

2023

# Calendário de datas comemorativas



enviou

Fundraiser Results by Salesperson

PARTICIPANT	UNITS SOLD
Andy	11
Chloe	15
Daniel	9
Grace	14
Sophia	21



# Apresentação



Olá, Lojista!

Ano novo, metas novas! Se essa frase ainda não faz parte da sua vida de empreendedor/a, te convido a incluí-la, pois todo o time da Enviou se reuniu para elaborar esse material que contém todas as datas que movimentam o comércio no Brasil para você se preparar e atingir as metas do seu negócio.

Muito mais que oferecer ferramentas que te ajudam a vender mais, a Enviou quer fortalecer o comércio eletrônico, movimentando a economia e tornando a vida das pessoas melhor e mais fácil.

Muito mais que trazer as datas, este calendário indica detalhes e orientações sobre como sua loja virtual pode vender mais de acordo com as características de cada dia comemorativo. Afinal, nem só de Black Friday vive o e-commerce brasileiro.

Esperamos que você usufrua muito desse calendário e mais que compartilhá-lo com a sua equipe, desejamos que você o utilize nas suas estratégias para alcançar o sucesso que te espera em 2023.

Que seu novo ano seja incrível!

Um abraço,  
Felipe Rodrigues  
CEO da Enviou  
[www.enviou.com.br](http://www.enviou.com.br)

## 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.

*Continua...*

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
01 Ano novo	02	03	04	05	06	07 Dia do Leitor
08 Dia do Fotógrafo	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19 Dia do Cabeleireiro	20	21
22	23	24	25 Aniversário de São Paulo	26	27	28
29	30	31				



Janeiro  
2023

## 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.

## 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.

E se a sua loja virtual tem mídia social ativa, faça campanhas para marcarem sua loja nos posts dos presentes e das fotos dos casais.

## 21/02 — 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-alvo para aquela compra que ele tanto precisa e curtir o feriado preparado!

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
			01 Dia do Publicitário	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14 Valentine's Day	15 1 mês para: Dia do Consumidor	16	17	18
19	20	21 Carnaval	22 Quarta-feira de Cinzas	23	24	25
26	27	28				

## 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?

Essa data é uma ótima oportunidade para agradecer seu público pela parceria. E como a cada ano esse dia entra no radar dos consumidores que aguardam descontos e ofertas, ofereça benefícios para sua base de leads e também clientes como forma de compensação pelas compras anteriores.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
			01	02	03	04
05	06	07	08 Dia Internacional da Mulher	09	10	11
12	13	14	15 Dia do Consumidor	16	17 St. Patricks Day	18
19	20 Início do Outono	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## 09/04 — Páscoa

Nem só de chocolate se vive as vendas da Páscoa. Até porque nem todo mundo é fã de chocolate. E mesmo aqueles que têm a data como uma simbologia religiosa, podem comemorar sem o famoso ovo de chocolate.

Um presente que significa afeto por aquela pessoa é uma pedida, não acha? Coelho de todas as formas também valem, muito além de 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 trará boas recordações.

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

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
						01
02	03	04	05	06	07 Sexta-feira Santa	08
09 Páscoa	10	11	12	13 Dia do Beijo	14 1 mês para: Dia das Mães	15
16	17	18	19	20	21 Tiradentes	22
23 Dia Mundial do Livro	24 Dia do Churrasco	25	26	27	28 Dia do Frete Grátis	29
30						

## 14/05 — Dia das Mães

Uma das datas que mais aquece o comércio no Brasil. De acordo com o Índice Cielo de Varejo Ampliado, as vendas virtuais entre os dias 2 e 8 de maio de 2022 cresceram 5%, em comparação com períodos anteriores.

