



CALENDÁRIO E-COMMERCE

2025



Como aproveitar melhor o nosso calendário e-commerce 2025



Bem-vindo ao nosso novo calendário e-commerce, pensado para ser seu guia estratégico ao longo do ano!

Para facilitar sua navegação, incluímos um **índice interativo** logo na próxima página. Ele permite que você escolha diretamente o mês ou tópico de maior interesse, **levando você ao ponto exato com apenas um clique.**

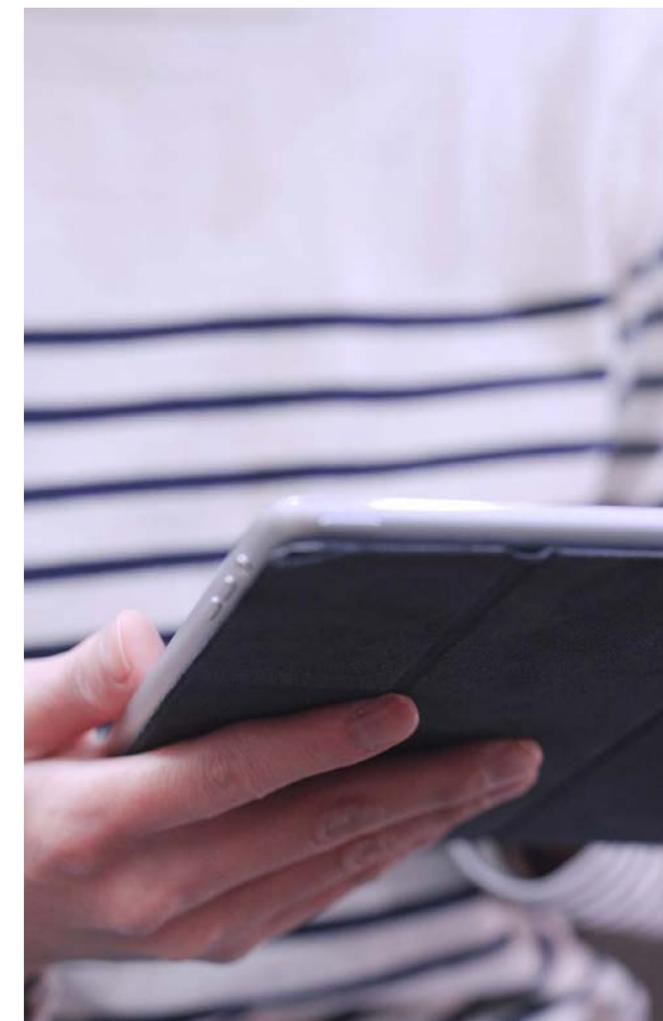
Durante a leitura, você encontrará palavras e frases **sublinhadas**, que funcionam como links para conteúdos externos. Esses materiais foram selecionados para complementar as informações do calendário, **trazendo mais contexto e insights sobre temas relevantes.**

Não é necessário ler tudo de uma vez.

Volte ao índice sempre que precisar e explore os conteúdos no seu ritmo, de acordo com as demandas do seu negócio.

Esperamos que esse calendário seja uma ferramenta valiosa no seu planejamento e que **inspire ações estratégicas ao longo do ano.**

Boa leitura!



SUMÁRIO

Clique no número e você será redirecionado para a página.

07

Guia

08

Principais datas sazonais de 2024 e o que aprendemos para 2025

11

Janeiro

14

Fevereiro

16

Março

21

Abril

25

Maio

28

Junho

32

Julho

36

Agosto

40

Setembro

43

Outubro

46

Novembro

51

Dezembro

As datas sazonais são momentos estratégicos para conquistar a atenção do público e construir resultados sólidos.

Para transformar essas ocasiões em verdadeiros diferenciais competitivos, é preciso mais que presença: é necessário planejamento inteligente, campanhas impactantes e execução impecável.



Pensando nisso, criamos um calendário exclusivo para 2025, recheado de **ideias práticas** e **insights estratégicos** para ajudar você a planejar ações que engajam, convertem e colocam sua marca em evidência no universo digital.

Esse conteúdo foi desenvolvido pela Yooper, uma agência com mais de 10 anos de expertise em marketing de performance e soluções completas, focada em transformar desafios em resultados extraordinários.





Acompanhe nosso site e redes sociais e descubra como dominar as principais datas do e-commerce em 2025!



[SITE](#)



[INSTAGRAM](#)



[BLOG](#)



[LINKEDIN](#)

GUIA

Organizamos as datas de 2025 com base em seu nível de relevância, para **facilitar a identificação e priorização na sua estratégia**. Além disso, criamos um prático guia de cores para diferenciá-las.

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Principais datas sazonais de 2024 e o que aprendemos para 2025

As datas sazonais continuam sendo momentos estratégicos para alavancar as vendas e estreitar o relacionamento com os consumidores. Em 2024, algumas dessas ocasiões se destacaram por seu impacto no varejo e no e-commerce, trazendo lições valiosas para o planejamento de 2025.

A **Páscoa** destacou o poder do **apelo emocional** aliado à sazonalidade.

Pequenas e médias empresas alcançaram resultados impressionantes, **movimentando R\$ 1,9 milhão na venda de chocolates**, um **crescimento expressivo de 138%** em relação ao ano anterior, conforme dados da [Nuvemshop](#).

Esses números demonstram o impacto de **produtos que se conectam com momentos simbólicos e emocionais**.





O **Dia das Mães**, por sua vez, reafirmou a força do digital como o canal preferido para presentes, mesmo em um cenário de desafios no varejo físico.

O **e-commerce registrou alta de 6,8%, segundo o ICVA**, evidenciando que personalização, praticidade e logística eficiente são **diferenciais indispensáveis** para atrair consumidores nessa data.

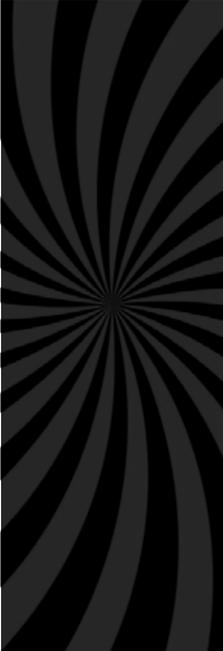


No **Dia dos Pais**, o destaque foi o papel das redes sociais no impulsionamento de vendas. **PMEs movimentaram R\$ 264 milhões, um aumento de 36% em relação a 2023, com 24% das transações online realizadas** por meio de plataformas como o Instagram.

Esses resultados reforçam que uma presença criativa e ativa nas redes sociais pode gerar **grande impacto nas conversões**.



Já a **Black Friday reafirmou sua posição como a maior data do varejo**.



Em 2024, os **resultados superaram os níveis pré-pandemia**, com um faturamento **15,2% maior que em 2019**.

Enquanto o **comércio físico apresentou alta de 17,1%**, o e-commerce registrou **crescimento de 8,9%**. Esse desempenho reforça a importância de combinar estratégias online e offline para aproveitar todo o potencial da data.



Esses resultados mostram que, embora cada data tenha seu perfil e desafios específicos, todas compartilham um elemento crucial: **planejamento estratégico**.

Quem souber identificar os comportamentos de consumo e antecipar suas ações **terá uma vantagem competitiva enorme em 2025!**

Que tal começar a organizar suas campanhas desde já?

Explore no próximo capítulo as datas sazonais mais importantes para o próximo ano e garanta que sua **marca estará pronta para aproveitar cada oportunidade**.



Janeiro

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

O início de um novo ano é sempre um **momento de renovação**, onde as promessas, planos e novos desafios surgem.

Para o varejo online, janeiro é um mês **repleto de oportunidades**, já que as famílias estão ajustando seus orçamentos para enfrentar as despesas do início do ano, como material escolar, uniformes, impostos e contas fixas.

Ao entender as necessidades do seu público e adaptar sua oferta, você pode **transformar janeiro em um mês de resultados expressivos para o seu e-commerce!**

1 de janeiro

Confraternização Universal

A virada do ano é um excelente momento para gerar curiosidade e engajamento com seus clientes: crie **campanhas de boas-vindas**, mostre o que está por vir em 2025 e **desperte a expectativa por novas ofertas**.

Mesmo com o comércio físico fechado, o digital pode fazer um ótimo aquecimento para o ano!



7 de janeiro

Dia do Leitor

Para negócios no universo da leitura, este é o dia perfeito para promover livros, e-books e acessórios literários.

Ofereça descontos exclusivos e crie campanhas que conectem os leitores à sua marca.

8 de janeiro

Dia do Fotógrafo



Profissionais de fotografia merecem ser reconhecidos e o Dia do Fotógrafo é o momento perfeito para mostrar isso.

Ofereça descontos em equipamentos, acessórios e até serviços fotográficos. Além disso, incentive seus seguidores a **compartilhar fotos nas redes sociais**, criando um movimento colaborativo.



