

GPS DO ECOMMERCE

# Calen dário

d o e - c o m m e r c e

Veja as principais datas para  
você vender muito este ano.

2026





# Cientes que escalaram com NOSSA METODOLOGIA

## GPS DO ECOMMERCE

OUTLET360

NÁCAR  
PRATAS

LOLJA

FRANCISCA

EVO  
glasses

oh my  
Gold

Laco de Luxo

ComFé  
BRASIL

FERRO store

DSD. B 1995  
BELCHIOR

NEST  
HOME

MAFÉ

Casa da  
toalha

BRUM

DANZI

ripack  
embalagens sustentáveis

AUTHENTICAL®  
semijoias



# 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

● Possibilidade de ações de marketing

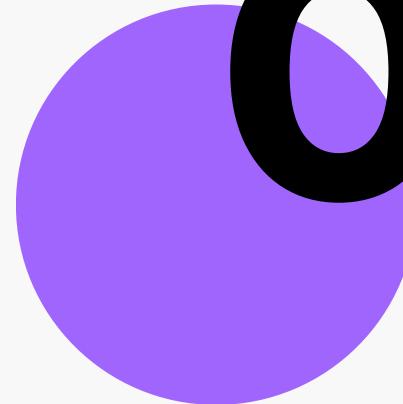
**Dia 01** - Ano Novo

**Dia 06** - Dia de Reis

**Dia 07** - Dia do Leitor

**Dia 30** - Dia da Saudade

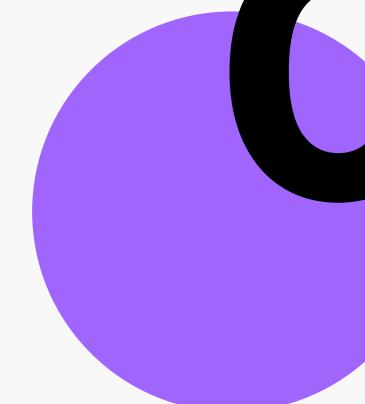
# GPS DO ECOMMERCE



01

## ANO NOVO

O ano começou e as atividades também devem começar! Prepare uma boa recepção para seus clientes desejando-os boas vindas e logo em seguida prepare um cupom de desconto para aqueles que estão chegando agora.



07

## DIA DO LEITOR

Data dedicada aos apaixonados pela leitura. Ideal para o comércio de livros, revistas, mangás e HQs. Incentive seus clientes a consumirem mais cultura lançando promoções em kits e coleções de livros.



30

## DIA DA SAUDADE

Ótimo dia para mostrar aos clientes inativos que está com saudade deles. Ofereça cupons de desconto para que eles aproveitem a data comemorativa para comprar lembranças em suas lojas e voltem a ser clientes ativos.

# FEVEREIRO

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

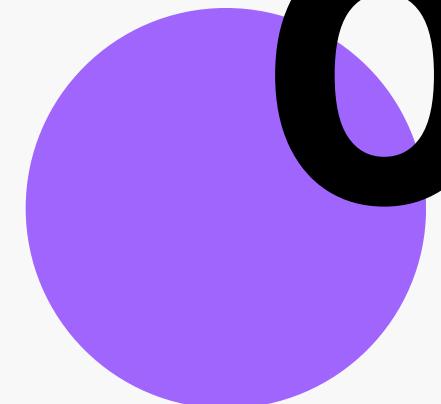
● Feriados      ● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 02** - Data Casada

**Dia 14 até 17** - Carnaval

**Dia 19** - Dia do Esportista

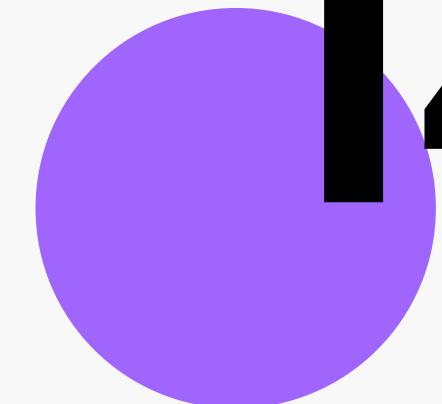
# GPS DO ECOMMERCE



02

## DIA DA DATA CASADA

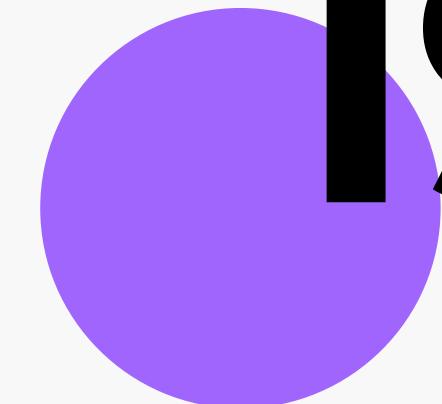
A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit



14/17

## DIAS DE CARNAVAL

Carnaval é uma das datas comemorativas essenciais para empresas de turismo, lojas de artigos de festa e negócios de fantasias. Oportunidade para Folia de ofertas.



19

## DIA DO ESPORTISTA

O dia do esportista vai muito além do que academias e clubes. Você que possui uma loja de roupas esportivas poderá criar um cupom de desconto para incentivar os clientes a comprarem nesta data.



# MARÇO

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



Possibilidade de ações de marketing

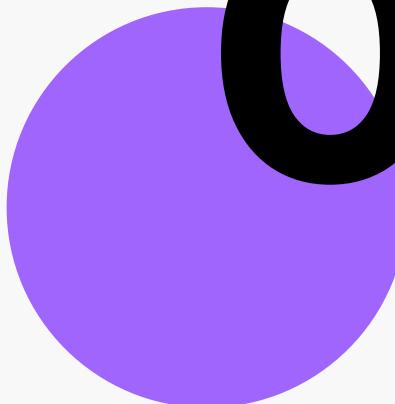
**Dia 3** - Data casada

**Dia 8** - Dia Internacional da Mulher

**Dia 15** - Dia Mundial do Consumidor

**Dia 20** - Início do Outono

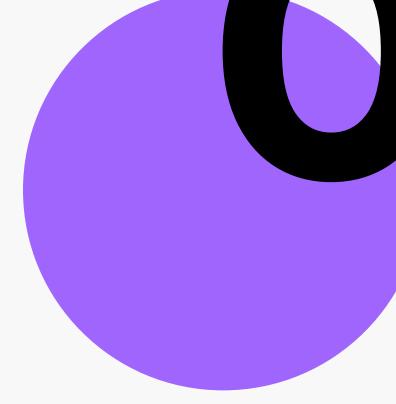
# GPS DO ECOMMERCE



03

## DATA CASADA

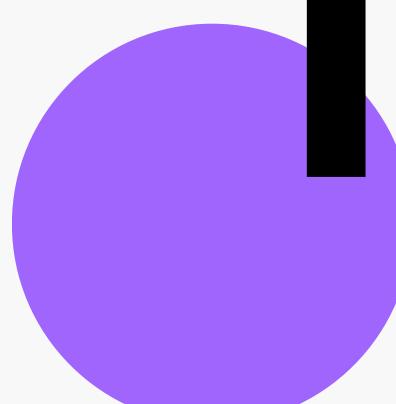
Período oportuno para sua loja entrar nas vendas com a data trazida pelos chineses para aquecer as vendas com as datas combinadas.



08

## DIA INTERNACIONAL DA MULHER

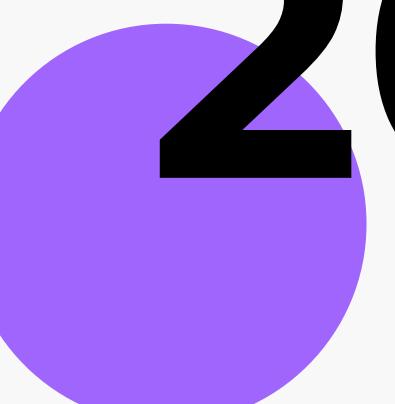
Aproveite para criar campanhas voltadas ao público feminino. Lojas de qualquer ramo podem aproveitar a data. Use a criatividade para vender produtos ou kits que agradem a todos os gostos.



15

## DIA DO CONSUMIDOR

Foco nas promoções e liquidações. Crie ações que mostrem que o seu cliente é importante. Por exemplo, se o cliente desistir da compra, estenda o prazo para cancelamento ou para a troca do produto.



