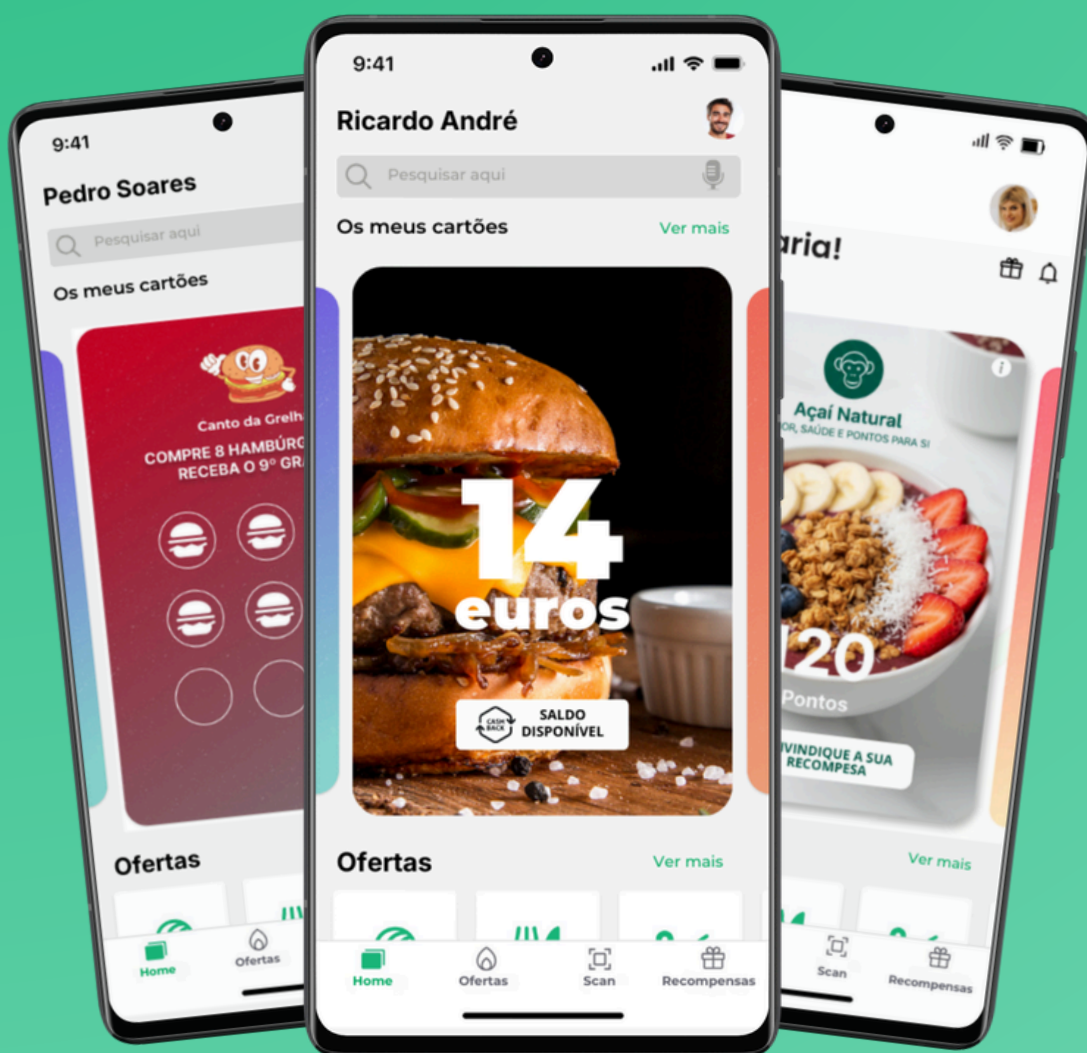


Guia de Ativação do Programa de Fidelização

YALT



Do onboarding ao lançamento
Passo a passo



Bem vindo à **Yalt**

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)

Simple • 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.