19 de janeiro

Dia do Cabeleireiro

Celebre o Dia do Cabeleireiro reconhecendo o trabalho dos profissionais que **transformam a autoestima de tantas pessoas.**

Se sua marca oferece produtos ou serviços voltados para beleza, **crie promoções especiais e conteúdo envolvente** para destacar o impacto da profissão e gerar engajamento.

24 de janeiro

Dia Internacional da Educação

A educação é o pilar do desenvolvimento, e o Dia Internacional da Educação oferece uma chance única de impulsionar cursos, workshops e materiais educativos.

Crie **promoções de aprendizado** e engaje seus clientes com soluções que ajudem no **crescimento pessoal e profissional** de cada um.



Fevereiro

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
10	9	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Considerado por muitos como o mês em que o ano realmente começa, fevereiro é marcado pelo **Carnaval**, momento de muita alegria e de belíssimas fantasias e festas.

Esse é, de longe, **um dos momentos mais aguardados pelas pessoas por toda a folia**, e é por isso que normalmente o ano “só começa” depois do Carnaval.

É um mês curto, e cheio de alegria e **oportunidades para o seu negócio vender bem**, conquistar clientes novos e fidelizar os que já são de casa.

14 de fevereiro

Valentine's Day ou Dia do Amor

Nada como uma data dedicada a fazer quem a gente ama se sentir especial!

Crie campanhas que incentivem pequenos gestos de carinho, com presentes personalizados ou experiências memoráveis.

E não se esqueça dos solteiros: todo mundo merece um mimo, nem que seja de si para si!



19 de fevereiro

Dia do Esportista

Celebre o Dia do Esportista com promoções que inspirem saúde e bem-estar.

Mostre que, com as ofertas certas, até quem só “maratona séries” pode dar o primeiro passo para uma rotina mais ativa e equilibrada!

28 de fevereiro

Dia da Ressaca

O Dia da Ressaca é ideal para mostrar que **sua marca entende as necessidades dos clientes**. Promova kits com itens de recuperação, como bebidas hidratantes e snacks saudáveis.

Aposte em campanhas práticas e leves, destacando como pequenos cuidados podem ajudar a encarar o dia com mais disposição.

Março

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
10	9	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Bem-vindo ao **mês do consumidor**, onde todas as suas ações podem ser totalmente voltadas ao seu público com diversas promoções como forma **de agradecer a quem realmente faz o negócio girar: o seu cliente!**

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHU

ESSENCIAIS E-COMMERCE

01 a 4 de março

Carnaval

O Carnaval é a **maior festa do Brasil** e oferece um mar de oportunidades para diversos setores.

Se você vende maquiagem, roupas, acessórios, fantasias, bebidas ou alimentos, essa é a chance de lucrar com promoções temáticas e kits especiais.

Mesmo que seu negócio não esteja diretamente relacionado ao evento, aproveite para **criar campanhas divertidas, com descontos ou conteúdo criativo nas redes sociais,** conectando sua marca ao clima de festa e alegria.





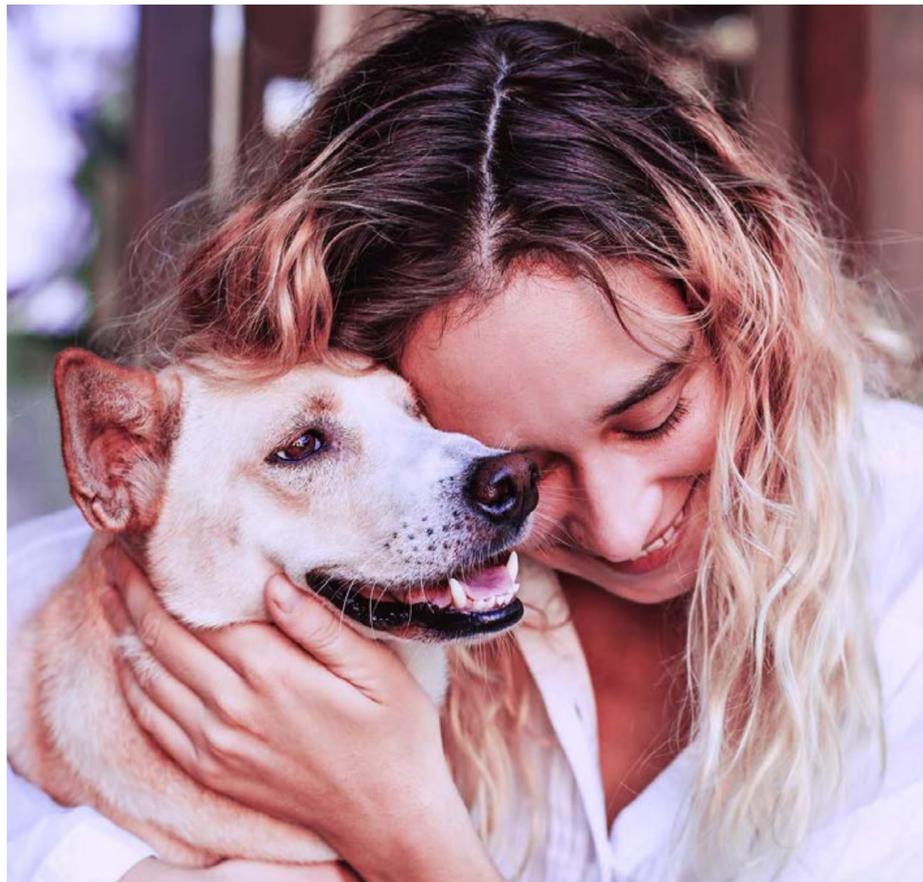
8 de março

Dia da Mulher

O Dia da Mulher é uma data para celebrar, reconhecer e valorizar as conquistas femininas.

Para os e-commerces, é uma excelente oportunidade para **promover ofertas e descontos em produtos que atendem ao público feminino**, como **roupas, acessórios e cosméticos**.

Porém, mais do que ofertas, esse dia deve ser uma chance de destacar a sua marca como aliada dos direitos e conquistas das mulheres. **A comunicação deve ser cuidadosa e respeitosa, celebrando as mulheres de maneira empática e autêntica.**



14 de março

Dia dos Animais

O Dia dos Animais é uma data cheia de potencial para negócios no mercado pet. Se você oferece brinquedos, alimentos, acessórios ou até serviços como banho e tosa, aproveite para **criar promoções irresistíveis e atrair clientes apaixonados pelos seus bichinhos.**

Além disso, que tal promover um desconto especial para quem adotar um pet ou doar para abrigos? Use as redes sociais para sensibilizar sobre a importância do cuidado e do amor pelos animais.

15 de março

Dia do Consumidor

Março é o “Mês do Consumidor”, e o Dia do Consumidor, em 15 de março, é o ponto alto dessa celebração. Muitas empresas aproveitam essa data para estender suas promoções ao longo do mês, oferecendo descontos, frete grátis e benefícios exclusivos. **É a oportunidade ideal para valorizar seus clientes, criar ofertas irresistíveis e fortalecer a relação com seu público.**



20 de março

Começo do Outono

Com a mudança de estação, itens como roupas de meia-estação, acessórios quentinhos, decoração aconchegante e alimentos sazonais começam a ter mais apelo. Aproveite para **criar campanhas temáticas, como promoções de inverno antecipadas ou descontos especiais para itens que ajudem seus clientes a se prepararem para o clima mais frio!**

20 de março

Dia do Cacau



Se você vende chocolates, sobremesas ou itens à base de cacau, esse é o momento de **criar promoções irresistíveis**.

Aproveite a data para criar campanhas de **“gift shopping”**, apostando em combos especiais, kits personalizados ou ofertas de produtos exclusivos, aproveitando a popularidade do cacau entre os consumidores.

31 de março

Dia da Saúde e Nutrição

O Dia da Saúde e Nutrição, surge como uma excelente oportunidade para aproveitar a crescente **tendência de wellness**.

Cada vez mais, os consumidores buscam produtos que contribuem para um estilo de vida saudável, como suplementos, alimentos orgânicos e itens de bem-estar físico e mental. **Se sua marca se encaixa nesse nicho, esse é o momento ideal para conectar sua oferta ao desejo de cuidar da saúde.**



Abril

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Abril chegou, e com ele, várias oportunidades para **impulsionar as vendas do seu e-commerce!**

Desde brincadeiras divertidas até datas que celebram o bem-estar, a saúde, e até os prazeres da vida, **abril está recheado de momentos perfeitos para criar campanhas memoráveis.**

Vamos aproveitar essas oportunidades!

