

CALENDÁRIO

2024

Fique por dentro das principais data do ano com muitos insights e antecipe suas estratégias.



Vamos juntos!

Este calendário foi pensando para ajudar você parceiro(a) nas estratégias e ações comerciais do E-Commerce no ano de 2024.

Este ano de 2024, será um ano desafiador para o comércio eletrônico. Devemos cada vez mais antecipar nossas idéias e estratégias para lagar-mos na frente.

Siga este calendário de ponta a ponta, extraia dos "Insights" novas ideias que possa ser implementada no seu negócio e vamos subir para o próximo nível juntos.

"Seja você o responsável pelo seu sucesso!"



JANEIRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
	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			

 Feriado

 Possibilita Ações de Marketing

 Importante para o E-Commerce

 Ponto Facultativo

1 **Confraternização Universal/Ano Novo**

7 **Dia do Leitor**

16 **Dia da Gula**

30 **Dia da Saudade**

Insights

O primeiro mês de 2024 é o momento de retomar o contato com os clientes e felicitar a todos pelo novo ciclo que se inicia. Aproveite a oportunidade para reforçar seu programa de fidelidade oferecendo pontos extras para as primeiras compras do ano ou para quem realizá-las durante o mês de janeiro.

1 Ano Novo

Todo começo de ano as pessoas estabelecem metas e promessas de mudanças de hábito. Então, uma dica para aumentar as vendas já na primeira semana é oferecer descontos para produtos relacionados às principais **metas de Ano Novo**, como produtos fitness, de organização, livros motivacionais, agendas, planners etc.

30 Dia da Saudade

O Dia da Saudade é válido para **resgatar seus clientes fiéis** com um cupom de desconto especial para 2024. Além disso, vale a pena apostar no remarketing, enviando lembretes personalizados ou descontos exclusivos para clientes que visitaram a sua loja nos últimos meses, mas não concluíram a compra.



FEBREIRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
				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		

- Feriado
- Importante para o E-Commerce
- Possibilita Ações de Marketing
- Ponto Facultativo

- 12 Segunda Feira de Carnaval
- 13 Terça Feira de Carnaval
- 14 Quarta Feira de Cinzas
- 14 Dia de São Valentim (Valentine's Day)
- 19 Dia do Espírita

Insights

Diz o ditado que o ano só começa depois do Carnaval, mas você pode aproveitar as festas para acelerar as vendas de início de ano. No entanto, vale lembrar que esse é o momento em que as parcelas do IPVA e IPTU começam a aparecer, impactando o orçamento dos consumidores. Por isso, considere oferecer condições mais atrativas, como descontos progressivos e opções de parcelamento facilitado.

13 Carnaval

Aproveite as festas para decorar sua loja virtual com banners de Carnaval, lançar promoções criativas e oferecer brindes que podem ser usados pelos foliões. Uma dica é antecipar o marketing, criando ações de “esquenta carnaval” para lucrar ainda mais.

Se você vende produtos relacionados ao Carnaval, pode oferecer promoções especiais para itens como fantasias, acessórios e maquiagens temáticas. Mas, se não for o caso, disponibilize códigos de desconto temáticos, como “FOLIA10” ou “CARNAVAL20”.

14 Valentine's Day

Embora nosso Dia dos Namorados seja só em 12 de junho, o Valentine's Day é uma data internacional importante e coincide com o Dia Mundial do Amor. Por isso, ela pode ser aproveitada por e-commerces de lingerie, floriculturas e lojas de presentes personalizados. Eletrônicos, perfumes e joias também são muito procurados nessa época.

MARÇO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
					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						

- Feriado
- Possibilita Ações de Marketing
- Importante para o E-Commerce
- Ponto Facultativo

- 8 **Dia internacional da Mulher**
- 20 **Início de Outono**
- 15 **Dia do Consumidor**
- 24 **Domingo de Ramos**
- 17 **Dia de São Patrício (Saint Patrick's Day)**
- 29 **Sexta Feira Santa**
- 20 **Dia Internacional da Felicidade**
- 31 **Páscoa**

Insights

No terceiro mês do ano, já é possível colher os primeiros dados de performance da sua loja virtual. Esse é o momento de avaliar os resultados das vendas até aqui para decidir seguir com as estratégias ou mudar de direção, dependendo dos números relacionados ao tráfego e à conversão de visitantes em clientes.

