

CALENDÁRIO 2024

de datas para e-commerce



Olá, Lojista!

Sabemos quanto um bom planejamento contribui para o sucesso das ações e, pensando nisso, seguindo nossa tradição, formulamos este Calendário! Aqui você encontrará as principais datas para os e-commerces, aquelas que mais movimentam o mercado. Junto com dicas e orientações sobre como vender **mais** e **melhor** no digital. Esperamos, assim, que nosso time de especialistas contribua ainda mais para o sucesso do seu negócio.

Afinal, um dos nossos principais objetivos é que a sua loja virtual conquiste mais consumidores e seja referência no segmento de atuação. E é pensando nisso que buscamos diariamente desenvolver melhorias em nossa plataforma, buscando impactar cada vez mais, de forma significativa, as suas vendas, gerando fidelidade e criando engajamento. E tudo isso em um único lugar!

Esperamos que você conquiste novos horizontes em 2024, que esse calendário te auxilie no planejamento de ações assertivas e que a Enviou continue sendo referência na sua conversão em vendas!

Felipe Rodrigues
CEO

Calendário 2024

JANEIRO

S	T	Q	Q	S	S	D
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				

FEVEREIRO

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

MARÇO

S	T	Q	Q	S	S	D
				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

ABRIL

S	T	Q	Q	S	S	D
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					

MAIO

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

JUNHO

S	T	Q	Q	S	S	D
					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

JULHO

S	T	Q	Q	S	S	D
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				

AGOSTO

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

SETEMBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
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						

OUTUBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
	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			

NOVEMBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
				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	

DEZEMBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
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					

Fique atento aos feriados nacionais para programar as suas vendas!

1° DE JANEIRO

Confraternização Universal
(segunda-feira)

29 DE MARÇO

Sexta-Feira Santa/Paixão de Cristo
(sexta-feira)

21 DE ABRIL

Tiradentes
(domingo)

1° DE MAIO

Dia Mundial do Trabalho
(quarta-feira)

7 DE SETEMBRO

Independência do Brasil
(sábado)

12 DE OUTUBRO

Nossa Senhora Aparecida
(sábado)

2 DE NOVEMBRO

Finados
(sábado)

15 DE NOVEMBRO

Proclamação da República
(sexta-feira)

25 DE DEZEMBRO

Natal
(quarta-feira)

Janeiro

JANEIRO

S	T	Q	Q	S	S	D
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				

01/01 — Ano Novo

Ano novo pede renovação! Muita gente tira esse mês de janeiro para tirar da gaveta promessas que ficaram no ano anterior e não foram cumpridas. E seu e-commerce pode tirar proveito disso: itens esportivos, de decoração, utensílios para a casa, livros e eletrônicos são boa pedida para anunciar em destaque e até enviar e-mail marketing com ofertas, cupom de desconto e cashback.

Material Escolar e itens de papelaria/escritório

Se você tem filhos, entende muito bem como essa época é corrida. Listas e mais listas de materiais escolares e a procura insana de buscar pelos produtos mais baratos e que atendam a exigência das escolas.

Se a sua loja virtual atende esse público, comece ainda em dezembro uma boa estratégia de comunicação e marketing e ainda, ofereça descontos e até auxílio no momento de montar a lista e sugerir produtos similares para que o cliente consiga aquele preço especial. Deixe a equipe sempre a postos e pontos de contato fáceis, como um número de whatsapp ou chatbot no site.

E nem só de crianças que as vendas de papelarias sobrevivem. Cursos universitários, de especialização, além de idiomas também começam ou retomam as aulas nesse período. Ou seja, adultos também são bons consumidores desse tipo de produto, além dos escritórios que sempre precisam de reposição para iniciar o ano com tudo em dia.