1 de abril

Dia da Mentira



Aproveite o Dia da Mentira para **criar promoções inusitadas, brincadeiras ou descontos que parecem “mentira”, mas são reais.**

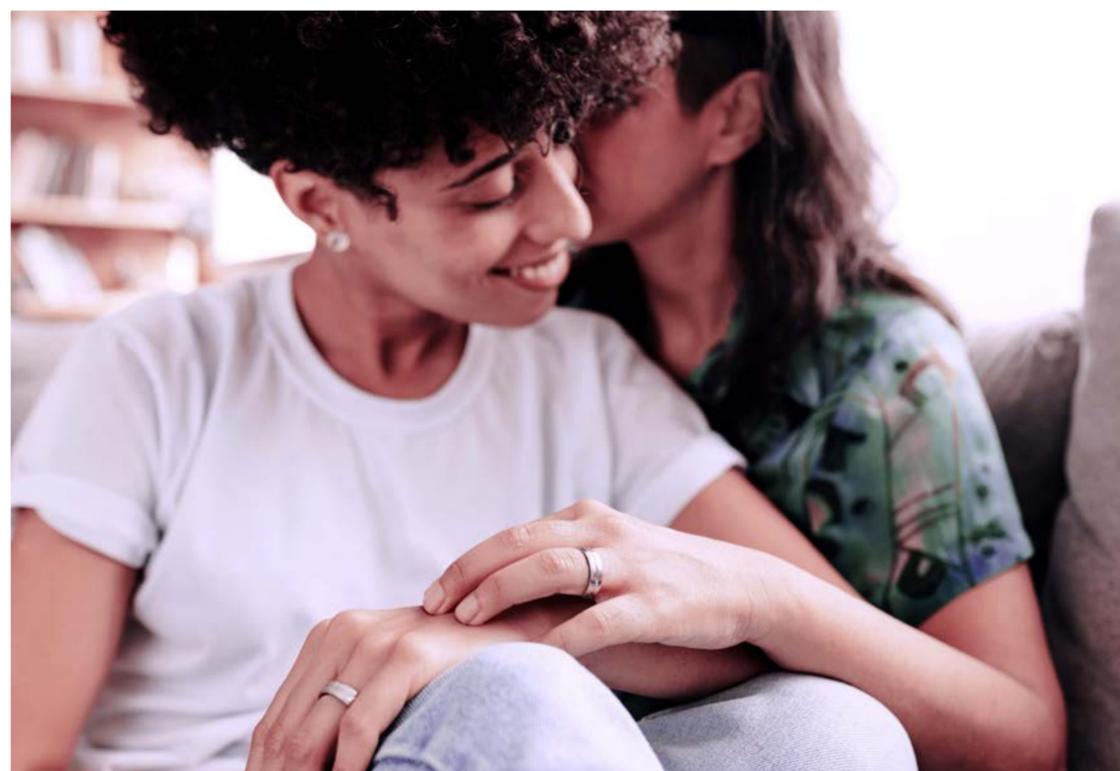
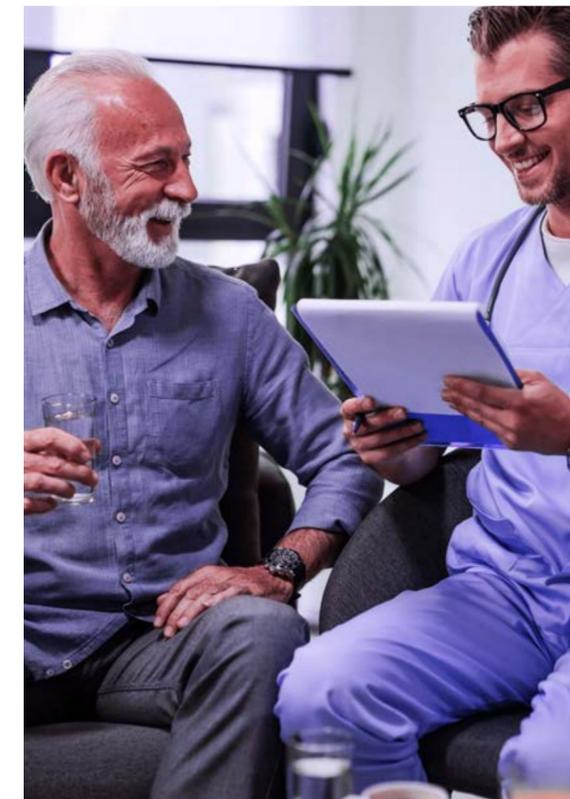
Engaje seus clientes com campanhas criativas, como descontos imperdíveis por tempo limitado ou ofertas surpresas.

7 de abril

Dia Mundial da Saúde

O Dia Mundial da Saúde é o momento perfeito para reforçar a tendência de bem-estar.

Se sua loja oferece produtos como suplementos, alimentos saudáveis ou equipamentos de fitness, **crie ofertas especiais que incentivem seus clientes a cuidar de sua saúde** e promova dicas de alimentação e exercício para engajar seu público e aumentar suas vendas.



13 de abril

Dia do Beijo

O Dia do Beijo é uma oportunidade dourada para o setor de beleza e moda! **Crie campanhas irresistíveis com descontos em produtos sensuais ou românticos, como batons, perfumes e maquiagens, que ajudem seus clientes a se sentirem ainda mais charmosos.**

Para a moda, que tal oferecer acessórios sofisticados ou peças perfeitas para um encontro a dois? **As lojas de lingerie também podem lançar promoções especiais** para quem quer celebrar a data com um toque de sensualidade e elegância.

14 de abril

Dia Mundial do Café

Para os amantes de café, esse é o dia mais importante do ano! Aproveite para **criar ofertas irresistíveis** de grãos, máquinas de café e acessórios que tornem o ritual do café ainda mais prazeroso.

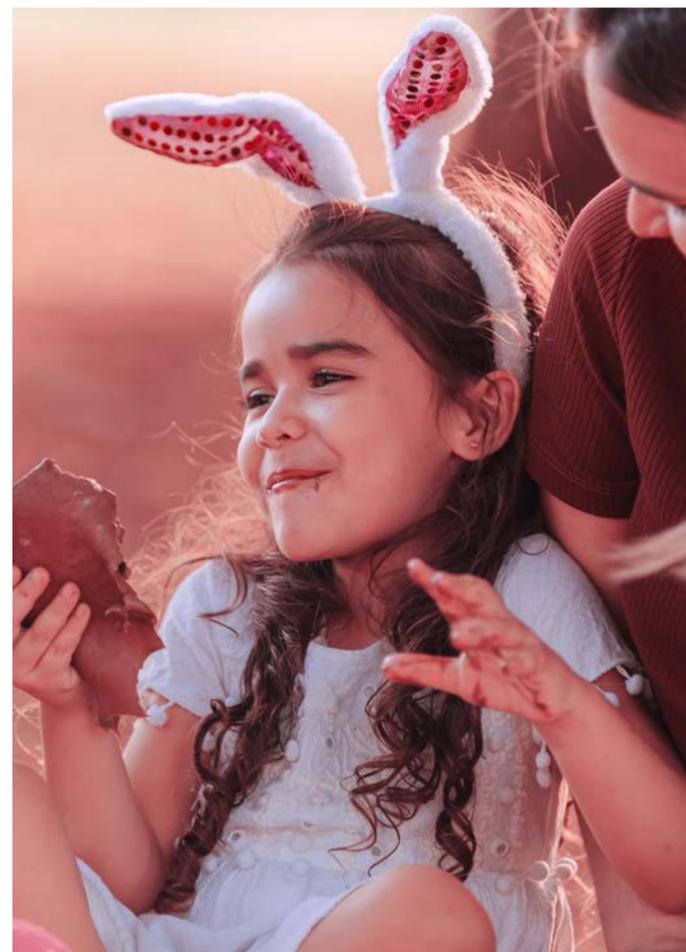


20 de abril

Páscoa

A Páscoa é o momento perfeito para adoçar a vida de seus clientes! Se sua loja oferece chocolates, doces, produtos personalizados ou até itens para decoração, aproveite para criar campanhas encantadoras.

Ofereça descontos especiais em kits de Páscoa ou crie promoções que façam o coelhinho da Páscoa **chegar mais rápido ao seu carrinho de compras!**



22 de abril

Dia do Planeta Terra



No Dia do Planeta Terra, faça sua marca brilhar com responsabilidade!

Se você tem produtos eco-friendly ou promove práticas sustentáveis, essa é a data para fazer uma campanha de impacto.



24 de abril

Dia do Churrasco

Churrasco é sinônimo de diversão e boa comida! Se seu e-commerce oferece produtos para churrasco, como kits, utensílios, carnes ou até temperos especiais, aproveite essa data para criar promoções saborosas.

Lançar combos ou descontos em kits completos vai fazer seus clientes se prepararem para o evento mais gostoso do mês!

28 de abril

Dia do Frete Grátis

Quem não ama frete grátis? Esta data é sua chance de oferecer uma experiência de compra ainda mais irresistível. Aproveite para **criar campanhas de frete grátis** em compras acima de um determinado valor ou ofereça essa vantagem em produtos selecionados.