20

## INÍCIO DO OUTONO

Divulgue o lançamento da nova coleção e verifique se ainda tem no estoque alguma coisa do conjunto anterior. É hora muito boa de fazer uma liquidação e também oferecer a nova coleção com preços bem bacanas.

# 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

● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 18** - Sexta-feira Santa

**Dia 20** - Páscoa

**Dia 23** - Dia Mundial do Livro

**Dia 28** - Dia do Frete Grátis



# GPS DO ECOMMERCE

04

## DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit

20

## PÁSCOA

Data importante para oferecer chocolates, artesanatos e artigos religiosos. Capriche na decoração da loja física e online. Monte kits, cestas e faça promoções de itens que vendem o ano todo com preço bem acessível.

23

## DIA MUNDIAL DO LIVRO

Invista em promoções especiais para livros, coleções e acessórios. Oferte cupons de desconto, itens personalizados e brindes que atraiam a atenção do público para sua loja.

28

## DIA DO FRETE GRÁTIS

Última semana de abril, passou a ser comemorada há poucos anos. Usada para oferecer o frete grátis e em apenas para algumas regiões ou para compras acima de um determinado produto ou valor. Caso não tenha uma transportadora, é uma boa oportunidade para fazer parcerias.



**Assim como no Natal, a Páscoa é um grande momento para as empresas agirem e ganharem bastante lucro com isso.** Não só com vendas de produtos como ovos de chocolate, mas também com o uso da imagem do Coelho da Páscoa para atrair clientes, bem como promoções especiais.



# 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

● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 1** - Dia do Trabalhador

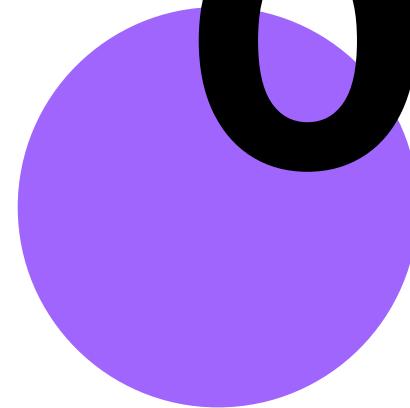
**Dia 5** - Data Casada

**Dia 11** - Dia das Mães

**Dia 25** - Dia do Orgulho Geek

# GPS DO ECOMMERCE

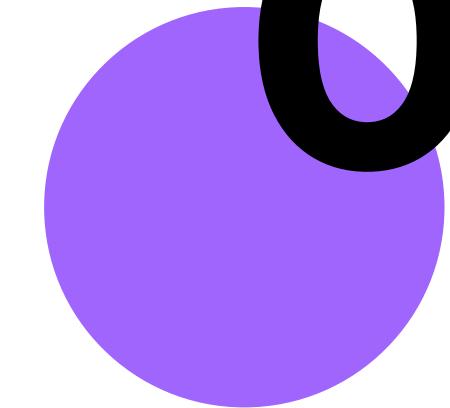
01



## DIA DO TRABALHADOR

O Dia do Trabalhador é associado a promoções em produtos eletrônicos, móveis e eletros relacionados a trabalho. Moda também podem explorar a data para campanhas de vestimenta para o dia a dia do trabalhador.

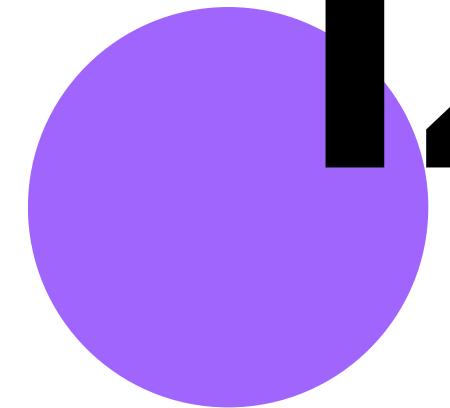
05



## DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit

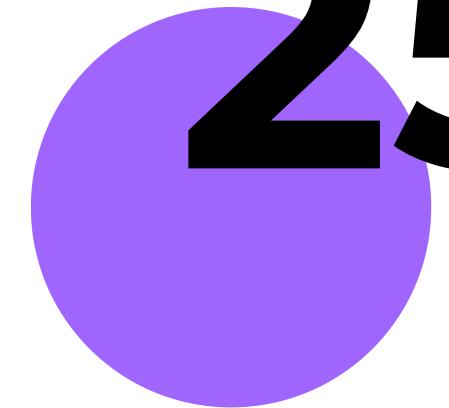
12



## DIA DA MÃES

Aproveite o potencial do Dia das Mães para aumentar as vendas e atrair novos consumidores. Ideal para ofertar kits, promoções e produtos personalizados com lindos cartões comemorativos.