Fevereiro

FEVEREIRO

S	T	Q	Q	S	S	D
			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			

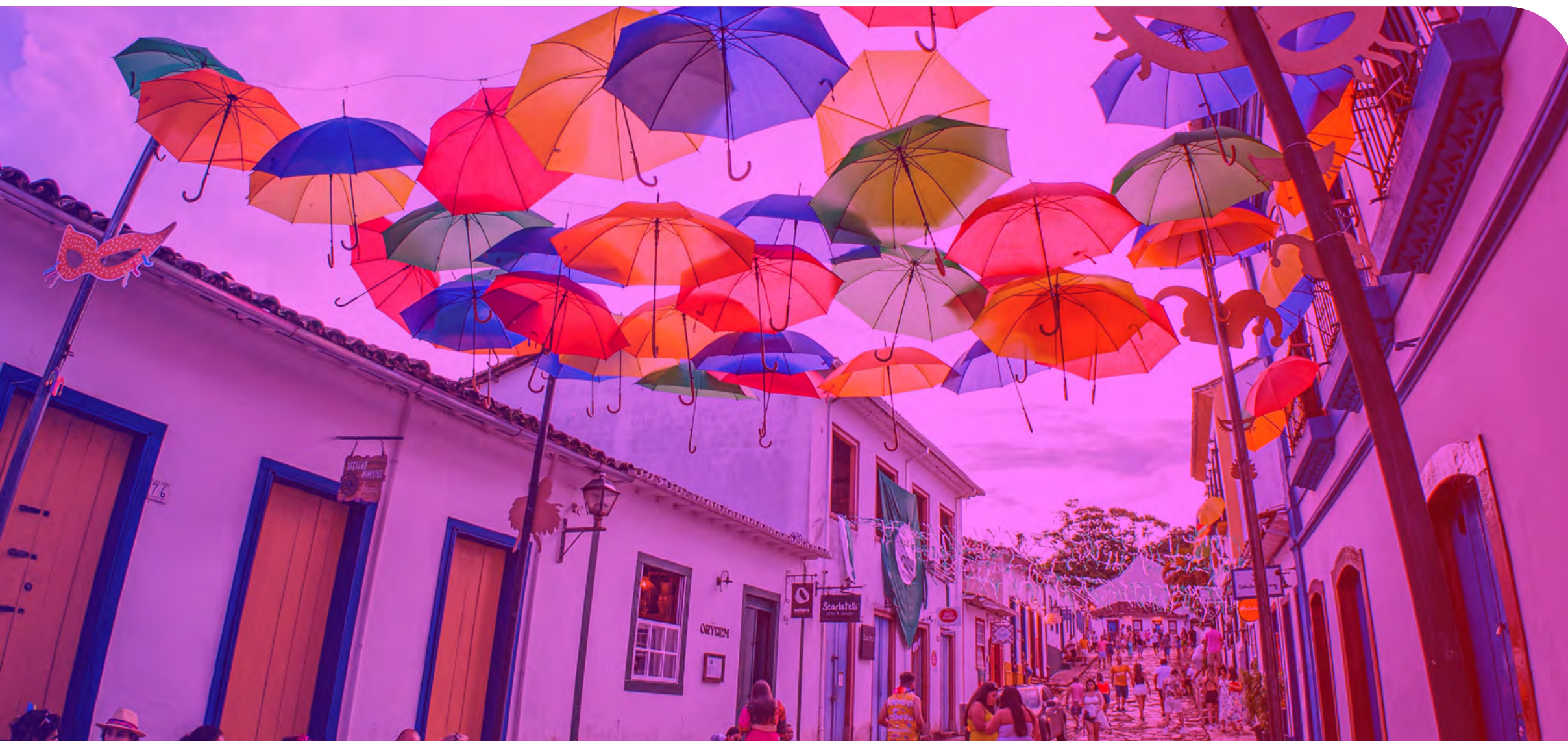
13/02 — Carnaval

A maior festa brasileira não poderia ficar de fora do nosso calendário. Aqui, mesmo que você venda itens de decoração ou correspondentes à data como confetes, fantasias, purpurinas, foque em quem viaja na data. Roupas de praia, lazer e descanso, livros, cosméticos, são bem procurados dias antes do período.

Comece sua campanha 30 dias antes, ainda em janeiro! Sim, as pessoas planejam viagens antecipadas, e por isso, sua estratégia de venda também precisa estar rodando bem antes para preparar o público.

14/02 — Valentine's Day

O Dia dos Namorados americano tem grande repercussão nas mídias sociais brasileiras. Se você atua com produtos relacionados a data, reforce as mensagens para sua base de clientes com pelo menos 20 dias para que os apaixonados tenham tempo hábil para se programar e surpreender a pessoa amada nesta data do ano.



Março

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

08/03 — Dia Internacional da Mulher

Essa data tão marcante não poderia ficar de fora do seu calendário não só pelo significado, mas pela representatividade. Presentear mulheres virou um marco no dia 8 de março. Flores e chocolates estão entre os produtos mais comprados, mas a criatividade pode rolar solta nesse dia!