O frete grátis pode ser a chave para aumentar sua taxa de conversão e fidelizar clientes!



Maio

D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Maio chega com um calendário repleto de oportunidades para os e-commerces se destacarem, desde o **Dia do Trabalhador**, com ofertas para quem se dedica o ano todo, até o **Dia das Mães**, um dos momentos mais esperados para impulsionar vendas.

Além disso, datas como o Dia Internacional contra a Homofobia e o Dia do Orgulho Geek abrem portas para **campanhas inclusivas e criativas**.

Cada ocasião é uma chance de conectar sua marca com diferentes públicos e oferecer experiências memoráveis. **Se prepare para aproveitar cada momento e aumentar suas vendas nesse mês cheio de significado!**

1 de maio

Dia do Trabalhador

O Dia do Trabalhador é a chance perfeita para valorizar quem faz o mercado girar.

Ofereça descontos em itens como roupas confortáveis, móveis ergonômicos e acessórios que facilitem o dia a dia, seja para quem trabalha no escritório ou em home office.

Valorize o esforço de cada trabalhador com produtos que ajudem a tornar o ambiente de trabalho mais agradável e eficiente!



4 de maio

Dia do Star Wars



Que a força das promoções esteja com você! O Dia do Star Wars é uma oportunidade de ouro para os e-commerces que trabalham com produtos geek e nerd.

Aproveite para **criar campanhas criativas que desafiem seus clientes a escolherem o lado da força** e lançar descontos especiais para “Jedis” e “Siths” ou oferecer brindes exclusivos pode ser uma excelente estratégia para engajar os fãs e aumentar as vendas.



11 de maio

Dia das Mães

Mamães que estão lendo, esta é a data de vocês! Parabéns pelo dia e obrigado por tanto! E para as filhas e filhos, é o momento de agradecer a elas por todo o esforço com ótimos presentes, oportunidade perfeita para descontos imperdíveis que você pode disponibilizar no seu e-commerce.

Mas é claro que **os posts de agradecimento não podem faltar** para que todas as mães fiquem com o coração quentinho nesse dia tão especial.



17 de maio

Dia Internacional contra a Homofobia

O Dia Internacional contra a Homofobia é uma data importante para **reforçar o compromisso da sua marca com a diversidade e inclusão**. Além de apoiar a causa, esse é o momento de criar campanhas que ofereçam produtos com estampas, acessórios ou itens que celebrem a liberdade de expressão e o respeito a todas as pessoas.

Seja um defensor da diversidade, dentro e fora da sua loja!

25 de maio

Dia do Orgulho Geek

O Dia do Orgulho Geek é o momento de **celebrar tudo que envolve cultura pop, tecnologia e jogos!** Transforme seu e-commerce em um verdadeiro paraíso geek com promoções imperdíveis em camisetas temáticas, gadgets inovadores e colecionáveis de tirar o fôlego.

Use suas redes sociais para engajar com quizzes, desafios ou sorteios e **crie uma conexão ainda mais forte com esse público apaixonado.**

Junho

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Junho é aquele mês que faz o coração aquecer, mesmo com o frio chegando.

É o momento perfeito para celebrar o amor no Dia dos Namorados, cuidar do planeta no Dia Mundial do Meio Ambiente e exaltar a diversidade no Orgulho LGBTQIA+.

Com festas juninas, inverno e muita energia positiva no ar, seu e-commerce tem tudo para **criar campanhas que conectem emoção**, tradição e criatividade, oferecendo experiências que encantam e engajam.

3 de junho

Dia Mundial da Bicicleta

Pedalar é saúde, liberdade e sustentabilidade! **Use esta data para impulsionar vendas de bicicletas, acessórios e roupas esportivas.**

Crie ofertas que incentivem o uso da bike no dia a dia, mostrando como seu e-commerce apoia um estilo de vida saudável. Não se esqueça de engajar com dicas de rotas ou histórias de ciclistas inspiradores!



5 de junho

Dia da Ecologia e Dia Mundial do Meio Ambiente



Aproveite o Dia do Meio Ambiente para reforçar sua marca como aliada da sustentabilidade. **Use as redes sociais para compartilhar ações verdes, mostrar transparência e convidar seu público a abraçar o consumo consciente.**

12 de junho

Dia dos Namorados

O amor está no ar e no carrinho de compras! **Crie campanhas emocionantes** com presentes que celebrem a conexão entre casais, desde kits românticos a experiências personalizadas, investindo em narrativas que toquem o coração.

Promova também frete rápido para os atrasados e mostre que sua marca é a parceira perfeita para surpreender quem se ama!



21 de junho

Início do Inverno

O frio chegou, e com ele, uma oportunidade de aquecer as vendas! Destaque produtos como roupas aconchegantes, mantas e itens que transformam dias gelados em momentos de conforto!



24 de junho

Dia de São João

Viva o São João com muito xadrez, forró e milho na mão! A festa junina é perfeita para promover itens como roupas xadrezes, acessórios temáticos e delícias juninas.

Brinque com o clima de arraial e crie descontos que sejam mais irresistíveis que um pé de moleque!

28 de junho

Dia Internacional do Orgulho LGBTQIA+

Criado pela Rebelião de Stonewall, na qual a comunidade Queer se cansou da opressão que sofria por parte das autoridades e da polícia de Nova York, o Dia do Orgulho é o momento em que pessoas vão às ruas expressar a liberdade de ser quem são!

Pode não ser um momento para vendas, mas sem dúvidas é uma oportunidade de reconhecer a diversidade e celebrar o amor de todas as formas!



Julho

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Julho é o mês que une o melhor das férias escolares, festas e oportunidades de vendas. Enquanto as famílias se preparam para curtir as férias com as crianças, é o momento perfeito para **seu e-commerce se destacar com promoções e produtos que atendem a esse público.**

Além disso, julho é a hora de começar a planejar a **Black Friday**: organize seu estoque, refine suas ofertas e crie campanhas que aproveitem o clima descontraído do mês.

Com um bom planejamento, julho pode ser o mês para colocar sua loja no caminho do sucesso nas vendas!



10 de julho

Dia da Pizza

Quem resiste a uma pizza?

Use essa data para atrair clientes com promoções deliciosas: **descontos em alimentos, utensílios de cozinha ou até kits para fazer pizza em casa.**

13 de julho

Dia Mundial do Rock

No volume máximo! É dia de homenagear o rock e atrair fãs de todas as gerações.

Venda camisetas temáticas, vinis ou gadgets de áudio. Crie playlists no seu e-commerce ou nas redes sociais e desafie seus clientes a mostrar seus riffs mais autênticos – com uma promoção bem rock 'n' roll, claro!



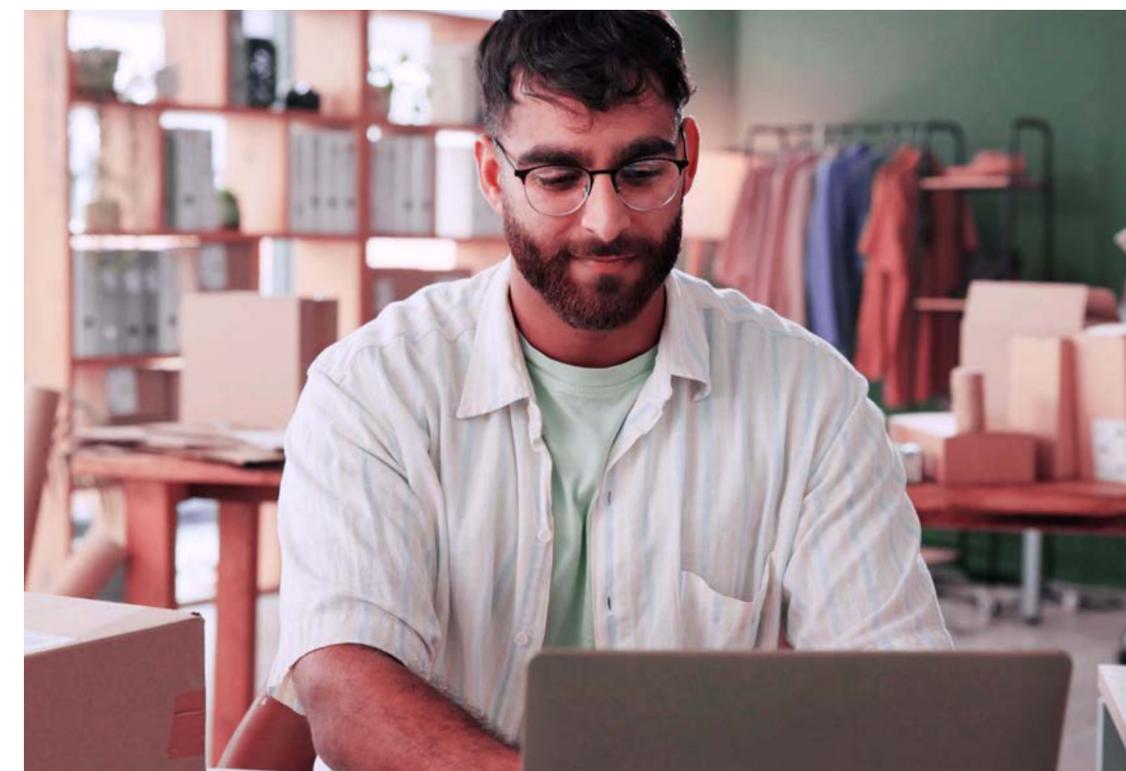
16 de julho

Dia do Comerciante

O Dia do Comerciante é uma ótima oportunidade para apoiar e celebrar as pequenas empresas que fazem a economia girar.

