



Calendário

comercial para

2023



Calendário comercial para

2023



JANEIRO

01

Ano Novo >

É o momento de desejar um feliz 2023 aos 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 campanhas 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 saúde >

Faça uma ação especial para os clientes que não compram há um tempo com você, se aproximando e incentivando novas vendas.



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.

21

Carnaval >

Ótima ocasião para quem vende artigos de decoração, fantasia e pacotes de viagem impulsionar as suas vendas.



MARÇO

08

Dia internacional da mulher >

Uma data para todos os nichos 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

09

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.

15

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.

23

Dia Mundial do livro



Livrarias e papelarias podem fazer a festa! Mas se você vende qualquer produto que remete a leitura, aproveite.

23

Dia do frete grátis



Ofereça entrega grátis para compras acima de um determinante valor e, além de disparar suas vendas, aumente o ticket médio.



MAIO

14

Dia das mães



É uma das principais datas comemorativas 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-commerce de HQ, livrarias e muitos outros negócios podem tirar proveito desse dia.

28

Dia Mundial do hamburguer



Se você tem um restaurante que vende lanches, essa data é 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 a atenção!

21

Início de inverno



Não só lojas de roupas e acessórios, mas até os restaurantes e delivery podem aproveitar a mudança de estação para lançar ofertas e novos produtos.

24

Dia de São João



Se você vende produtos típicos de festa junina, artigos de decoração, roupas e etc, não pode deixar de fazer uma campanha temática para a data.

24

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 especiais para os amantes de pizza.

13

Dia do Rock



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

19

Dia Nacional do futebol



Lojas esportivas, podem aproveitar o dia do esporte mais amado do Brasil e fazer ofertas para chamar atenção.

26

Dia dos avós



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

30

Dia do amigo



Que tal oferecer frete grátis para consumidor que presentear um amigo ou criar kits de produtos para mais de uma pessoa aproveitar?



A G O S T O

13

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

13

Dia da cachaça



Lojas 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 campanhas avaliando o que deu certo e o que pode melhorar.

15

Início da Primavera



Os setores e jardinagem tem uma grande oportunidade nesse dia.



O U T U B R O

04

Dia dos Animais



A data para pet shops! Coloque o estoque mais antigo em promoção, promova campanhas com imagens e vídeos de animais para gerar mais engajamento e vendas.

12

Dia das crianças



A data para pet shops! Coloque o estoque mais antigo em promoção, promova campanhas com imagens e vídeos de animais para gerar mais engajamento e vendas.

31

Dia das bruxas



Mais uma data 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.

12

Black Friday



A data mais importante de todas para vendas. Comece a se preparar com antecedência, prepare o estoque, elabore campanhas de marketing assertivas e bora vender.



DEZEMBRO



21

início do verão

Lojas de bebidas, roupas e banho, artigos de praia e piscina, etc. Podem utilizar agora o 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.

25

Réveillon

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



Marcella Cruz

especialista em redes sociais

Como aproveitar as datas comemorativas de 2023?

Agora que você conhece as principais datas do calendário comercial do ano de 2023, vou te apresentar algumas estratégias para impulsionar suas vendas em cada ocasião. Olha só:



Marcella Cruz

especialista em redes sociais

Crie uma campanha personalizada

Entre no clima de cada data comemorativa, realizando uma campanha especial em todos os seus canais de comunicação, instagram, facebook, e-commerce. Comece criando uma identidade visual personalizada e aplique-a em todas as comunicações relacionadas à campanha.

Não se esqueça de decorar seu site com banners, pop ups e outras imagens comemorativas, criar conteúdos estratégicos para sua audiência, criar promoções e cupons de descontos.

Se tiver orçamento vale a pena investir em embalagens e brindes também.



Marcella Cruz

especialista em redes sociais

Planeje uma divulgação robusta

Crie um calendário de divulgação para as suas campanhas, investindo em diferentes canais, como redes sociais, e-mail marketing, tráfego pago e estratégias de whatsapp. Assim você irá potencializar o alcance das suas ações,

Uma dica é criar antecipações nos clientes, anunciando a campanha com antecedência. Durante a Black Friday, por exemplo, uma boa estratégia é criar uma landing page onde as pessoas podem se inscrever para receber as ofertas em primeira mão.



Marcella Cruz

especialista em redes sociais

Prepare o seu estoque

Em períodos de alta sazonalidade, é essencial abastecer o seu estoque com os produtos que costumam ter muita saída na época. Por isso analise o seu histórico de vendas e faça uma previsão de demandas.

Dessa forma você consegue estimar a quantidade de itens que deve manter em estoque, sem sofrer com o excesso nem a falta de mercadorias.



Marcella Cruz

especialista em redes sociais

Realize ações promocionais

Não há nada como uma boa promoção para atrair os clientes e gerar mais vendas nas datas comemorativas! Há uma variedade de ações que você pode realizar, vou deixar algumas aqui:

- Descontos Progressivos;
- Combos promocionais;
- Frete Grátis para compras acima de algum valor em específico;
- Cupons de desconto;
- Promoções relâmpago;
- Descontos para pagamentos á vista.

Entenda quais são as ofertas ideias para o seu modelo de negócio e público, certifique-se de que será estratégico e que não vai te levar a prejuízos financeiros.



Marcella Cruz

especialista em redes sociais