25



## DIA ORGULHO GEEK

Ótima data para movimentar seu negócio. Aproveite para ofertar livros, videogames e todos os artigos do universo geek. Uma decoração temática cai muito bem.



# 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      ● Possibilidade de ações de marketing

● Início da Copa do Mundo de Futebol

**DIA 06** - Data Casada

**DIA 12** - Dia dos Namorados

**DIA 20** - Inicio do Inverno

**Dia 24** - Dia de São João

**Dia 28** - Dia do Orgulho LGBTQIA+

# GPS DO ECOMMERCE

06

12

20

24

28

## DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit

## DIA DOS NAMORADOS

Data super movimentada e ideal para venda de kits para casais e promoção “pague um, leve dois”. Faça uma decoração para atrair o seu cliente e ajude-o a encontrar o presente ideal para a pessoa amada em sua loja.

## INÍCIO DO INVERNO

Ótima data para realizar ações que colocam em evidência as roupas de frio e artigos de inverno. Lançamento da coleção nova ou campanha temática para promover os itens são uma excelente opção.

## DIA DE SÃO JOÃO

Festas juninas impulsionam vendas de roupas temáticas e itens decorativos. Aproveite para lançar o “arraiá” do seu e-commerce com promoções exclusivas para a data.

## DIA DO ORGULHO LGBTQIA+

Dia de celebrar a diversidade e utilizar as cores do arco-íris. Apoie a luta do movimento promovendo campanhas e ações relevantes para a data.

# 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 ● Possibilidade de ações de marketing

● Final da Copa do Mundo de Futebol

**Dia 07** - Data Casada

**Dia 13** - Dia Mundial do Rock

**Dia 15** - Dia do Homem

**Dia 20** - Dia da Amizade

**Dia 26** - Dia dos Avós

# GPS DO ECOMMERCE

07

## DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit

13

## DIA DO ROCK

Ótima oportunidade de vendas de instrumentos musicais, camisas de banda e demais artigos para os amantes desse gênero musical. Crie campanhas para vender os artigos desejados de forma criativa também nas redes sociais.

15

## DIA DO HOMEM

Pouco conhecido, o Dia do Homem é uma oportunidade crescente para o comércio. Empresas de cosméticos, moda e bebidas geram campanhas para atrair consumidores. Ofertas de produtos fitness também ganham destaque. Uma data que promove a ideia de autocuidado masculino.

20

## DIA DO AMIGO

Ideal para promoções como “indique um amigo”, combos ou cupons de desconto. Incentive o seu cliente a presentear um amigo lançando promoções bem atrativas e divertidas.

26

## DIA DOS AVÓS

O Dia dos Avós é uma data com apelo emocional, ideal para presentes personalizados. E-commerces de floriculturas, roupas e chocolates investem em campanhas para avós.



# 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      ● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 08** - Data Casada

