

GPS DO ECOMMERCE

Calen dário

do e-commerce

Veja as principais datas para
você vender muito este ano.

2025



Clientes que escalaram com NOSSA METODOLOGIA

GPS DO ECOMMERCE

OUTLET360

NÁCAR
PRATAS

Brogan[®]
.com.br



FRANCISCA

EVO
glasses

oh my
Gold

Lazo de Luxo

ComFé
BRASIL

FERROstore

DSD. 1995
BELCHIOR

NEST
HOME

MZQ

Casa da
toalha

BYARA

scenare[®]
cortinas e persianas

ripack
embalagens sustentáveis

BRUM

GSN
SUPLEMENTOS
.COM.BR



GPS DO ECOMMERCE

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	

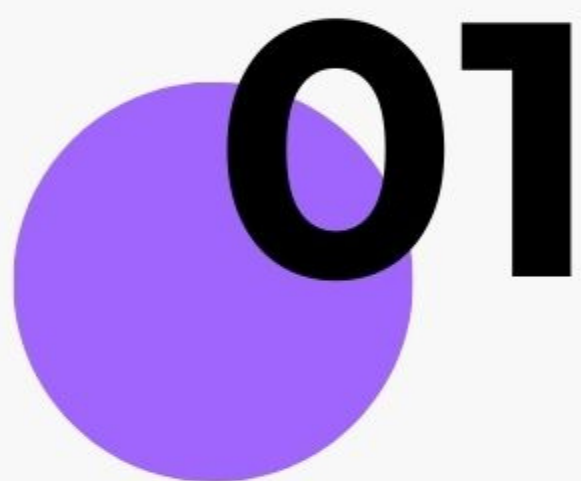
● Feriados ● Possibilidade de ações de marketing

Dia 01 - Ano Novo

Dia 06 - Dia de Reis

Dia 07 - Dia do Leitor

Dia 30 - Dia da Saudade



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.



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.



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 loja e voltem a ser clientes ativos.



GPS DO ECOMMERCE

FEVEREIRO

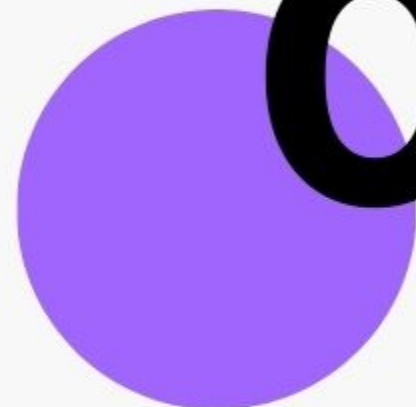
D S T Q Q S S

						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 19 - Dia do Esportista



02

DIA DA DATA CASADA

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



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 - Carnaval / Data casada

Dia 8 - Dia Internacional da Mulher

Dia 15 - Dia Mundial do Consumidor

Dia 20 - Início do Outono



03

CARNAVAL E DATA CASADA

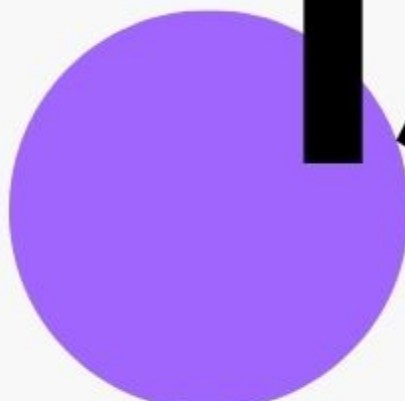
Período oportuno para sua loja entrar na folia e vender fantasias, ornamentos e deixar sua vitrine muito animada. Ideal também para montar pacotes de viagens para locais comemorativos ou mais sossegados.



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	16	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	30	30			

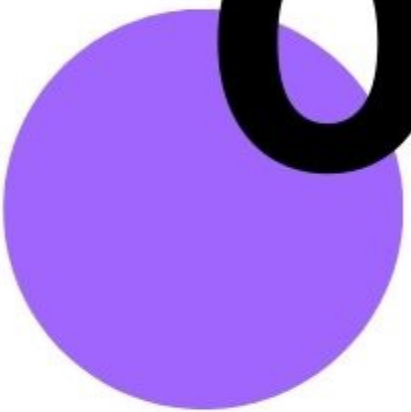
● Feriados ● Possibilidade de ações de marketing

Dia 18 - Sexta-feira Santa

Dia 23 - Dia Mundial do Livro

Dia 20 - Páscoa

Dia 28 - Dia do Frete Grátis



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

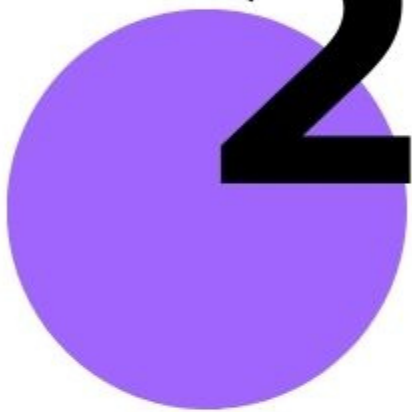
Data importante para oferecer chocolates, artesanatos e artigos religiosos. Capriche na decoração da loja física e online. Monte kits, cestas e faça promoções de itens que vendem o ano todo com preço bem acessível.



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.