Se o seu e-commerce serve a esse público, crie campanhas especiais com descontos em ferramentas essenciais ou até cursos que ajudem esses empreendedores a crescer.

Compartilhe histórias inspiradoras de comerciantes que se destacam, mostre como eles estão impactando suas comunidades e destaque o poder do empreendedorismo.



19 de julho

Dia Nacional do Futebol

Prepare-se para vibrar! O futebol é paixão nacional e, nesta data, seu e-commerce pode marcar um golaço com promoções de produtos esportivos, camisetas de times ou até acessórios para quem torce do sofá. **Faça o cliente entrar no jogo com uma campanha que celebre a união em campo e fora dele.**



20 de julho

Dia do Amigo e Internacional da Amizade

Nada melhor do que celebrar as amizades!

Crie combos “compre 1, leve 2” ou promoções para presentes compartilhados, como kits de cervejas, acessórios ou roupas combinadas.

Aproveite para engajar nas redes com histórias reais e fotos marcantes de amizades que merecem destaque.



25 de julho

Dia do Escritor

Escrever é criar mundos! Livrarias e e-commerces de papelaria podem se destacar oferecendo descontos em livros, cadernos e ferramentas de escrita.

Inspire leitores e escritores com ações que valorizem a escrita e o poder das palavras — **um presente para a mente e a imaginação.**

26 de julho

Dia dos Avós

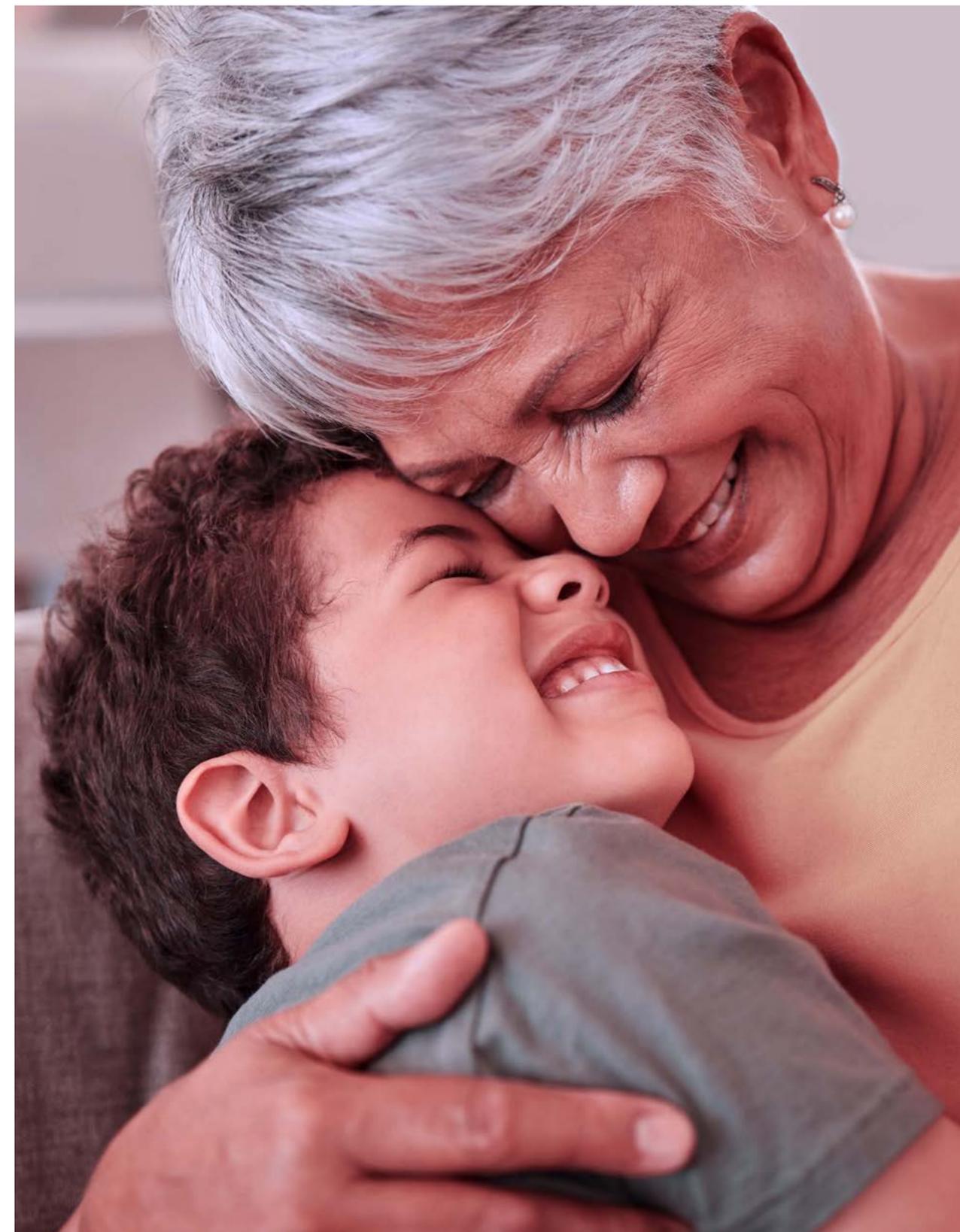
Os avós merecem carinho e reconhecimento. **Ofereça promoções em produtos que tragam conforto, como roupas, acessórios ou itens de bem-estar.** Incentive a ideia de presentes personalizados, que carreguem o afeto entre gerações, e emocione com campanhas que resgatem memórias especiais.

31 de julho

Dia do Orgasmo

Para marcar o Dia do Orgasmo, explore produtos relacionados à intimidade e ao bem-estar sexual. Promova produtos eróticos, de cuidados íntimos e recursos educacionais para incentivar o autoconhecimento e autocuidado também.

Conteúdos em parceria com influenciadores e profissionais especialistas no ramo são uma ótima pedida aqui, mas lembre de manter um tom respeitoso e informativo, **incentivando a educação sexual e o empoderamento pessoal.**



Agosto

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHU

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Tido por muitos como o “mês que nunca acaba”, nele encontramos o Dia dos Pais, momento em que as compras visam ser um presente e agradecimento para os pais, **sendo outra oportunidade de lucro para o seu negócio.**

5 de agosto

Dia Nacional da Saúde e Dia Internacional da Farmácia

O Dia Nacional da Saúde e o Dia Internacional da Farmácia são oportunidades perfeitas para e-commerces de produtos relacionados à saúde, bem-estar e farmacêuticos se destacarem. **Ofereça promoções em suplementos, produtos naturais e itens de cuidado pessoal.**

Aproveite para educar seus clientes sobre a importância da saúde, criando conteúdos que conectem sua marca com um estilo de vida saudável.

8 de agosto

Dia Internacional do Gato



O Dia Internacional do Gato é a data ideal para quem trabalha com produtos para pets!

De caminhas e brinquedos a acessórios fofos, ofereça promoções especiais para os amantes de felinos. Se você tem uma loja pet, esse é o momento de brilhar no coração dos donos de gatos!



10 de agosto

Dia dos Pais

O Dia dos Pais é uma das maiores datas para o e-commerce! Se sua loja oferece produtos que podem agradar os pais, como roupas, gadgets ou itens de lazer, aproveite para criar campanhas emocionais e promoções especiais.

Use storytelling para criar uma conexão emocional e celebrar a figura paterna!

11 de agosto

Dia do Estudante

O Dia do Estudante é uma excelente oportunidade para atrair a atenção de jovens e adultos que estão em busca de produtos para o estudo, como material escolar, livros e até acessórios de tecnologia.

Ofereça descontos em itens úteis para o retorno às aulas ou crie promoções com kits especiais de estudos.



15 de agosto

Dia dos Solteiros



O Dia dos Solteiros é perfeito para campanhas criativas que celebrem a liberdade e a autoestima.

Ofereça promoções em produtos que ajudem a pessoa a se sentir bem consigo mesma, seja com itens de beleza, moda ou até gadgets para o lazer.