*Continua...*

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
	01 Dia do Trabalho	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12 1 mês para: Dia dos Namorados	13
14 Dia das Mães	15 Dia da Família	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25 Dia do Orgulho Nerd	26	27
28	29	30	31	30	31	



Maio  
2023

## Dia das Mães

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;
- Reforce o estoque e traga as novidades mais procuradas para a data, de acordo com pesquisas do setor;
- Personalizar os produtos e oferecer experiências de compra diferenciadas contam pontos;

A nossa sugestão de segmentos que podem investir pesado em campanhas para o Dia das Mães:

- Cosméticos;
- Vestuário;
- Papelaria;
- Acessórios para carros;
- Viagens;

Não tem produtos relacionados a essas áreas? Já ouviu dizer que mães de Pet e mãe de plana também são mães? O importante é utilizar a criatividade e estudar quais produtos se encaixam na data. Ainda, muitas pessoas presenteiam tias, avós e madrinhas nada data.

Ou seja, elabore comunicações recomendando presentes para essas que são consideradas mães de coração.

## 12/06 — Dia dos Namorados

Outra data que não pode passar em branco pela sua loja virtual. Para se ter uma ideia, apenas em 2022, o faturamento foi de R\$ 6,5 bilhões no varejo, segundo a Escola de E-Commerce.

*Continua...*

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
				01	02	03
04	05	06	07	08 Corpus Christi	09	10
11	12 Dia dos Namorados	13	14	15	16	17
18	19	20	21 Início do Inverno	22	23	24 Dia de São João
25	26	27	28 Dia Internacional do Orgulho LGBTQIA+	29	30	



Junho  
2023

## Dia dos Namorados

Assim como as outras datas que movimentam intensamente o comércio, a antecipação é uma das estratégias mais eficazes para vender mais, até porque a pesquisa começa muito antes não só por quem vai presentear, mas também pela pessoa que receberá o presente.

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.

## 20/07 — Dia do Amigo

Essa data passa muito batida pelo comércio como um todo. E olha que todo mundo tem um amigo/a para chamar de seu! Por mais que amigos costumem se presentear em datas mais tradicionais, como aniversários, lembrar o quanto eles são importantes na nossa vida é essencial e se for com um presente da sua loja virtual, melhor ainda!

Como essa é uma data em um mês não muito movimentado, comece a sua campanha logo no início, indicando que ela existe e pode ser muito mais especial que um simples post em uma mídia social. Surpreender e até reconhecer o valor daquela 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.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
						01
02	03	04	05	06	07 Dia Mundial do Chocolate	08
09	10	11	12	13 Dia Mundial do Rock / 1 mês para Dia dos Pais	14	15 Dia do Homem
16 Dia do Comerciante	17	18	19 Dia Nacional do Futebol	20 Dia do Amigo	21	22
23	24	25	26 Dia dos Avós	27	28	29
30	31					

## 13/08 — Dia dos Pais

Essa é outra data marcante! Muito mais que itens já tradicionais como camisas, relógios, carteiras, que tal tocar o lado emotivo do seu pai? Quem trabalha com fotos e imagens personalizadas pode registrar momentos inesquecíveis que os filhos viveram com os pais.

Assim como nas demais datas, a estratégia de antecipação é fundamental, até porque muitos filhos/as costumam dividir o presente. Como são muitas opiniões e sugestões, principalmente quando o pai é do estilo tranquilão e não dá aquele indireta de presente, cabe aos que vão presentear escolher algo que agrade bem aqueles que são considerados nossos heróis.

Por isso, com 30 dias de antecedência, no mínimo, aqueça sua audiência com mensagens temáticas focadas na data. Se tiver ainda uma pesquisa sobre a porcentagem de clientes que são pais, melhor ainda. Envie listas de presente de acordo com a faixa etária, dessa forma, sua base poderá encaminhar para facilitar o lembrete aos filhos mais esquecidos.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
		01	02	03	04 Dia da Cerveja	05
06	07	08	09	10	11 Dia do Estudante	12
13 Dia dos Pais	14	15 Dia da Informática	16	17	18 Dia do Estagiário	19 Dia Mundial da Fotografia
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

## 15/09 — Dia do Cliente

O que você pretende fazer nessa data para prestigiar quem te apoia durante o ano todo? Lembre a eles que a data existe e que aquele cupom de desconto especial estará à espera. Neste caso, pode ser algo bem pontual, inclusive focado apenas neste dia.