- **8 Dia internacional da mulher**
O Dia Internacional da Mulher é perfeito para aumentar a venda de produtos relacionados ao público feminino. Você pode apostar em coleções temáticas, como "Melhores Escolhas para Ela", e oferecer descontos significativos nessas seleções.
Alguns segmentos que devem lucrar na data são moda, beleza, casa e decoração, docerias e floriculturas. Para isso, use elementos, cores e designs que representam as mulheres, além de banners de Dia da Mulher para divulgar suas promoções com muito estilo.
- **15 Dia do Consumidor**
Segundo o levantamento da Nuvemshop, as PMEs (pequenas e médias empresas) alcançaram R\$ 37,4 milhões em faturamento no Dia do Consumidor em 2023, 31% a mais do que no ano anterior.
Então, considere investir na data presenteando os clientes com brindes em compras realizadas nesse dia. Outra opção é fidelizar os consumidores com cashback, homenageando quem ajuda o seu negócio a crescer e incentivando que façam novas compras no futuro.
- **30 Páscoa**
A Páscoa chega e, com ela, muitas oportunidades de aumentar os lucros. Os produtos **campeões de venda da Semana Santa** você já conhece: chocolate, bacalhau, vinhos, artigos religiosos e produtos típicos, como a Colomba Pascal. Para quem trabalha com doces, a tendência que promete voltar são os ovos de Páscoa de colher com decoração inspirada em memes da internet. E, claro, não pode faltar a decoração da loja com nossos banners de Páscoa.



ABRIL

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
	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				

Feriado

Importante para o E-Commerce

Possibilita Ações de Marketing

Ponto Facultativo

1 **Dia da Mentira**

5 **Dia do Filho**

13 **Dia do Beijo**

21 **Tiradentes**

28 **Dia do Frete Grátis**

Insights

Historicamente, abril é um mês de quedas no comércio em geral, não apenas no e-commerce. Por isso, esse é o momento de adotar estratégias criativas para impulsionar as vendas, como ofertas relâmpago ou promoções por tempo limitado, que incentivam a compra imediata.

5 **Dia do Beijo**

O Dia do Beijo pode ser uma maneira divertida e romântica de se conectar com os clientes. Use a data para oferecer promoções exclusivas em produtos selecionados, como hidratantes labiais, batons, perfumes ou itens de cuidados pessoais. Se você tem uma loja virtual de maquiagem, por exemplo, esse pode ser um grande negócio.

28 **Dia do Frete Grátis**

Segundo o CX Trends 2023, mais de 60% dos consumidores já deixaram de finalizar uma compra por causa do valor da entrega. Por isso, o Dia do Frete Grátis é uma ótima oportunidade para resgatar esses consumidores. Você também pode aproveitar a ocasião para lançar novos produtos ou coleções, já que a isenção do frete pode incentivar os clientes a experimentarem algo novo ou fazerem compras de valor mais alto. Mas fique atento para o custo da entrega não ser maior do que a sua margem de lucro.



MAIO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
			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	

- Feriado
- Importante para o E-Commerce
- Possibilita Ações de Marketing
- Ponto Facultativo

- 1 **Dia Mundial do Trabalho**
- 6 **Dia Internacional Sem Dieta**
- 12 **Dia das Mães**
- 25 **Dia do Orgulho Nerd**
- 30 **Corpus Christi**

Insights

Em maio, mais uma vez, é hora de parar e analisar os KPIs do seu e-commerce, que são as métricas de desempenho do negócio. Caso necessário, reveja o planejamento para o ano e faça alterações, pois, depois de maio, o próximo grande pico de vendas será só no segundo semestre, na Black Friday.

12 Dia das Mães

Essa é a maior data do e-commerce nacional no primeiro semestre, ideal para atrair novos clientes e fidelizar os atuais com campanhas de Dia das Mães e ações de apelo emocional. Fatores como entrega rápida, variedade de produtos e embalagens de presente na entrega podem superar as expectativas dos clientes. Use também nossos banners de Dia das Mães para destacar a sua loja virtual e chamar a atenção dos consumidores.

25 Dia do orgulho nerd

Os fãs de artigos geeks impulsionam um mercado aquecido no nicho nerd, movimentando milhares de reais todos os anos. Canecas, revistas em quadrinhos, livros, camisetas, bonecos e eletrônicos são alguns dos itens mais vendidos e nos quais você pode oferecer descontos especiais.



JUNHO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
						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						

Feriado

Importante para o E-Commerce

Possibilita Ações de Marketing

Ponto Facultativo

12 Dia dos namorados

20 Início do Inverno

24 Dia de São João

28 Dia do Orgulho LGBTQIAPN+

Insights

Junho oferece diversas oportunidades para trabalhar campanhas no e-commerce. Além disso, o Dia dos Namorados e o Dia do Orgulho LGBTQIAPN+ também são grandes responsáveis por aquecer o mercado nesse mês. O aumento das vendas é visto principalmente em floriculturas, sex shops, lojas de lingerie, relojarias, entre outros setores.

12 Dia dos Namorados

Para vender no Dia dos Namorados, a dica é criar listas de presentes com sugestões para diferentes perfis de casais. Divida por faixas de preço, interesses comuns ou até mesmo por tempo de relacionamento. Isso facilita a escolha para os clientes indecisos.