15/03 — Dia do Consumidor

Não importa o seu segmento de vendas, marcar o Dia do Consumidor com uma super campanha faz bem para o seu negócio e suas metas de vendas! Que tal um cupom de desconto nos produtos mais vendidos?

30/03 — Páscoa

Nem só de chocolate se vive as vendas da Páscoa, até porquê nem todos são fãs do doce. Até quem tem a data como simbologia religiosa, pode comemorar sem o tradicional ovo de chocolate.

Um presente que significa afeto é uma pedida, não acha? Coelhos de todas as formas valem, não só a pelúcia. Vasos, itens de papelaria e de decoração são produtos que remetem a data e que valem como um presente que marca a data e trarão boas recordações.

Se você tem uma loja de chocolates, além de produzir campanhas antecipadas com foco na data, vá além dos tradicionais ao leite! Hoje, com a diversidade de opções no mercado, comece já a focar em públicos com restrição a açúcar, leite ou outros ingredientes e abocanhe essa fatia de mercado.



Maio

MAIO

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

11/05 — Dia das Mães

A boa notícia é que o varejo recuperou as vendas na data, com crescimento de 3,7% em 2023, de acordo com o Indicador de Atividade do Comércio da Serasa Experian. Esse dado animador nos dá uma boa margem de projeção para um planejamento antecipado e bem elaborado de vendas para o período.

Confira algumas estratégias para vender mais nesta data:

- Trabalhe com antecipação, anunciando com 30 dias de antecedência os produtos que você tem relacionados a data;
- Elabore um cronograma de e-mails marketing, além de posts nas mídias sociais;
- Coloque na home do seu site os produtos mais vendidos nessa época do ano;
- Personalizar os produtos e oferecer experiências de compra diferenciadas contam pontos.



Pense além: mães de Pets e plantas também merecem ser celebradas! Use a criatividade para encontrar produtos adequados. Não se esqueça das tias, avós e madrinhas – elas também recebem presentes nessa data especial.



Junho

JUNHO

S	T	Q	Q	S	S	D
					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

12/06 — Dia dos Namorados

Em 2023, a venda focada no Dia dos Namorados voltou ao patamar dos anos antes da pandemia da Covid-19. Ano passado, o investimento em média foi em torno de R\$169,25, a partir de pesquisa da Fecomércio SC. Para o comércio online, as vendas na data fecharam em R\$ 194 milhões, indicados em uma pesquisa da Nuvemshop. Um indicativo de que você realmente deve investir nas vendas e no marketing com seu público.

Algumas lojas utilizam uma boa tática: adicionam um botão na página de cada produto para envio direto por whatsapp como pedido de presente. Nesse botão, você pode escrever QUERO COMO PRESENTE. É uma indireta e tanto e ajuda aos indecisos a acertar em cheio o presente.

Bom, sobre o que mais se vende no Dia dos Namorados, há uma boa variação que vai desde cesta de café da manhã, buquês de flores até viagens internacionais. Isso significa que o céu é o limite, o que vai mandar mesmo é o quanto o consumidor está disposto a gastar.

Voltando para estratégias, se você utiliza cashback na sua loja virtual, reforce via e-mail ou mensagens de SMS e WhatsApp o resgate nesta oportunidade. Ter uma página própria de produtos focados nessa data também ajuda bastante na tomada de decisão dos apaixonados.



Agosto

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

20/07 — Dia do Amigo

Essa data passa batida pelo comércio, mas todo mundo tem um amigo ou amiga especial! Mesmo que normalmente troquemos presentes em ocasiões como aniversários, é importante lembrar o quão valiosos são nossos amigos. E que tal fazer isso com um presente da sua loja online? Como este é um mês mais tranquilo, comece sua campanha cedo para mostrar que essa data é mais do que um post nas redes sociais. Surpreenda e mostre o valor da amizade!



26/07 — Dia dos Avós

Avô e avó são considerados pais e mães duas vezes em muitas famílias. E nada melhor do que mostrar gratidão e reconhecimento ao amor e carinho com um presente inesperado nesse dia.

Além das sugestões propostas para o Dia dos Pais e das Mães, a data também movimentou o mercado, principalmente das marcas que atuam com presentes personalizados.