Mas não esqueça de planejar uma mensagem bem especial, reforçando que a parceria entre a sua loja virtual e os clientes é uma relação benéfica para ambos lados e que você agradece por ser a escolha dessa pessoa em meio a tantas outras opções.

Reforce todos os atributos e diferenciais que seu negócio tem como qualidade dos produtos, agilidade no atendimento, relacionamento pós-venda, entrega rápida, enfim, tudo o que te destaca no mercado.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
					01	02
03	04	05 Dia dos Irmãos	06 Dia do Sexo	07 Dia da Independência do Brasil	08	09
10	11	12 1 mês para: Dia das Crianças	13	14	15 Dia do Cliente	16
17	18	19	20	21	22	23 Início da Primavera
24	25	26	27	28	29	30 Dia da Secretária

## 12/10 — Dia das Crianças

Um dos dias mais esperados do ano pela criançada! Se você convive com algum pequeno/a, sabe que os pedidos começam muito antes do mês de outubro chegar. E como a lista geralmente é grande e a diferença de preço de um mesmo produto varia bastante de loja para loja, a pesquisa também começa bem antes.

## 31/10 — Halloween

Mesmo sendo um dia que não faz parte da cultura brasileira, muitas pessoas se empolgam e acabam curtindo o famoso Dia das Bruxas. Casas, restaurantes, bares e muitas festas temáticas surgem no fim de outubro deixando esses locais com decoração de arrepiar.

*Continua...*

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
01 Dia Internacional da Música	02	03	04 Dia Mundial dos Animais	05	06	07
08	09	10	11	12 Dia das Crianças	13	14
15 Dia dos Professores	16	17	18	19 Dia do Combate ao Câncer de Mama	20	21
22	23	24 1 mês para: Black Friday	25	26	27	28
29 Dia Nacional do Livro	30 Dia da Decoração	31	30	31 Halloween		



# Outubro 2023

## 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.

## 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.

## 24/11 — Black Friday

Nem precisamos escrever aqui o quanto essa data é importante para o comércio virtual. A internet facilitou muito a nossa vida, tanto que antes era comum as pessoas amanhecerem na fila de grandes lojas de departamentos e hoje, podem comprar tranquilamente do conforto do sofá de casa.

*Continua...*

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
			01	02 Finados	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15 Proclamação da República	16	17	18
19	20 Dia da Consciência Negra	21	22	23	24 Black Friday	25 1 mês para: Natal
26	27 Cyber Monday	28	29	30		



# Novembro 2023

## Black Friday

Mas, em meio a tantas ofertas e produtos tão aguardados, o que você tem feito nesse evento? A Enviou tem acompanhado o movimento e nos últimos dois, por exemplo, muitas marcas e lojas virtuais têm antecipado esse dia de oferta e até mesmo o prolongando, transformando oferecendo bons descontos o mês todo e não apenas nesta sexta-feira.

Com isso, o consumidor tem mais liberdade e tempo de escolha e pesquisa, por isso, é preciso estar preparado para bater as metas estipuladas para a data. Antes de novembro chegar, esquente sua audiência.

Faça suspense, mas ao mesmo tempo, indique que haverá ofertas imperdíveis e que aquele cupom de desconto tão esperado está para ser divulgado.

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.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
					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
Véspera de Natal	Natal					
31						
Réveillon						

### 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.

*Continua...*

Início do Verão



# Dezembro 2023

## Natal

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.



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	27	28
29	30	31				

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				

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	01

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

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

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	01

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

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	29	30	31		

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

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				

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

Dezembro						
D	S	T	Q	Q	S	S
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						