



Calendário Comercial

As datas mais importantes para o seu negócio

JANEIRO

- 01

Feriado Internacional

›

É uma oportunidade para desejar um bom ano novo para seus clientes e começar o ano com uma oferta atrativa para alavancar suas vendas.
- 19

Dia do Cabeleireiro

›

Lojas de cosméticos e profissionais de beleza podem oferecer descontos especiais e fazer camapanhas para gerar engajamento nas redes sociais.
- 26

Dia da Gula

›

Apps de delivery, restaurantes e lanchonetes, esse é o dia de vocês! Que tal oferecer um lanche em dobro ou uma sobremesa de brinde?
- 30

Dia da Saudade

›

Entre em contato com clientes que não fazem uma compra a muito tempo e, de quebra, ofereça um desconto para reativá-los.

FEVEREIRO

- 14

Valentine's Day

›

O Dia dos Namorados "gringo" já faz sucesso no Brasil. Entre na onda e aproveite a data.
- 19

Dia do Esportista

›

O segmento esportivo pode aproveitar para fazer promoções especiais e incentivar a prática de esportes.

MARÇO

- 01

Carnaval

›

Ótima ocasião para quem vende artigos de decoração, fantasias e pacotes de viagens impulsionar suas vendas.
- 08

Dia Internacional da Mulher

›

Uma data para todo e-commerce fugir do clichê. Fale sobre a luta feminina com autenticidade e incentive presentes criativos que não reforcem padrões machistas.
- 15

Dia do Consumidor

›

É a Black Friday do primeiro semestre. Comece as campanhas com antecedência e faça promoções de verdade! Encare como uma oportunidade para renovar o estoque.
- 20

Início do Outono

›

É a época de lançar novos produtos, roupas e acessórios!

ABRIL

- 13

Dia do Beijo

›

Além de ser a data perfeita para fazer uma promoção de batons, é uma boa oportunidade para lojas de diferentes segmentos criarem campanhas divertidas.
- 17

Páscoa

›

A data mais importante para quem trabalha com chocolates e doces. Em especial, os artesanais. Comece a elaborar campanhas com antecedência e prepare seu estoque!
- 23

Dia Mundial do Livro

›

Livrarias e papelarias podem fazer a festa Mas se você vende qualquer produto que remete à leitura, aproveite. Quem sabe é essa oportunidade para colocar aquela camiseta do Harry Potter em promoção?
- 28

Dia do Frete Grátis

›

Ofereça entrega gratuita para compras acima de um determinado valor e, além de disparar suas vendas, aumente o ticket médio do seu e-commerce.

MAIO

- 08

Dia das Mães

›

Junto com o Dia dos Namorados, é a maior data comemorativa do primeiro semestre para o varejo. Renove seu estoque, aposte em promoções e campanhas mais agressivas e venda muito!
- 25

Dia do Orgulho Nerd

›

Mais uma data de nicho! Lojas geek, e-commerces de HQ, livrarias e muitos outros negócios podem tirar proveito desse dia.
- 28

Dia Mundial do Hambúrguer

›

Se você tem um restaurante que vende lanches, essa é a data perfeita para liberar cupons de desconto e fazer promoções de "dois por um".

JUNHO

- 12

Dia dos Namorados

›

Os consumidores sempre esperam promoções nesta data. Atenda às expectativas e faça muito barulho para chamar atenção!
- 20

Início do Inverno

›

Não só as lojas de roupas e acessórios, mas até os restaurantes de delivery podem aproveitar as mudanças de estação para lançar novos produtos e ofertas.
- 24

Dia de São João

›

Se você vende produtos típicos de festa junina ou artigos de decoração, não pode deixar de fazer uma campanha temática para a data.
- 28

Dia do Orgulho LGBTQIA+

›

Aqui, posicionamento é mais importante que venda. É dia de celebrar a diversidade de forma autêntica e verdadeira!

JULHO

- 10

Dia da Pizza

›

Mais uma data especial para restaurantes e apps de delivery! Prepare cupons de desconto e ofertas para os amantes de pizza.
- 13

Dia do Rock

›

Lojas de instrumentos, de música e até de roupas podem aproveitar esse dia. Coloque itens temáticos em promoção.
- 19

Dia Nacional do Futebol

›

E-commerces de artigos esportivos podem aproveitar o dia do esporte mais amado no Brasil e fazer ofertas relacionadas ao futebol.
- 26

Dia dos Avós

›

As datas que comemoram a família pedem campanhas emotivas e alegres. Prepare ações especiasi que mexam com a emoção do consumidor!
- 30

Dia do Amigo

›

Que tal ofercer frete grátis para o cliente que presentear um amigo ou criar kits de produtos para mais de uma pessoa aproveitar a oferta?

AGOSTO

- 11

Dia dos Pais

›

Mais uma vez, cuidado com o clichê! Aborde diferentes tipos de paternidade na sua campanha e alcance mais pessoas.
- 15

Dia dos Solteiros

›

Promoções e campanhas divertidas caem bem. Qualquer segmento pode brincar com a data.

SETEMBRO

- Semana do Brasil

›

Vai do início do mês até depois do feriado de 7 de setembro. É a Black Friday brasileira que ainda está ganhando força no mercado. Entre na onda e venda mais.
- 13

Dia da Cachaça

›

E-commerces de bebidas podem fazer grandes promoções e aproveitar a procura para ganhar mais visibilidade.
- 15

Dia do Cliente

›

A gente costuma dizer que é o teste pré-Black Friday: faça promoções e camapanhas, avaliando o que deu certo e o que pode melhorar.
- 22

Início da Primavera

›

Os setores de decoração e jardinagem têm uma grande oportunidade nesse dia!

OUTUBRO

- 04

Dia dos Animais

›

A data perfeita para pet shops! Coloque o estoque mais antigo em promoção, promova campanhas de animais para gerar engajamento e venda muito.
- 12

Dia das Crianças

›

Não são só as lojas de brinquedos que podem aproveitar a data para vender mais. Livrarias, lojas de doces e de games também têm espaço nesse dia.
- 15

Dia dos Professores

›

É tradicional que alunos ofereçam presentes aos seus professores nesse dia, em epecial estudantes da educação infantil. Aproveite e faça promoções e campanhas com antecedência.
- 30

Dia da Decoração

›

Uma ótima oportunidade para lojas de móveis, artesanato e decoração em geral divulgarem sua promoções.
- 31

Dia das Bruxas

›

Mais uma data importada para o Brasil, o Halloween é uma ótima ocasião para vender mais doces, roupas e decorações temáticas.

NOVEMBRO

- 01

Dia Mundial do Veganismo

›

O movimento vegano está crescendo! Aproveite a data para divulgar seus produtos veganos, seja alimentos, bebidas ou cosméticos.
- 29

Black Friday

›

A data mais importante de todas para o comércio. Comece a se preparar o estoque, elabore campanhas de marketing assertivas e conte com a tecnologia estável e segura do Pagar.me para vender muito.
- 02 dez

Cyber Monday

›

Faça promoções atrativas para fechar o período da Black Friday com chave de ouro e zerar o seu estoque.

DEZEMBRO

- 21

Início do Verão

›

Lojas de bebidas, roupas de banho, artigos de praia, piscina e sorveterias podem usar o início do verão como campanha promocional para vender mais.
- 25

Natal

›

Todos os segmentos e nichos do mercado aproveitam o Natal! Faça campanhas alegres e aproveite a data.
- 31

Réveillon

›

É hora de queimar o estoque. Faça promoções para fechar o ano operando no verde!