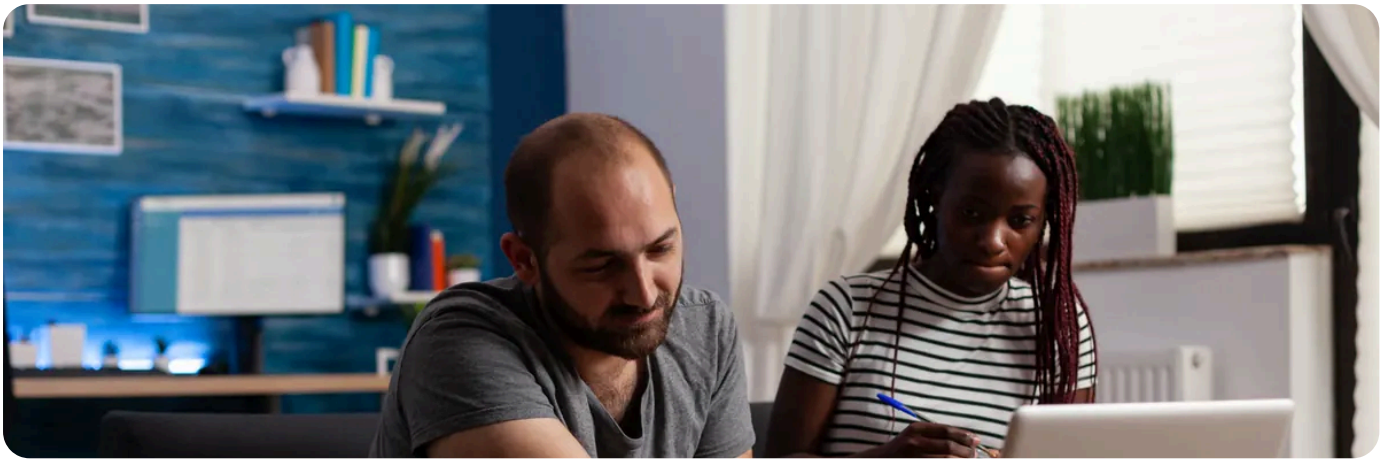
CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-MZ-KB-2569	v2026.11.13	Moçambique · Português

MozOut Moçambique
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings
NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

https://www.meu.mozout.co.mz/knowledgebase/2569

Um calendário de SMS marketing para o ano: épocas, dias de salário, regresso às aulas e fim de ano

SEO e Marketing Criado em **13 de novembro de 2026** 3 min de leitura



A resposta curta: um calendário de SMS marketing é uma folha com as campanhas do ano, mês a mês: as **épocas** que mexem com o seu negócio, os **dias de salário**, o **regresso às aulas**, as datas especiais e o **fim de ano**. Com ele prepara os textos com tempo, agenda as campanhas no SMS Center e evita enviar três promoções na mesma semana.

As épocas que contam para quase todos

Época	Ideia de campanha	Quem aproveita mais
Início do ano	Metas novas, inscrições, «ano novo, visual novo»	Ginásios, escolas de condução, centros de formação, salões
Regresso às aulas	Material escolar, uniformes, explicações, transporte escolar	Papelarias, comércio de roupa, colégios, explicadores
Dia dos Namorados	Jantar a dois, flores, prendas	Restaurantes, pastelarias, floristas, perfumarias
Dia da Mulher, da Mãe e do Pai	Prendas e experiências, nas datas do seu país	Comércio, salões, restaurantes
Dias de salário	Compras do mês, ofertas no fim e no início do mês	Supermercados, mercearias, comércio em geral
Feriados nacionais	Horário especial, programas para o dia	Todos: no mínimo, avisar o horário
Black Friday	Descontos de um dia ou de um fim-de-semana, no fim de Novembro	Comércio, electrónica, vendas pelo site
Natal e fim de ano	Encomendas para a festa, horários, prendas, cabazes	Quase todos

Como montar o seu calendário

1. **Abra uma folha com os 12 meses** e marque as épocas que fazem sentido para o seu negócio. Não precisa de aproveitar todas.

2. **Ponha no máximo uma ou duas campanhas por mês** para cada grupo, mais as ocasiões que não pode perder. Veja **com que frequência enviar**.

3. **Para cada campanha, escreva** o grupo, a oferta, o prazo e o dia de envio.

4. **Prepare os textos com uma ou duas semanas de antecedência**, envie um teste para o seu telemóvel e agende no SMS Center. Os melhores dias e horas estão em **quando enviar**.

5. **No fim de cada mês, registe o resultado** de cada campanha. No ano seguinte, repita as que resultaram e corte as outras.

Créditos para a época alta

As épocas fortes, como o fim de ano, juntam várias campanhas em poucas semanas. Some os créditos de todas antes de comprar: toda a quantidade sai ao preço do escalão em que cai, por isso uma compra maior pode baixar o preço por SMS. Veja **créditos e escalões de preço** e **se os créditos expiram**.

Exemplos para as épocas mais comuns, com as partes entre parênteses rectos para trocar pelos seus dados:

Época	Mensagem
Regresso às aulas	`[EMPRESA]: material escolar com 10% de desconto até ao fim do mês. Traga a lista da escola! Sair: [TELEFONE]`
Dia de salário	`[EMPRESA]: cabaz do mês com 5 produtos essenciais, só este fim-de-semana. Sair: [TELEFONE]`
Fim de ano	`[EMPRESA]: encomende já o bolo de fim de ano. Encomendas até dia 28 em [TELEFONE].`

Avise o horário dos feriados mesmo sem oferta.
Uma mensagem curta a dizer que fecha mais cedo poupa viagens em vão aos clientes, e eles lembram-se disso.

Nas épocas fortes, todas as empresas enviam.
Envie uns dias antes da concorrência, com uma oferta clara, em vez de chegar no próprio dia no meio de dezenas de mensagens.

RECOMENDADO

Com o calendário feito, é só agendar. Veja o SMS Marketing e os preços por escalão.

Ver a página de SMS Marketing →

VEJA TAMBÉM

- Como planear uma campanha de SMS marketing: lista, mensagem, custo e hora de envio
- SMS para empresas por sector: comércio, clínicas, escolas, entregas e mais, com exemplos de mensagens
- Os melhores dias e horas para enviar SMS de marketing, por tipo de negócio
- Com que frequência enviar SMS de marketing sem cansar a sua lista
- SMS para eventos e lançamentos: o convite, o lembrete e a última chamada
- SMS de aniversário e de fidelização: premiar os clientes habituais sem exagerar

Mozout

MozOut Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT	401 191 607
NUEL	105 045 974
CAE	62022
SEDE	Bairro 7 de Setembro Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique
CONTACTOS	info@mozout.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.mozout.co.mz
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-MZ-KB-2569 · v2026.11.13 · Gerado a 13/11/2026 19:41