Use um banner de Dia dos Namorados para destacar produtos personalizáveis, como joias gravadas, itens de decoração personalizados ou roupas com mensagens especiais, que são categorias com grande procura nessa data.

JULHO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
	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			

Feriado

Possibilita Ações de Marketing

Importante para o E-Commerce

Ponto Facultativo

5 **Dia do Biquini**

7 **Dia Internacional do Chocolate**

13 **Dia Mundial do Rock**

20 **Dia do Amigo**

24 **Dia Internacional do Autocuidado**

26 **Dia dos Avós**

26 **Abertura das Olimpíadas de Paris 2024**

31 **Dia do Orgasmo**

Insights

Enquanto o segundo semestre se inicia com um ritmo mais tranquilo para o e-commerce, as férias escolares do meio do ano oferecem uma oportunidade única para aumentar as vendas, especialmente em categorias relacionadas a brinquedos, games e produtos voltados para o entretenimento.

20 **Dia do Amigo**

O Dia do Amigo é uma excelente data para apostar nas promoções “compre um, leve dois”. Isso incentiva os clientes a comprarem para si e para um amigo, tornando a experiência de compra mais envolvente para o consumidor. Além disso, outra opção é oferecer descontos por indicação, recompensando clientes que indicam o seu negócio para os amigos e trazem novos compradores para o seu e-commerce.

24 **Dia Internacional do Autocuidado**

Essa é uma oportunidade para aumentar as vendas de produtos que incentivam o bem-estar e a saúde mental. Nesse caso, você pode criar kits de autocuidado que incluam produtos de beleza, skincare, velas aromáticas ou itens de meditação, por exemplo. Esses conjuntos de itens podem ser divulgados como uma forma de presentear a si mesmo e garantir momentos de tranquilidade.



AGOSTO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
				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

Feriado

Possibilita Ações de Marketing

Importante para o E-Commerce

Ponto Facultativo

11 **Dia dos Pais**

15 **Dia dos solteiros**

18 **Dia da Informática**

21 **Dia Internacional da Moda**

Insights

Alguns dizem que esse é o mês mais longo do ano — uma pena que isso não costuma refletir em aumento de vendas. Por isso, a dica é investir tudo no Dia dos Pais e procurar datas alternativas para movimentar sua base de clientes com campanhas de marketing mais específicas.

11 **Dia dos pais**

Neste dia, ofereça promoções especiais para produtos relacionados ao público masculino. Isso pode incluir descontos em presentes populares, como roupas, acessórios, perfumes, eletrônicos, livros ou itens personalizados.

Lembre-se também de criar uma campanha de Dia dos Pais temática, personalizando o design da loja virtual com elementos visuais, como banners e mensagens que homenageiam os pais.

15 **Dia dos Solteiros**

Se o Dia dos Namorados é a data em que os casais se presenteiam, no Dia dos Solteiros, é a vez de quem ainda não encontrou o seu par se dar um presente, celebrando a independência e a autoestima. Além disso, essa pode ser uma oportunidade para criar campanhas criativas, como uma categoria especial de “Anti-Valentim” com produtos engraçados, irônicos ou que representem a celebração da solteirice.



SETEMBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
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					

- Feriado
- Importante para o E-Commerce
- Possibilita Ações de Marketing
- Ponto Facultativo

- 1 a 7 **Semana do Brasil**
- 6 **Dia do Sexo**
- 7 **Independência do Brasil**
- 15 **Dia do Cliente**
- 22 **Início da primavera**
- 27 **Dia de São Cosme e São Damião**

Insights

Setembro é conhecido no comércio por ser um mês com menos vendas, graças à baixa sazonalidade. No entanto, com um pouco de criatividade, é possível aproveitar algumas comemorações e engajar seus clientes em datas comerciais pouco exploradas, mas que podem ajudar a estimular o movimento em seu e-commerce.

- 1 a 7 **Semana do Brasil**
A Semana do Brasil foi criada em 2019 com a proposta de ser uma **“Black Friday brasileira”**. Ela acontece próximo ao feriado do dia 7 de setembro e também é conhecida como Black Friday Verde e Amarela. Embora os números ainda não sejam tão animadores para essa data, é um período em que vale a pena ficar de olho e criar promoções temáticas para movimentar as vendas, como frete grátis para produtos nacionais.
- 15 **Dia do Cliente**
Assim como o Dia do Consumidor, em março, o Dia do Cliente é uma ótima oportunidade para valorizar o seu público e fortalecer o relacionamento com clientes fiéis. Aqui, a ideia central é agradecer aos consumidores e aumentar as vendas em um mês que tende a ser menos movimentado para o comércio. Para isso, a dica é apostar em programas de fidelidade e oferecer cupons de desconto exclusivos para quem já visitou a sua loja.



OUTUBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
		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		

- Feriado
- Importante para o E-Commerce
- Possibilita Ações de Marketing
- Ponto Facultativo

- 4 **Dia dos animais**
- 12 **Dia das Crianças e Nossa Senhora Aparecida**
- 15 **Dia do Professor**
- 28 **Dia do servidor público**
- 29 **Dia do Livro**
- 31 **Dia das Bruxas (Halloween)**

Insights

O mês de outubro abre um trimestre de grandes oportunidades para o e-commerce. Com a chegada do final do ano, surgem também diversas datas comemorativas importantes para o comércio online e que tendem a impulsionar o faturamento das lojas virtuais no ano de 2024.

12 **Dia das Crianças**

O Dia das Crianças é uma das datas comemorativas que mais movimentam as vendas no varejo. Lojas de brinquedos, livrarias, moda infantil, papelarias e tecnologia são alguns dos setores que podem desfrutar dessa ocasião. Aproveite para pensar na criança que habita em cada adulto e fazer ações voltadas para isso. Vale apostar em banners de Dia das Crianças e trabalhar conteúdos que despertem lembranças da infância para uma geração específica, por exemplo.

30 **Dia das Bruxas (Halloween)**

Usar o Halloween nas estratégias de marketing do e-commerce pode ser uma maneira divertida e diferente de envolver os clientes e impulsionar as vendas. Você pode oferecer promoções e descontos “assustadores”, por exemplo, aproveitando o tema da comemoração para incentivar os clientes a fazerem compras durante a data.



NOVEMBRO



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
					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

 Feriado

 Possibilita Ações de Marketing

 Importante para o E-Commerce

 Ponto Facultativo

1 **Dia do Veganismo**

19 **Dia internacional do Homem**

2 **Finados**

20 **Dia da Cisciência negra**

15 **Proclamação da República**

29 **BLACK FRIDAY** 🚀💰

Insights

O mês de novembro é um período estratégico e movimentado para o e-commerce. É hora de se preparar para a Black Friday e iniciar o planejamento das campanhas de Natal. Alguns lojistas também apostam na “Black November”, que é a realização de promoções durante todo o mês.

1

Dia do Veganismo

O Dia do Veganismo é uma maneira de destacar o compromisso da sua marca com a sustentabilidade. Aqui, a dica é criar uma seção especial em seu site destacando produtos veganos disponíveis em seu catálogo e comunicar os esforços da sua empresa em relação à sustentabilidade, como o uso de embalagens eco-friendly e iniciativas de redução de resíduos.

29

Black Friday

A Black Friday segue **batendo recordes de faturamento** e merece toda a sua atenção. Esse é o momento de garantir um bom estoque dos seus produtos mais vendidos, liquidar aqueles que estão parados e oferecer seus melhores descontos — sempre garantindo a margem de lucro, é claro. Falsas ofertas são facilmente descobertas pela internet, então, seja sempre honesto. Outra dica é usar banners de Black Friday e começar a **aquecer o seu mercado semanas antes**, podendo até mesmo criar uma lista de espera para que as pessoas recebam as promoções antes de serem lançadas oficialmente na loja.

DEZEMBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB
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				

-  Feriado
-  Importante para o E-Commerce
-  Possibilita Ações de Marketing
-  Ponto Facultativo

-  2 **Cyber Monday**
-  21 **Início do Verão**
-  25 **Natal**
-  31 **Reveillon**

Insights

O verão, as férias escolares e o recebimento da segunda parcela do 13o chegam nesse mês, o que aumenta o poder de compra dos consumidores. Se sua empresa costuma vender muito no final de ano com o Natal e o Réveillon, garanta uma equipe reforçada e bem treinada para não perder nenhuma oportunidade.

2 Cyber Monday

A Cyber Monday é a segunda-feira logo depois da Black Friday e é a hora de vender produtos de tecnologia. Essa é uma data exclusiva do comércio eletrônico, o que a torna especialmente importante para os e-commerces. Notebooks, TVs, smartphones e outros equipamentos ficam em alta nesse período, assim como acessórios relacionados a eles. Apesar de não serem o foco, categorias como roupas, acessórios, casa e decoração também vêm ganhando destaque nos últimos anos.

25 Natal

Essa é uma das maiores datas do comércio varejista. Então, aproveite para usar e abusar de estratégias de cross-selling e up selling, que significam vender produtos superiores juntos de outros itens complementares para os clientes. Lembre-se de ter atenção especial à logística: o estoque precisa ser reforçado e sua loja deve cumprir os prazos de entrega. Use também nossos banners de Natal para decorar seu e-commerce e chamar a atenção dos consumidores.