19 de agosto

Dia Mundial da Fotografia

Para os amantes da fotografia, câmeras, acessórios e cursos de fotografia são uma ótima saída, e algo altamente buscado por ser sinônimo de cliques melhores.

E para aumentar o engajamento com seu público, que tal criar concursos de fotos, destacando as histórias por trás das imagens e inspirando seu público a capturar e compartilhar momentos especiais do dia a dia?



26 de agosto

Dia Mundial do Cachorro

Se você tem um e-commerce que atende o nicho pet, especialmente para cachorros, aproveite o Dia Mundial do Cachorro para oferecer descontos em produtos, como brinquedos, camas e ração.

Crie campanhas divertidas que celebrem o amor pelos cães e compartilhe histórias emocionantes de cães resgatados ou adotados.

Esse é o momento para mostrar que sua marca se importa com o bem-estar dos animais e seus donos!

29 de agosto

Dia Internacional do Gamer

Se o seu e-commerce é focado no universo dos games, agosto é a hora perfeita para turbinar suas promoções e abraçar a cultura gamer! **Aposte em descontos irresistíveis em consoles, jogos, periféricos e roupas temáticas.**

Além disso, crie campanhas interativas como quizzes para descobrir o “gamer ideal” ou desafios para engajar ainda mais seu público.

É uma excelente oportunidade para fazer seus clientes sentirem que a vitória também está nas suas compras!



Setembro

D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Setembro é o mês perfeito para **reforçar a relação com seus clientes**, celebrando as conquistas do ano até agora e criando novas formas de conexão.

Com a mudança de estação e as datas comemorativas, há muitas oportunidades para renovar o engajamento e **aumentar as vendas de forma criativa e eficaz**.

5 de setembro

Dia do Irmão

Que tal criar uma “Promoção de Dupla Dinâmica”? Ofereça descontos para compras de presente para irmãos, seja com kits, produtos que podem ser compartilhados ou até promoções “compre um, ganhe o segundo com 50%”.

Utilize a ideia de “presenteie seu parceiro de vida” com algo que **celebre o vínculo único entre irmãos.**



6 de setembro

Dia do Sexo

Para este dia, que tal focar no lado do autocuidado e prazer? Vá além do óbvio e crie campanhas que auxiliem a desmistificar e redefinir o prazer.

Ofereça desde kits sensuais e lingerie até produtos de aromaterapia e itens de spa para dar aquela renovada no momento de relaxamento e prazer em casa.

7 de setembro

Dia da Independência



Neste Dia da Independência, vá além do óbvio verde e amarelo! Valorize a diversidade e riqueza cultural do Brasil, promovendo produtos que representem a verdadeira essência do nosso país.

Se seu e-commerce oferece **itens artesanais, alimentos típicos ou roupas com estampas** que celebram as diversas regiões do Brasil, esse é o momento de destacar a autenticidade e a beleza do que é genuinamente brasileiro.



24 de setembro

Dia do Cliente

Este é o momento de se conectar diretamente com seus compradores e fortalecer o vínculo. Ofereça descontos exclusivos para os clientes que já compraram anteriormente e premie quem indicar amigos. Outra ação eficaz é criar um “Clube do Cliente” com benefícios exclusivos: frete grátis, antecipação de descontos ou acesso antecipado a novos produtos.

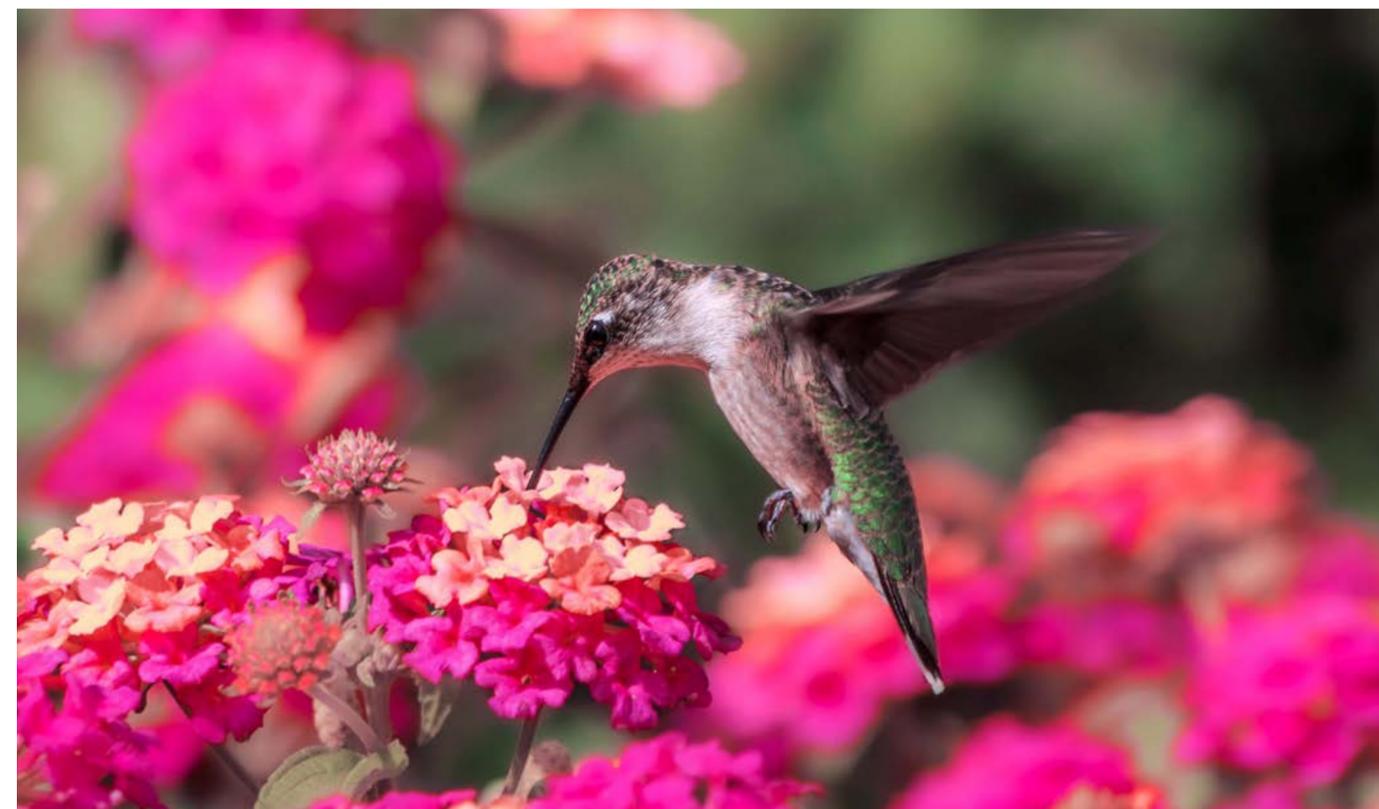
Use esse dia para agradecer de maneira personalizada a quem apoia sua loja e crie uma experiência que os faça se sentirem especiais.

22 de setembro

Começo da Primavera

Com a chegada da primavera, é hora de começar a mudar as coleções de produtos e de incentivar seus clientes a renovar seu estoque.

Se você vende moda, aproveite para lançar promoções especiais com peças de transição entre o inverno e a primavera. “Renove seu estilo para a primavera” pode ser um bom slogan para sua campanha.



Outubro

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Outubro é o mês que começa com brincadeiras e termina com travessuras, mas é também o momento ideal para começar a se preparar para a Black Friday.

Entre o Dia das Crianças, o Dia dos Professores e o Halloween, você pode criar **campanhas envolventes e cheias de diversão**.

Além disso, não se esqueça de apoiar o Outubro Rosa, promovendo a conscientização sobre o câncer de mama, com ações que conectem seu e-commerce a causas importantes.

4 de outubro

Dia Mundial dos Animais

Use esta oportunidade para se conectar emocionalmente com seus clientes, destacando a importância dos animais de estimação em suas vidas.

Que tal criar uma campanha de doação, aonde parte das vendas vai para ONGs que cuidam de animais? Isso cria um vínculo com a causa e engaja o público.



12 de outubro

Dia das Crianças

O Dia das Crianças é uma das datas mais importantes para o varejo.

Para e-commerces que vendem brinquedos, roupas infantis ou produtos voltados para os pequenos, aproveite para criar promoções especiais e lançamentos exclusivos.

Invista em campanhas divertidas nas redes sociais com concursos ou desafios para os pais compartilharem os momentos mais fofos com seus filhos.

15 de outubro

Dia do Professor

Valorizar os professores é uma ótima oportunidade para criar ações que celebrem esse profissional tão importante.

Se seu e-commerce trabalha com itens de papelaria, tecnologia, livros ou produtos que **facilitam o dia a dia dos professores**, crie campanhas de descontos ou kits especiais.



