



Calendário de **Datas comemorativas** para seu negócio





Calendário de ***Datas comemorativas*** *para seu negócio*

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/PA

Sebastião de Oliveira Campos - Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Fabrizio Augusto Guaglianone de Souza - Diretor Técnico

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora Administrativa e Financeira

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA E MERCADO DO SEBRAE/PA

Clemilton Jansen Holanda - Gerente

Roberto Belluci - Gerente Adjunto

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Rosana Barreiro Viana - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

Mara Cristiane Barroso Juarez Peres - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha - Coordenador Geral

Marília Leal da Cunha - Consultora de Experiência do Cliente

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Fernanda Neves do Nascimento - Gestora de Arte e Diagramação

REVISÃO DE CONTEÚDO

Marília Leal da Cunha - Consultora de Experiência do Cliente



Calendário de datas comemorativas para seu negócio

A escolha de datas comemorativas certas para o seu negócio pode fazer toda a diferença no seu faturamento. Por isso, este calendário trará as datas mais conhecidas e as melhores ideias sobre como aproveitar cada mês, para ter bons resultados.

Comece por aqui!

Veja o calendário completo e selecione as datas mais relevantes para o seu negócio. Observe e escolha:

1

Aquelas em que fazem sentido realizar campanhas de marketing e vendas

2

Aquelas que não terão campanhas, mas valem ser mencionadas ou homenageadas pela sua marca.

3

Aquelas que “passarão em branco”

A escolha é difícil, mas ajudará você a intensificar esforços no que vale realmente a pena.

Lembre-se de datas específicas do seu nicho de mercado, mesmo que não sejam tão conhecidas do público geral, por exemplo: Dia 8 de janeiro é dia do Fotógrafo e pode ser muito útil para o nicho de mercado de artistas, eventos, e profissionais da fotografia.

Prepare suas campanhas com antecedência - assim você poderá conseguir bons fornecedores e preparar seu público para a data. Vamos nessa!

Janeiro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 |
| 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |

Datas importantes

01 Ano-Novo

04 Dia Mundial do Braille

07 Dia do leitor

08 Dia do fotógrafo

12 Aniversário de Belém

18 Dia da esteticista e da manicure

19 Dia do cabeleireiro

Obs: Mês de férias escolares

Estratégias para Janeiro

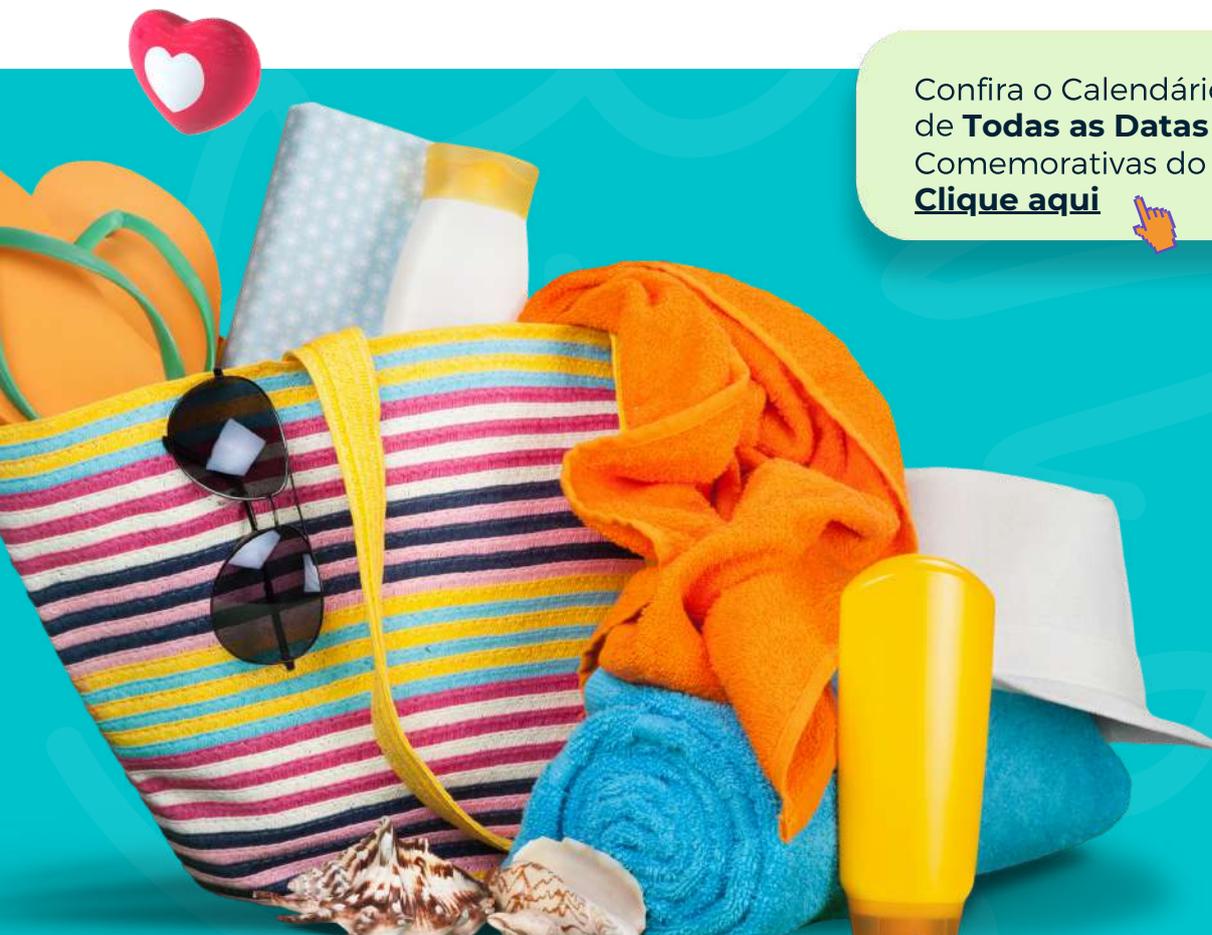
No início do ano, as pessoas costumam se planejar para adotar novos hábitos e, possivelmente, isso pode beneficiar o seu nicho. Se você vende itens de organização, decoração, alimentação e até moda, aproveite o início do ano para destacar as soluções que seus produtos oferecem.

Além disso, Janeiro é um mês onde **muitos saem de férias** e também é uma grande oportunidade para negócios que vendem materiais escolares, bebidas e itens para viagem.



Importante: use o mês de Janeiro para ajustar detalhes na sua marca, fazer as mudanças de branding que tiver planejado para o ano e planejar a sua campanha de vendas para o Carnaval.

Confira o Calendário sazonal de **Todas as Datas** Comemorativas do ano **Clique aqui**



Fevereiro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | 01 | 02 |
| 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | | |

Datas importantes

10

Dia do Atleta Profissional

16

Carnaval
(40 dias antes da páscoa)

11

Dia das Mulheres e Meninas na Ciência

19

Dia do Esportista

12

Dia Mundial do Rádio

Obs: O carnaval varia sua data de acordo com o ano.

Estratégias para Fevereiro

Fevereiro traz datas importantes para quem é do nicho de esporte e cuidados com o corpo e pode ser muito útil para marcas de beleza, tratamentos e produtos esportivos.

Além disso, esse mês tradicionalmente é movimentado pelo Carnaval, que tem sido impactado pela pandemia do Covid-19. Dessa forma, então use a sua criatividade para a sua marca não passar em branco nesta data..

Importante: Aproveite fevereiro para organizar as promoções de Março, já que é um mês de bastante movimento para negócios pelo Dia do Consumidor.



Março

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 |
| 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

Datas importantes

01

Dia do Turismo Ecológico

19

Dia Nacional do Artesão

08

Dia Internacional da Mulher

20

Dia Mundial sem Carne

15

Dia do Consumidor

21

Dia Internacional Contra a Discriminação Racial

Estratégias para Março

Em Março, você pode aproveitar o Dia das Mulheres para fazer campanhas exclusivas para as suas clientes, com cupons de desconto ou até mesmo com uma comunicação bem legal reconhecendo a importância delas e da data.

