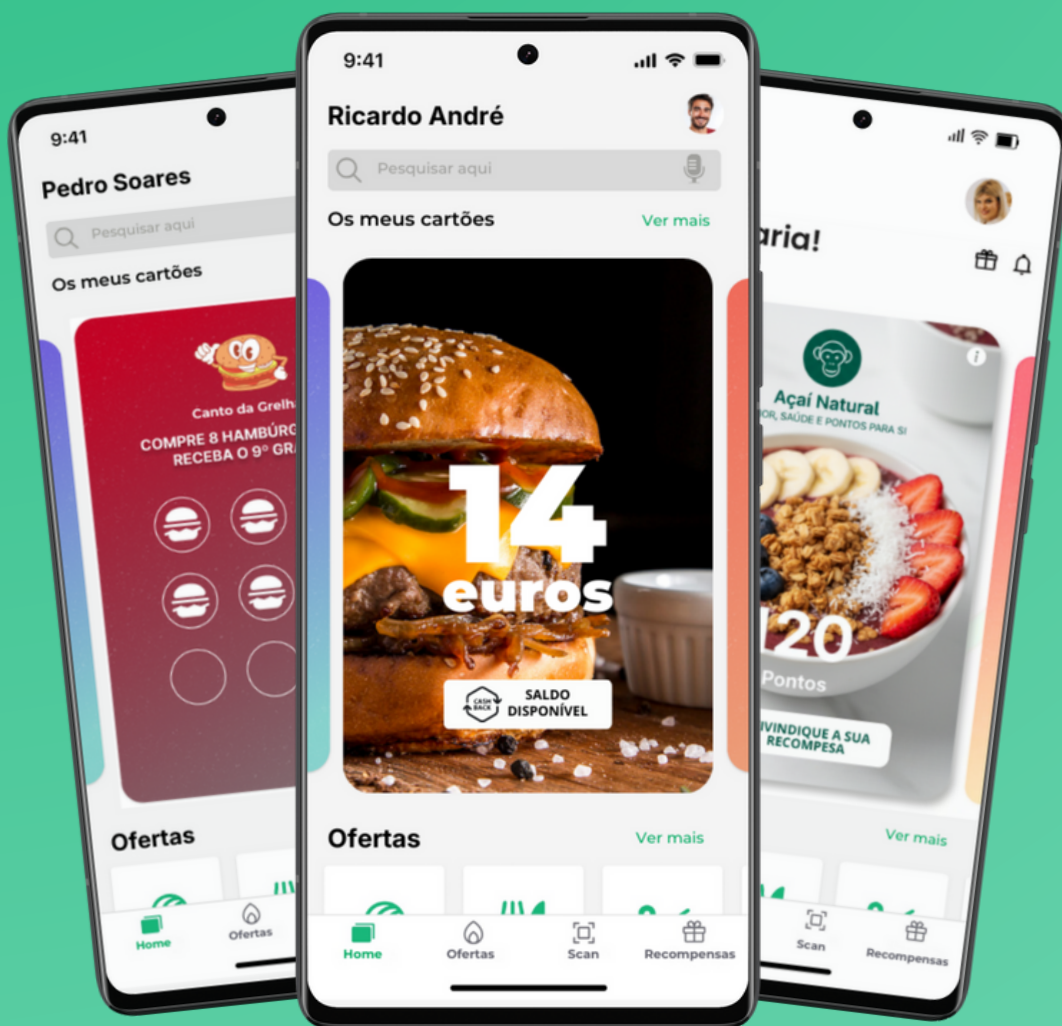


Guia de Ativação do Programa de Fidelização

YALT



Do onboarding ao lançamento.
Passo a passo.



Bem vindo à

Este guia foi criado para te ajudar a lançar o programa de fidelização de forma simples, clara e sem complicações.

Sabemos que, após a adesão, é normal surgirem dúvidas sobre por onde começar ou quais os próximos passos. Por isso, organizámos este onboarding em formato de **checklist**, para que possas avançar ao teu ritmo, sem te sentires perdido.

Se for mais fácil, **podes imprimir este guia** e ir a assinalar cada etapa à medida que avanças. O importante é teres sempre claro o que já está feito e o que falta concluir.

Para tornar este processo ainda mais simples, disponibilizamos também um **checklist interativo em Google Forms**. Esta versão ajuda-te a acompanhar o progresso, a refletir sobre cada fase e permite que a equipa Yalt perceba rapidamente **em que ponto estás e onde podes precisar de apoio**.

Não precisas de fazer tudo de uma vez. Cada etapa foi pensada para te aproximar do lançamento e garantir que o programa começa a gerar resultados o mais rapidamente possível.

Sempre que precisares, a equipa Yalt está disponível para apoiar e esclarecer dúvidas ao longo do processo.