Outubro

OUTUBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
	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			

12/10 — Dia das Crianças

Para sair na frente, pesquise no mercado quais são os personagens do momento para dar destaque logo na home da sua loja virtual. Ainda, separe os itens por idade para facilitar a vida dos pais, tios, padrinhos.

Fique atento ao prazo de entrega para que nada chegue atrasado e não deixe de frisar quanto tempo aquele produto levará para cada região do país. Dessa forma, a criança receberá o presente no devido dia e terá boas lembranças que ficarão marcadas na memória. E sua marca estará presente na vida dessa criança e do adulto que a presenteará.

31/10 — Halloween

Muitos segmentos podem se beneficiar dessa data, desde cosméticos, com itens de maquiagens temáticas, vestuário (e não apenas fantasia, mas peças nas cores preta e roxa), velas, as famosas caveiras de plástico ou de outras matérias primas. Enfim, tudo o que remete ao mundo gótico cabe.

Como já foi citado, como não é algo muito enraizado ainda na nossa cultura, se você tem esses produtos, lembre sua audiência sobre a data para que a compra seja feita com antecedência e a festa garantida da forma mais original possível.



Novembro

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

29/11 — Black Friday

A Black Friday é um grande evento esperado por lojistas e consumidores. A data que acontece entre o Dia de Ação de Graças e o Natal, aquece a economia mundial com liquidações e ofertas que acontecem exclusivamente na data.

A pandemia da Covid-19, junto a outras razões, fez com que a Black Friday se estendesse para o mês de novembro ou até antes. Com isso, muitas marcas trabalham as promoções de forma antecipada, saindo na frente dos concorrentes. Quanto antes a sua Black Friday estiver planejada, maiores e melhores resultados você terá.