No Dia do Consumidor, é tradicional oferecer promoções ou liquidações, mas avalie qual é a melhor maneira de conduzir a sua estratégia. O indispensável é o relacionamento com todos os seus clientes na data.

Importante: a Páscoa é no início do mês de Abril. Prepare estoque e sua divulgação.



Abril

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | 01 | 02 | 03 |
| 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |

Datas importantes

- 01 Dia da mentira
- 04 **Páscoa**
(varia de acordo com o ano, definida pelo Vaticano)
- 07 Dia Mundial da Saúde
- 18 Dia do Amigo
- 20 Dia Internacional da Dança
- 22 Dia da Terra

Obs: No fim de Abril, as lojas online costumam fazer o Dia do Frete Grátis

Estratégias para Abril

Abril é um excelente momento para vendas na Páscoa. Até para quem não vende itens de alimentação, é possível oferecer um brinde nos pedidos ou as compras-surpresa (quando o cliente compra um pacote em um valor fixo sem escolher os itens que virão dentro dele).

Se o seu nicho não se relaciona com o Dia da Terra, você ainda pode aproveitar a data para compartilhar com seus clientes como você e o seu negócio contribuem para reduzir o impacto ambiental.



Importante: no final de Abril, as lojas online costumam realizar o Dia do Frete Grátis. Aproveite a data para incentivar a compra de presentes para o **Dia das Mães antecipado.**



Maio

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 01 |
| 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 |
| 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

Datas importantes

- 01 Dia do trabalho
- 04 Dia de Star Wars
- 09 **Dia das Mães**
(2º domingo de maio)
- 25 Dia do Orgulho Geek
- 25 Dia da Costureira
- 28 Dia do Hambúrguer

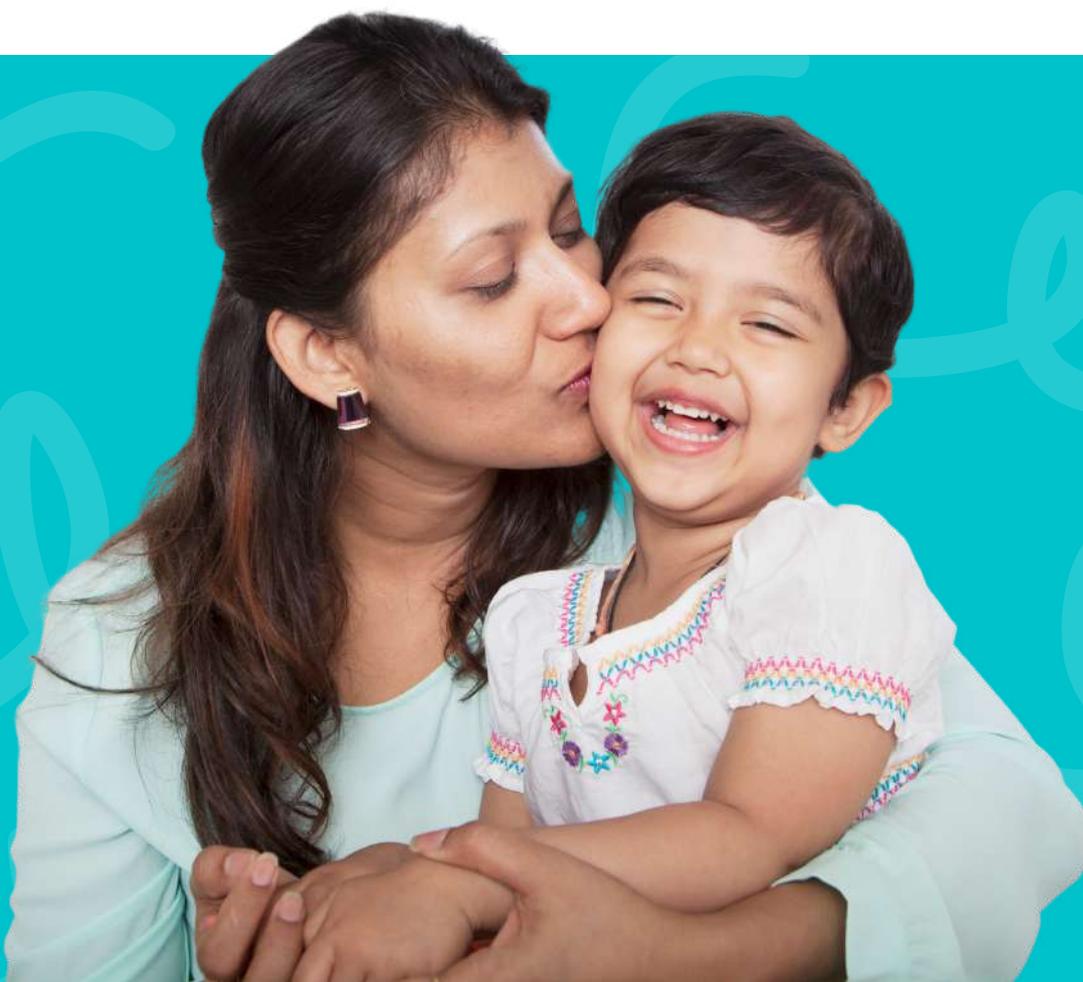
Obs: O dia das mães varia sua data de acordo com o ano.