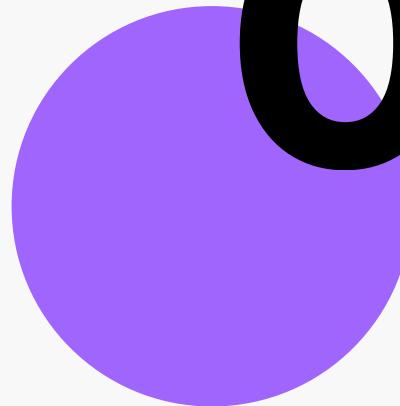
**Dia 10** - Dia dos Pais

**Dia 15** - Dia dos Solteiros

**Dia 22** - Dia do Folclore

**Dia 25** - Dia do Soldado

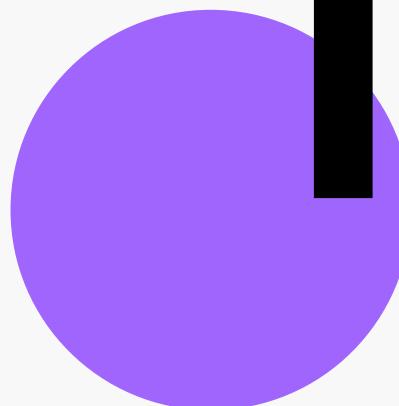
# GPS DO ECOMMERCE



08

## DATA CASADA

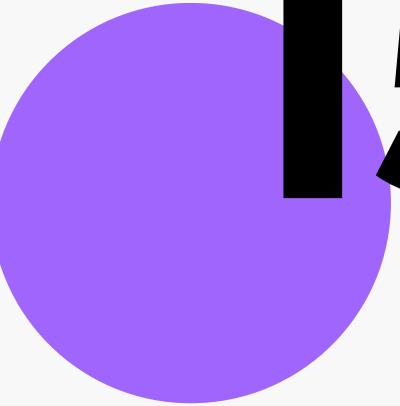
A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit



10

## DIA DOS PAIS

Data especial que movimenta bastante o comércio. Ótima para presentear com kits, benefícios e cupons. Não esqueça de adaptar a comunicação e a decoração do seu negócio



15

## DIA DOS SOLTEIROS

Alguns segmentos podem aproveitar esta data para gerar experiências positivas para um nicho específico de público, podendo ser mais assertivo nas comunicações e promoções



# 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



Possibilidade de ações de marketing

**Dia 07** - Independência do Brasil

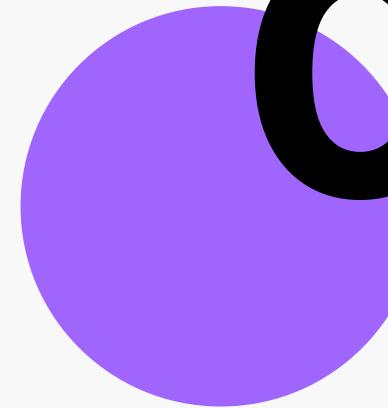
**Dia 09** - Data Casada

**Dia 15** - Dia do Cliente

**Dia 21** - Dia da Árvore

**Dia 22** - Início da Primavera

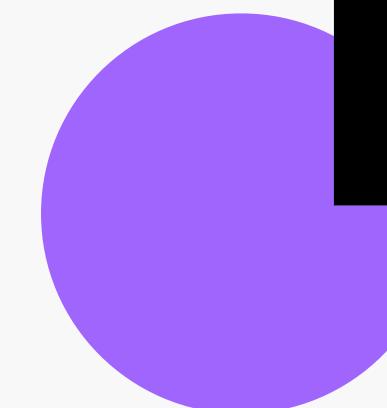
# GPS DO ECOMMERCE



09

## DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit



15

## DIA DO CLIENTE

Aproveite para fortalecer as relações com os seus clientes. Oferte descontos especiais, e criar um programa de fidelidade pode ser uma ótima oportunidade.



22

## INÍCIO DA PRIMAVERA

Grande oportunidade de dar visibilidade aos ornamentos e suporte para vasos, flores e objetos para jardinagem, bons itens para as promoções. Novas coleções e campanhas temáticas são uma ótima opção



## O Dia do Cliente está chegando!

Aproveite para estreitar relações com seus consumidores. Por isso, como agradecimento, promova promoções especiais, brindes, descontos e sorteios para cada compra.

Assim, você aumenta a reciprocidade com seu cliente e, com certeza, aumentará suas vendas neste mês!