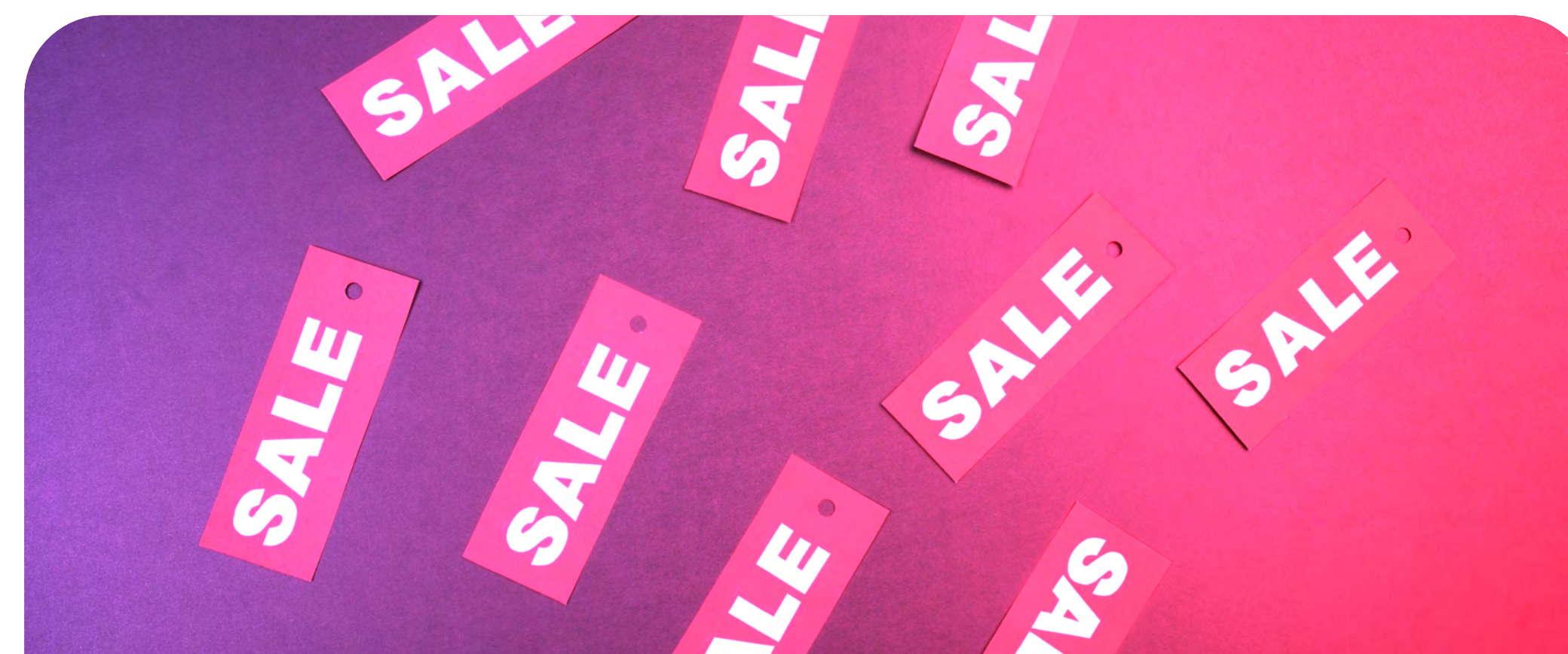
Confira algumas estratégias

Facilite a vida dos clientes e coloque os produtos mais procurados e que entrarão na Black Friday em uma página exclusiva, caso apenas alguns itens selecionados façam parte do evento e não todo o dia.

Tem histórico de compra do cliente? Então, comece a disparar e-mails, SMS e mensagens via whatsapp (de forma moderada e com estratégia, óbvio), que o produto adquirido anteriormente estará disponível com um preço imperdível, em poucas unidades e que uma promoção assim, será feita apenas ano que vem.

Como é muito esperada, alguns sites não costumam suportar o número de acessos simultâneos, para isso, faça testes e adote o temporizador, caso ainda não tenha.

Para distribuir cupons de desconto e até cashback, aprenda com o Meu Dim Dim como integrar essa facilidade e conquistar mais uma parcela de clientes para a sua loja virtual.



Dezembro

DEZEMBRO

S	T	Q	Q	S	S	D
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					

25/12 — Natal

Então, é Natal! E o que sua loja virtual faz nessa época do ano? Nem que seja uma lembrancinha, as pessoas compram para a família e amigos.

Como é uma data comemorada em todo o mundo, com trocas de presentes, independentemente da idade, estar com o produto no dia 24 de dezembro é mais que obrigatório. Por isso, a logística do seu site deve estar funcionando perfeitamente nessa data!

Outro ponto de atenção aqui é a política de troca, siga atentamente o Código de Defesa do Consumidor para não transformar a alegria dessa época do ano em aborrecimentos.

Como é uma data muito próxima da Black Friday e no caso de 2023, terá 30 dias de intervalo, saiba diferenciar bem as campanhas para que os clientes não as confundam. Não que durante o mês de dezembro você não possa manter alguns descontos, mas é bom colocar o prazo de cada oferta, deixando bem explícito a data de expiração, assim como a atualização do site.



Quer aprimorar ainda mais seus conhecimentos e impulsionar suas vendas?

Participe dos eventos programados para 2024!

Clique e saiba mais:

The logo for RD Summit features a stylized 'R' icon composed of two overlapping geometric shapes, one pink and one black, followed by the text 'RD SUMMIT' in a bold, black, sans-serif font.

RD SUMMIT

06 a 08 de novembro
São Paulo

The VTEX Day logo consists of a stylized 'V' icon made of two overlapping shapes, one white and one purple, followed by the text 'VTEX DAY' in a white, sans-serif font.

VTEX DAY

11 e 12 de abril
São Paulo

The logo for Fórum '24 e-commerce brasil features the text 'FÓRUM '24' in a bold, black, sans-serif font, with '24' in a yellow box, and 'e-commerce brasil' in a smaller, black, sans-serif font below it.

FÓRUM '24
e-commerce brasil

30 de julho a 01 de agosto
São Paulo

The DigitalTalks Expo 2024 logo features the text 'DIGITALTalks EXPO2024' in a white, sans-serif font, with 'EXPO2024' in a yellow and green color scheme.

DIGITALTalks EXPO2024

21 e 22 de agosto
São Paulo



Se você ainda não conhece o conjunto de ferramentas de marketing para e-commerce, chegou a hora!

Impacte os visitantes de sua loja virtual em momentos estratégicos, via e-mail e sms, para gerar vendas, engajamento e fidelização. Tudo numa única ferramenta simples e acessível.

Acesse nosso site, crie uma conta e aumente suas conversões em 20% logo no primeiro mês de uso.

Clique agora e entenda como:

ACESSE O SITE

enviou
ferramentas de marketing

Acesse nossas redes!