Estratégias para Maio

Maio é o mês de reforçar a atenção no relacionamento com o cliente. Além do Dia das Mães, você deve aproveitar o Dia do Trabalho para cumprimentar os seus clientes e, se possível, oferecer um cupom ou brinde para quem comprar na data.

Além disso, o mês de maio é marcado por feriados para os geeks e nerds como o dia 4 - Dia de Star Wars (May the Fourth) e o dia do orgulho geek/nerd (25), muito utilizado em negócios que atendem esse público-alvo.

Importante: Aproveite para planejar sua campanha do dia dos namorados com antecedência e a oferecer produtos de forma antecipada.



Junho

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 |
| 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | 30 | | | |

Datas importantes

01

Semana do Meio Ambiente

24

São João

12

Dia dos Namorados

28

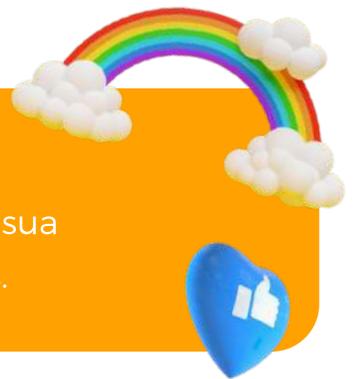
Dia Internacional do Orgulho LGBTQIA+

Obs: Mês de festejos juninos

Estratégias para Junho

Junho traz o mês dos namorados e, por isso, prepare-se para pedidos de última hora. Reforce seu atendimento para tirar dúvidas e divulgue a possibilidade do envio de mensagens junto com o presente. Os festejos juninos também se fazem presente ao longo do mês inteiro, sendo uma grande oportunidade para negócios nas áreas de alimentos e decoração.

Importante: Junho é o mês do Orgulho LGBTQIA+. Você pode usar a data para deixar claro o posicionamento da sua marca com publicações nas redes sociais durante o mês.



Julho

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | 01 | 02 | 03 |
| 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |

Datas importantes

- 07 Dia Mundial do Chocolate
- 10 Dia da Pizza
- 13 Dia Mundial do Rock
- 19 Dia Nacional do Futebol
- 20 Dia do Amigo
- 26 Dia dos Avós

Obs: Mês de férias

Estratégias para Julho

Julho é um mês que muitas pessoas consideram de baixo movimento, mas você pode vender mais lembrando seus clientes do Dia dos Avós e do Dia dos Amigos.

Além disso, é época de férias escolares e muitas pessoas fazem compras antes de viajar, aproveite a oportunidade!

Importante: não se esqueça de preparar a sua campanha para o Dia dos Pais.



Agosto

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 |
| 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

Datas importantes

08 Dia dos Pais
(2º domingo de Agosto)

15 Dia dos Solteiros

11 Dia do Estudante

Obs: O Dia dos Pais varia sua data de acordo com o ano.