# 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

● Feriados

● Possibilidade de ações de marketing

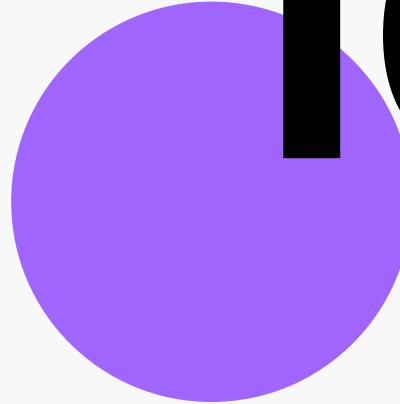
**Dia 1** - Dia do Vendedor

**Dia 10** - Data Casada

**Dia 12** - Dia das Crianças - Nossa Senhora

**Dia 15** - Dia do Professor

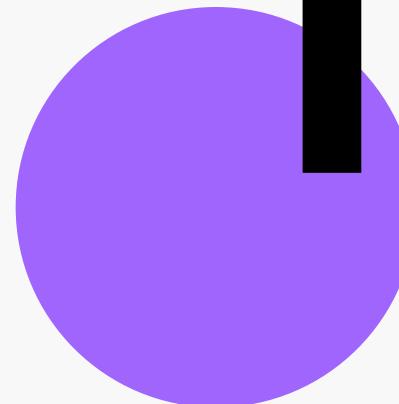
**Dia 31** - Halloween



10

## DATA CASADA

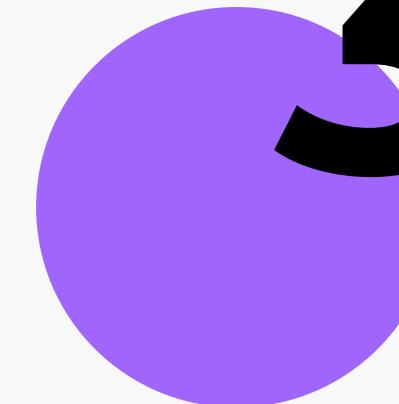
A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais um oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit



12

## DIA DAS CRIANÇAS

Data que movimenta muito o comércio. Faça campanhas voltadas para o público infantil, destacando os benefícios do seu produto.



31

## HALLOWEEN

Decore sua loja para o Dia das Bruxas! É uma ótima data para ofertar fantasias, doces e artigos de decoração. Rende um movimento muito bom e é ideal para criar campanhas temáticas bem divertidas e misteriosas.



# NOVEMBRO

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

● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 02** - Finados

**Dia 11** - Data casada

**Dia 15** - Proclamação da República

**Dia 20** - Dia da consciência Negra

**Dia 29** - Black Friday

20

## DIA NACIONAL DA CONSCIÊNCIA NEGRA

Nesta data tão importante, crie campanhas de conscientização e/ou conteúdos gratuitos para estreitar os laços com o público. Cupons de desconto nesta data são sempre válidos!

29

## BLACK FRIDAY

Umas das datas mais esperadas do ano, todos os setores podem aproveitar. O impulsionamento nas vendas é enorme. Planeje suas ações para o evento e ofereça bons descontos para atrair seus clientes.

# GPS DO ECOMMERCE



**Aumente suas vendas com a ajuda do nosso time de especialistas em E-commerce.**  
Acelere suas vendas e aumente a taxa de conversão com planejamento diário e plano de ações direcionadas por mais de seis especialistas em e-commerce

# 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	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

● Feriados   ● Possibilidade de ações de marketing

**Dia 1** - Cyber Monday

**Dia 25** - Natal

**Dia 31** - Véspera de Ano novo

# GPS DO ECOMMERCE

01

## CYBER MONDAY

A Cyber Monday é muito utilizada pelo comércio digital, oferecendo descontos em tecnologia e eletrônicos. Muitas marcas

25

## NATAL

Aproveite a data para trabalhar todo segmento. Por ser uma data muito esperada e agitada, não deixe para criar a comunicação e as ofertas em cima da hora. Planeje desde cedo e vá aprimorando durante mês de dezembro.

31

## RÉVEILLON

Use a oportunidade que o ano-novo traz e feche o ano com chave de ouro fazendo promoções e liquidações. Aproveite para agradecer seu cliente pela confiança e divulgar seu produtos.



**Vamos juntos escalar o seu negócio?** As datas sazonais que acontecem durante o ano são ótimas oportunidades para alavancar as vendas da sua loja virtual. Afinal, o que leva os consumidores à decisão final de compra é, na maior parte das vezes, uma data especial que o motiva ao consumo.

**GPS DO ECOMMERCE**

**ESCALAR MINHAS VENDAS!**