GPS DO ECOMMERCE

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

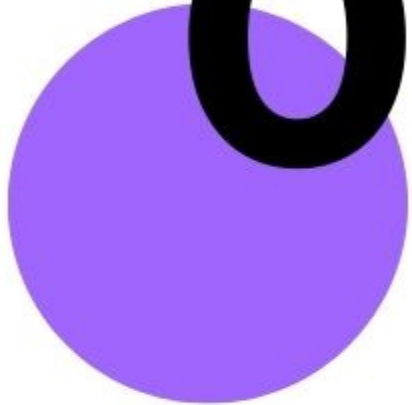
● Feriados ● Possibilidade de ações de marketing

Dia 1 - Dia do Trabalhador

Dia 5 - Data Casada

Dia 11 - Dia das Mães

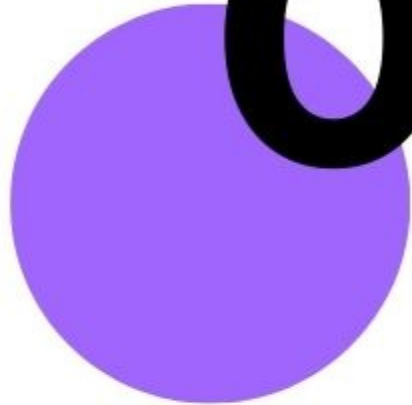
Dia 25 - Dia do Orgulho Geek



01

DIA DO TRABALHADOR

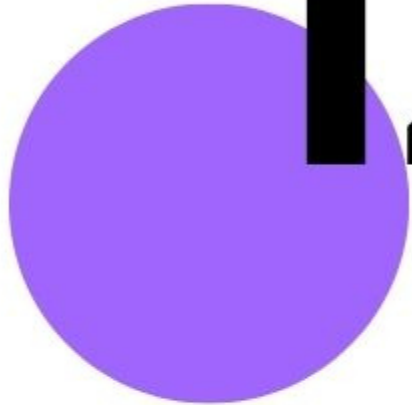
O Dia do Trabalhador é associado a promoções em produtos eletrônicos, móveis e eletros relacionados a trabalho. Moda também podem explorar a data para campanhas de vestimenta para o dia a dia do trabalhador.



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.



GPS DO ECOMMERCE

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

DIA 06 - Data Casada

DIA 12 - Dia dos Namorados

DIA 20 - Início do Inverno

Dia 24 - Dia de São João

Dia 28 - Dia do Orgulho LGBTQIA+



06

DATA CASADA

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



12

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.



20

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.



24

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.



28

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.



GPS DO ECOMMERCE

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

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

07

DATA CASADA

A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais uma 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.



GPS DO ECOMMERCE

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

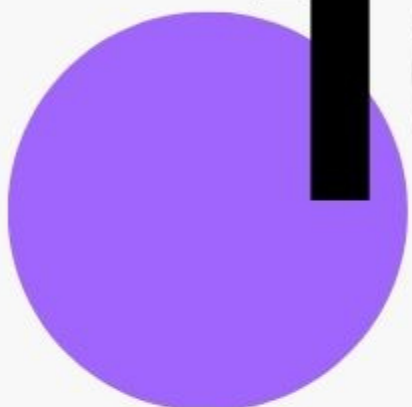
Dia 25 - Dia do Soldado



08

DATA CASADA

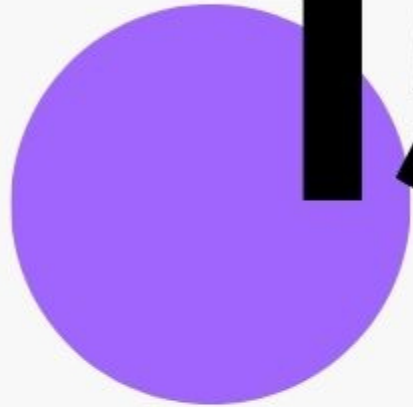
A Shoppe trouxe do calendário comercial Chinês essa data de vendas e é mais uma oportunidade para potencializarmos as vendas com essa campanha Pockit



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



GPS DO ECOMMERCE

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

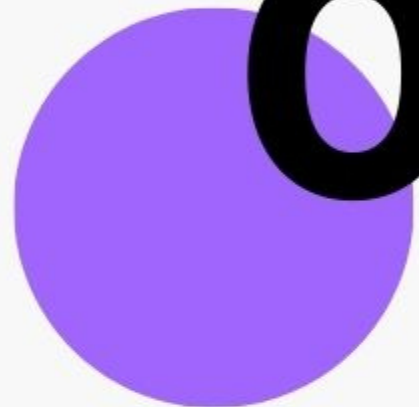
Dia 7 - Independência do Brasil

Dia 09 - Data Casada

Dia 15 - Dia do Cliente

Dia 21 - Dia da Árvore

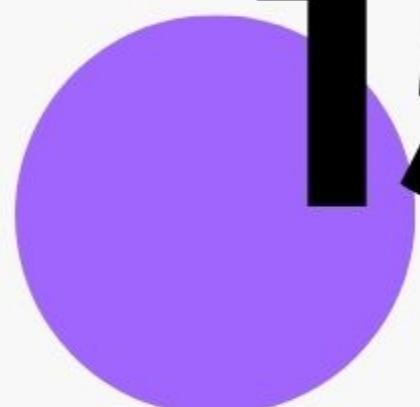
Dia 22 - Início da Primavera



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 ● Possibilidade de ações de marketing

Dia 1 - Dia do Vendedor

Dia 10 - Data Casada

Dia 15 - Dia do Professor

Dia 12 - Dia das Crianças

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 15 - Proclamação da República

Dia 20 - Dia da consciência Negra

Dia 29 - Black Friday

**BLACK
FRIDAY**





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!



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



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.

GPSDOECOMMERCE

ESCALAR MINHAS VENDAS!