Estratégias para Agosto

Com o Dia dos Pais, você pode convidar seus clientes a compartilharem fotos com seus pais dividindo uma lembrança legal. Esse é um bom momento para condições especiais de frete e descontos.

Agosto é um mês tradicional por vendas ao estilo de Compre 4, Leve 5. Essa estratégia pode ser aproveitada no Dia do Estudante.

Para o Dia dos Solteiros, invista nas interações com a sua base de clientes com cupons e publicações nas redes sociais.

Importante: prepare-se para o Dia do Cliente em Setembro.



Setembro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|-----------|----|----|----|----|
| | | | 01 | 02 | 03 | 04 |
| 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | |

Datas importantes

07 Dia da Independência do Brasil

15 Dia do Cliente

10 Dia Mundial de Prevenção ao Suicídio

Obs: No início do mês, as lojas online participam da Semana do Brasil.

Estratégias para Setembro

Em Setembro, o mês é um pouco mais agitado. Temos a Semana do Brasil, quando as lojas oferecem descontos e vantagens. Essa é uma ótima oportunidade de fazer remarketing com clientes inativos para continuar uma estratégia de Dia do Cliente.

Setembro também é reconhecido como Setembro amarelo - o mês da conscientização sobre o suicídio e muitas empresas fazem ações de conscientização para seus públicos.

No dia 15 o dia do cliente é um dia para fazer promoções e homenagear clientes especiais.

Importante: você já pode começar a planejar sua campanha para o Círio de Nazaré e para a Black Friday.



Outubro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | 01 | 02 |
| 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | | | | | | |

Datas importantes

- | | | | |
|----|---|----|------------------|
| 01 | Dia Internacional da Música | 12 | Dia das Crianças |
| 04 | Dia dos Animais | 15 | Dia do Professor |
| 10 | Círio de Nazaré (2º domingo de Outubro) | 31 | Halloween |

Obs: O Círio varia sua data de acordo com o ano.

Estratégias para Outubro

Em Outubro, o Dia das Crianças e o Halloween pode movimentar não apenas lojas do nicho infantil. Você pode usar a data para se relacionar com clientes que gostam dos seus produtos há bastante tempo. Será que seus clientes têm uma foto de quando eram crianças e já gostavam de fantasias e coisas divertidas?

Esse mês também traz o Círio de Nazaré no segundo domingo de Outubro e pode ser uma grande oportunidade para negócios que podem promover uma celebração em casa mais confortável e agradável na pandemia.



Importante: esse é o momento de definir todos os pontos da sua estratégia de Black Friday.



Novembro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 |
| 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

Datas importantes

19

Dia do Empreendedorismo Feminino

26

Black Friday
(Última sexta-feira de Novembro)

20

Dia Nacional da Consciência Negra

29

Cyber Monday
Varia de acordo com o ano

Obs: A Black Friday e Cyber Monday variam de acordo com o dia de Ação de Graças Americano.

Estratégias para Novembro

Novembro chega com o desafio de aproveitar bem o mês de maior força para o e-commerce para vender mais com a sua marca e alcançar novos clientes com a Black Friday e Cyber Monday.

Não conte apenas com a sua margem de desconto para isso: invista em brindes e kits e nas estratégias de relacionamento ao longo do mês. Capriche na experiência de compra do seu cliente para encantá-lo.

Importante: Aproveite o mês de novembro inteiro como potencial mês de promoções com ações como Black week e Black Novembro



Dezembro

| D | S | T | Q | Q | S | S |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 01 | 02 | 03 | 04 |
| 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

Datas importantes

03 Dia Internacional da Pessoa com Deficiência

25 Natal

20 Dia da Família

31 Reveillon

Estratégias para Dezembro

Em Dezembro, divulgue os seus produtos pensando em quais são mais indicados para amigos e colegas, preparativos para o Ano Novo e, é claro, presentes de Natal.

Aproveite para fazer promoções para as confraternizações com amigos e reuniões familiares.

Importante: não se esqueça de enviar uma mensagem carinhosa aos seus clientes por apoiarem a sua marca nesse ano.