19 de fevereiro

Dia Nacional do Livro

Celebre o Dia Nacional do Livro com indicações de leituras e conhecimento. **Destaque livros de diferentes gêneros e ofereça descontos em e-books para incentivar a paixão pela leitura.**

Para engajar com o seu público, você pode criar eventos online, como clubes do livro, para envolver os leitores e se aproximar deles.



31 de outubro

Dia das Bruxas

Aproveite o clima de mistério e diversão do Halloween para lançar promoções arrepiantes! Se você vende fantasias, decorações ou doces, crie campanhas criativas nas redes sociais e no site com concursos e brindes.

Deixe seu e-commerce assombrado por **descontos incríveis!**

Novembro

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
10	9	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Novembro chegou, e com ele, o momento de acelerar o ritmo para a **Black Friday** – a data mais esperada pelos e-commerces e consumidores. Mas lembre-se: a **Black Friday** não precisa se limitar ao dia 28, e você pode criar promoções especiais durante todo o mês, semana ou até mesmo ao longo do mês inteiro.

O segredo é entender o que funciona melhor para sua empresa e criar uma estratégia que gere mais vendas, com foco nos seus objetivos e na experiência do cliente.

Esse é o mês ideal para dar aquele **último ajuste nas suas campanhas** e verificar se todas as engrenagens estão no lugar. Está tudo pronto para atender um aumento significativo de pedidos? Seu time está preparado para dar suporte rápido e eficiente? O estoque está abastecido e pronto para a demanda?

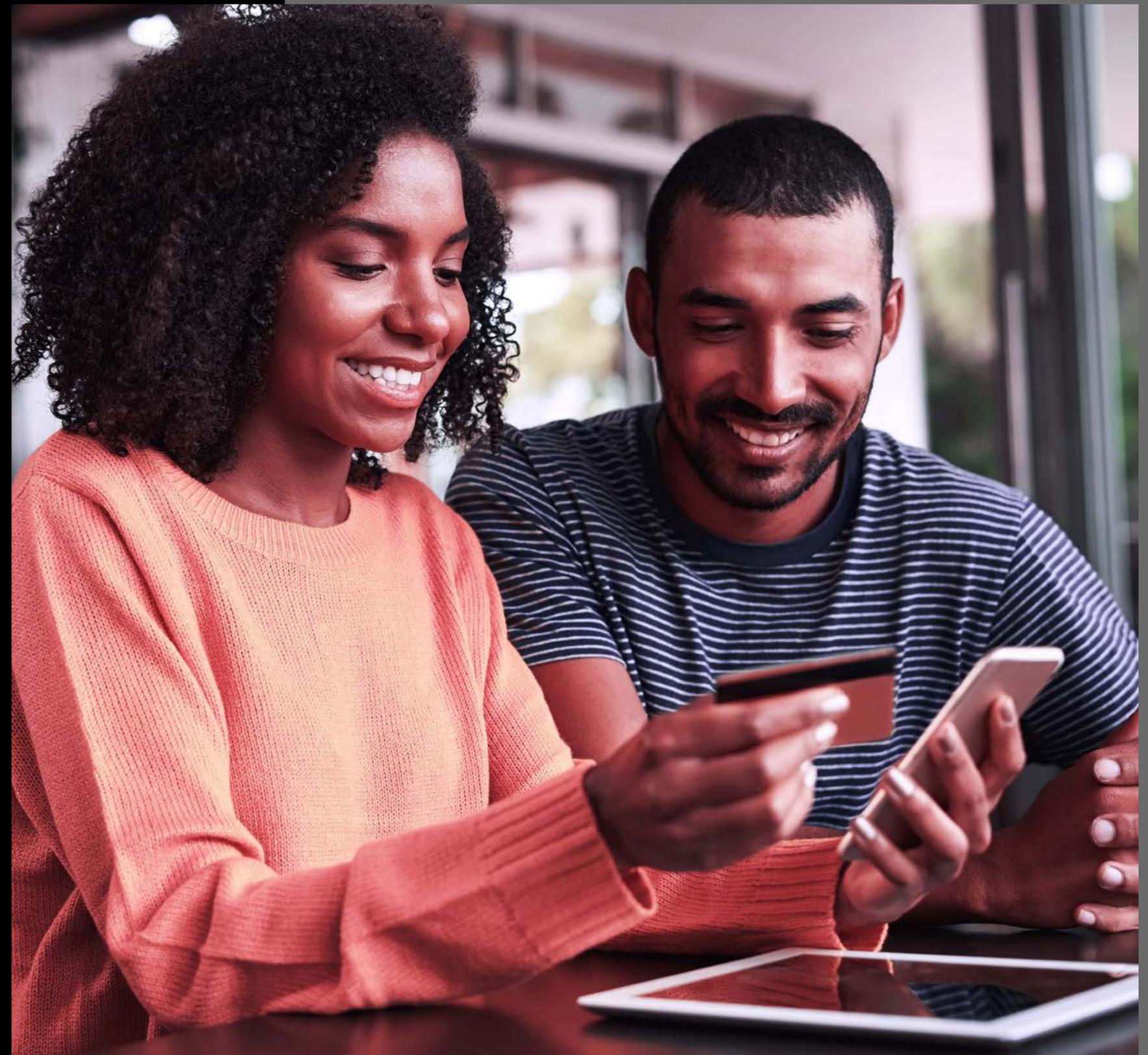
Com essas questões resolvidas, você pode lançar suas promoções com confiança, aumentando a chance de conversões e maximizando a visibilidade do seu e-commerce.

Mas novembro não é só sobre a Black Friday. **Novembro Azul** é uma causa importante, e conscientizar seus clientes sobre a saúde masculina, especialmente o diagnóstico precoce do câncer de próstata, é uma oportunidade valiosa para mostrar seu apoio a questões de relevância social.

Além disso, não podemos esquecer que muitos consumidores recebem a **primeira parcela do 13º salário** nesse período. Isso representa uma excelente oportunidade para criar campanhas especiais, oferecendo descontos que aproveitam o “dinheiro extra” para incentivar a compra.



Com planejamento, criatividade e ações certas, esse mês pode ser um dos melhores do ano para seu e-commerce!



1 de novembro

Dia Mundial do Veganismo

Para e-commerces que oferecem produtos veganos, este é o momento de brilhar!

Crie promoções especiais em alimentos, cosméticos ou moda vegana, conectando sua marca com os consumidores que buscam um estilo de vida mais sustentável.



13 de novembro

Dia Mundial da Gentileza

Que tal espalhar boas ações e um pouco de gentileza?

Ofereça descontos em produtos relacionados ao bem-estar, como aromatizadores, velas ou itens de autocuidado. Aja com gentileza e seus clientes responderão da mesma maneira.



15 de novembro

Proclamação da República

Você pode celebrar a Proclamação da República em seu e-commerce destacando produtos relacionados à história e cultura do nosso país verde-amarelo.

Promova itens com temas patriotas, decorações temáticas e ofertas para marcar a data; **incentive o orgulho nacional e envolva os clientes nessa celebração da história do nosso país.**

20 de novembro

Dia Nacional da Consciência Negra

O Dia Nacional da Consciência Negra é uma oportunidade importante para promover a reflexão e o apoio à cultura afro-brasileira. Ao criar campanhas, destaque produtos que celebrem essa cultura, como itens de arte, moda e acessórios com influências africanas.

Use o dia para engajar o público com ações que reforcem o compromisso da sua marca com a diversidade e a inclusão, mostrando o respeito pelas causas sociais que devem ser apoiadas e divulgadas.



22 de novembro

Dia do Músico



Se você tem produtos voltados para músicos, este é o momento perfeito para celebrar quem faz a magia acontecer.

Ofereça descontos exclusivos em instrumentos, acessórios ou crie kits especiais para quem vive pela música. **Lembre-se: a música transforma vidas, e cada músico merece ser celebrado com um presente que potencialize sua criatividade!**

25 de novembro

Dia Nacional do Doador de Sangue

Este é um ótimo momento para apoiar esta causa importante.

Crie ações que incentivem seus clientes a doar sangue, oferecendo descontos para quem apresentar uma comprovação ou até mesmo fazendo doações em nome de seus clientes.



8 de novembro

Black Friday

A data que todos aguardam! Se você ainda não se preparou, é hora de pensar grande.

Ofereça descontos irresistíveis, crie combos especiais, faça promoções relâmpago e prepare seu site para receber tráfego intenso. Black Friday não é só sobre descontos, e sim uma experiência de compra única!

Prepare suas campanhas com antecedência, engaje seus seguidores nas redes sociais e comece a gerar expectativa. Seu e-commerce pode arrasar e transformar essa data em um sucesso estrondoso!