Começa pelo primeiro passo e segue o checklist. **O mais importante é colocar o programa a funcionar.**

[checklist interativo](#) 

Fase 1

Direção e decisão estratégica

Objetivo: Perceber claramente o que vai lançar e porquê.

☐ Escolher o tipo de programa

Cashback • Pontos • Recompensas por visita • Descontos diretos • Níveis VIP

☐ Definir o objetivo principal

Aumentar frequência de visitas • Aumentar ticket médio • Recuperar clientes inativos

☐ Definir o público alvo do programa

Clientes atuais • Novos clientes • Ambos

☐ Definir regras base do programa (quando ganha)

Como ganha • Quando pode usa • Validade das recompensas

Fase 2 Regras e prêmios

Objetivo: Remover dúvidas e evitar frustração futura.

☐ Definir prêmios principais

Desconto em valor • Produto ou serviço gratuito • Oferta exclusiva

☐ Definir valores realistas e sustentáveis

Quanto custa cada recompensa ao negócio • Frequência média de atribuição

Fase 3

Configuração técnica na Yalt

Objetivo: Ter o sistema funcional e prontos a servir os clientes.

- ☐ Configurar o programa no painel
Regras • Prémios • Mensagens automáticas
- ☐ Conectar POS ou método de registo
POS físico • QR Code • Manual
- ☐ E-mails
Escolher qual o e-mail que vai usar para os envios
- ☐ Mensagens
Escolher o nome que vai usar para os envios
- ☐ Configurar a sua App própria
Activar as funcionalidades desejadas
- ☐ Conectar com o Sistema e-commerce o POS
(caso necessário)
Confirmar os design com a nossa equipa Yalt
- ☐ Teste interno do fluxo completo
Cliente ganha recompensa • Cliente usa recompensa

Fase 4

Comunicação e materiais de marketing

Objetivo: Garantir que o programa não passa despercebido.

☐ Escolher materiais de comunicação

Cartazes loja • Autocolantes • QR Code • Outros materiais de apoio

☐ Preparar copy base do programa

O que é • Como funciona • Porque vale a pena

☐ Preparar design dos materiais

Claros • Consistentes • Alinhados com a marca

☐ Preparar conteúdos digitais

Posts Instagram feed • Stories • Destaque no perfil

Nota:

Caso necessite, a Yalt disponibiliza **um criativo pronto a usar** para divulgação nas redes sociais, facilitando o lançamento do programa de fidelização sem perder tempo com design ou copy.

Se pretender um acompanhamento contínuo, também dispomos do **serviço de gestão de redes sociais**, que inclui planeamento, criação de conteúdos e otimização da comunicação, mediante **custo adicional**.

Para fazer o pedido usa a nossa **Ckecklist interativa**.

Fase 5

Planeamento do lançamento

Objetivo: Criar um momento e não um lançamento “silencioso”.

☐ Definir data oficial de lançamento

Cria foco • Gera expectativa • Aumenta a adesão

☐ Definir oferta de lançamento

Bónus de adesão • Recompensa extra nos primeiros dias •
Outras ofertas

☐ Preparar comunicação pré lançamento

Stories teaser • Aviso em loja • Outros pontos de contacto

☐ Preparar comunicação no dia do lançamento

Mensagem clara • Chamada à ação • Visibilidade máxima

Fase 6

Formação da equipa

Objetivo: Evitar o maior erro de todos - funcionários que não sabem explicar.

☐ Definir quem precisa de formação

Quem comunica diretamente com o cliente • Quem regista vendas • Responsáveis de equipa

☐ Formação rápida

Como funciona o programa • Como explicar ao cliente • Como resolver dúvidas comuns

☐ Criar frase padrão para abordagem ao cliente **(Muito Importante)**

Simples • Natural • Fácil de memorizar

☐ Teste prático com a equipa

Garante confiança • Evita erros • Aumenta adesão

Nota:

A Yalt pode disponibilizar uma **abordagem padrão ao cliente** e apoiar no **teste prático com a equipa**, para facilitar a implementação do programa no dia a dia.

Para fazer o pedido usa a nossa **Ckecklist interativa**.

Fase 7

Acompanhamento pós lançamento

Objetivo: Evitar que o programa morra após a primeira semana.

- ☐ Verificar adesões na primeira semana
Avaliar impacto inicial • Ajustar rapidamente • Evitar estagnação
- ☐ Analisar primeiros dados
Número de clientes inscritos • Recompensas atribuídas
- ☐ Ajustar regras se necessário
Com base nos dados • Sem complicar • Foco na adesão
- ☐ Reforçar comunicação nas redes sociais
Mais visibilidade • Mais adesões • Mais envolvimento

[checklist interativo](#)





Idealizamos programas que sejam simples de utilizar e criem ligações reais e duradouras das marcas com os seus clientes.