Dezembro

D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
<u>21</u>	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

FERIADOS

DATAS IMPORTANTES

DATAS DE NICHOS

ESSENCIAIS E-COMMERCE

Mais um fim de ano chegou, e com ele as típicas frases como “nossa, como o ano voou”, e o famoso “é pavê, ou *pacumê*?”.

Mas junto disso, temos o pagamento da **segunda parcela do 13º salário**, Natal e férias de fim de ano, pontos que fazem com que o ticket médio seja um pouco maior – e uma **ótima oportunidade de aproveitar para lucrar um pouco mais, não é mesmo?**

1 de dezembro

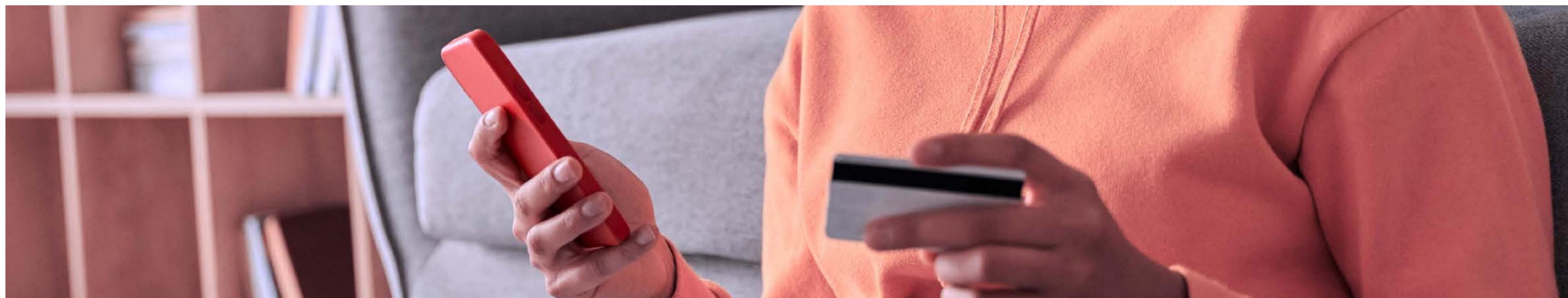
Cyber Monday



A Cyber Monday é uma data ideal para estender as promoções da Black Friday e atrair ainda mais consumidores em busca de descontos incríveis para as compras online.

Diferente da Black Friday, que já é um evento consolidado, a Cyber Monday é voltada para ofertas digitais e descontos irresistíveis em todos os setores — desde moda e beleza até gadgets e utensílios domésticos.

Aproveite essa data para oferecer condições especiais, como frete grátis, descontos progressivos ou cupons exclusivos, e **garantir que seu e-commerce se destaque no fim do ano!**





21 de dezembro

Início do Verão

Aproveite a chegada do verão para lançar ofertas especiais em roupas de banho, acessórios de praia, produtos de proteção solar e itens para a temporada de calor.

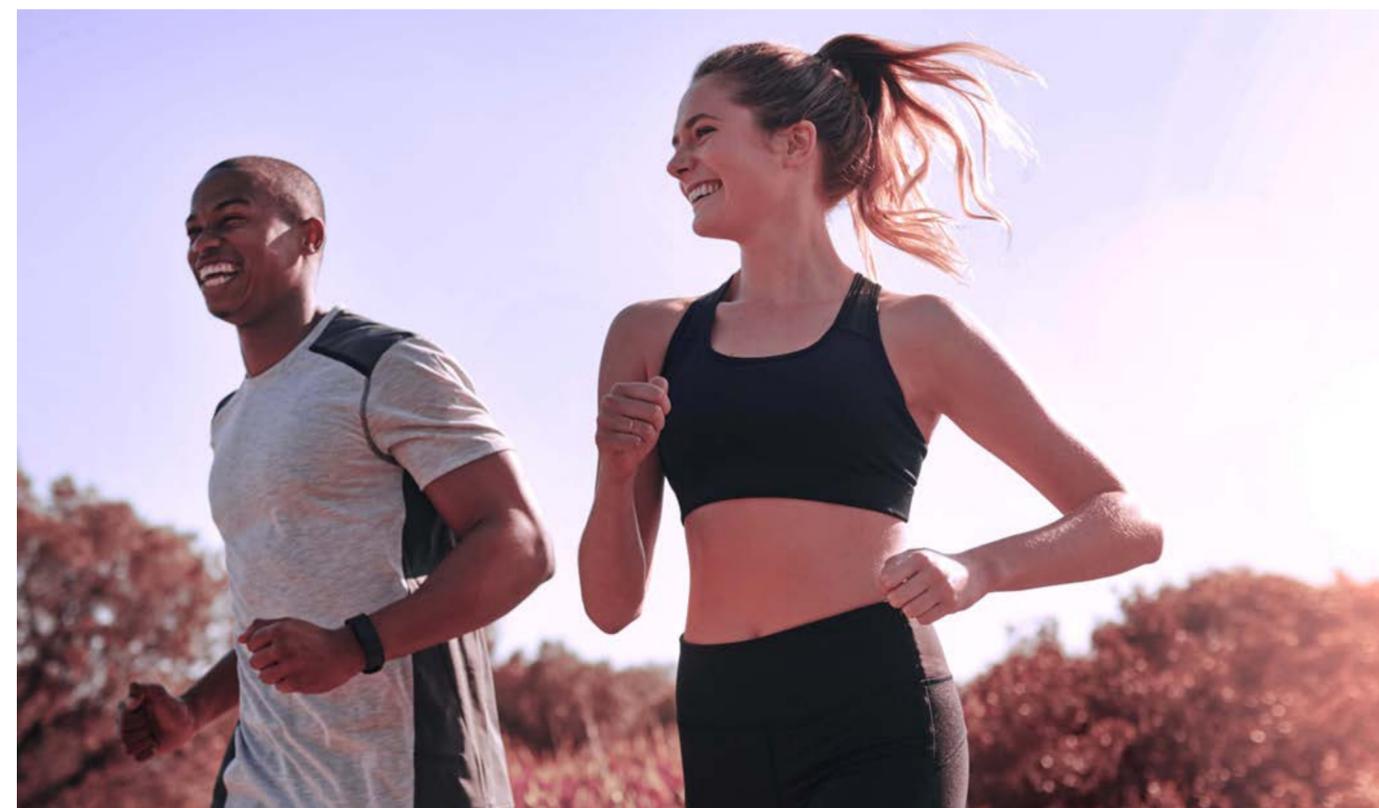
Se sua loja tem itens que combinam com a estação, é hora de lançar campanhas promocionais e criar um clima vibrante no seu e-commerce.

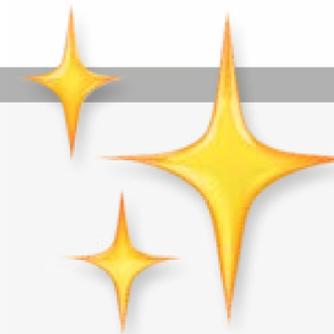
21 de dezembro

Dia do Atleta

Crie promoções para incentivar um estilo de vida saudável, oferecendo descontos em roupas de treino, acessórios ou equipamentos para diferentes modalidades.

Celebre o Dia do Atleta com ofertas que motivem os clientes a se superarem, seja no esporte ou na vida!





25 de dezembro

Natal

O Natal é, sem dúvida, a época mais esperada e festiva do ano, e para os e-commerces, é o momento de brilhar! **A alta movimentação financeira traz oportunidades para todos os setores.** Aproveite para destacar presentes, roupas festivas, decorações e itens culinários que ajudem seus clientes a celebrar essa data especial.

Crie campanhas que facilitem as compras, como guias de presentes, sugestões de kits e opções de entrega direta para os destinatários. Para a preparação para o Réveillon, não se esqueça de oferecer roupas de festa, acessórios elegantes, cosméticos e tudo o que seus clientes precisam para comemorar em grande estilo.

Garanta descontos exclusivos em trajes formais e organize promoções que ajudem os clientes a se prepararem para a virada do ano com sofisticação e alegria. **Esse é o momento perfeito para fazer seu e-commerce brilhar no final do ano e ajudar seus clientes a começarem o próximo ano com o pé direito!**

A Yooper

A Yooper é uma agência especializada em marketing digital, **focada em resultados reais**. Nossa equipe de especialistas desenvolve estratégias personalizadas para otimizar vendas e posicionar marcas como referência no mercado digital.

Com experiência em gestão de campanhas, e-commerce, SEO e performance, oferecemos soluções que atendem às necessidades específicas de cada cliente, sempre com foco em **performance e crescimento contínuo**.

E-BOOK CREATORS

Autor: Bruno Campos e Júlia Lima | Layout e diagramação: Yasmin Araújo



Entre em contato e descubra como podemos
transformar sua presença digital!



[SITE](#)



[INSTAGRAM](#)



[BLOG](#)



[LINKEDIN](#)