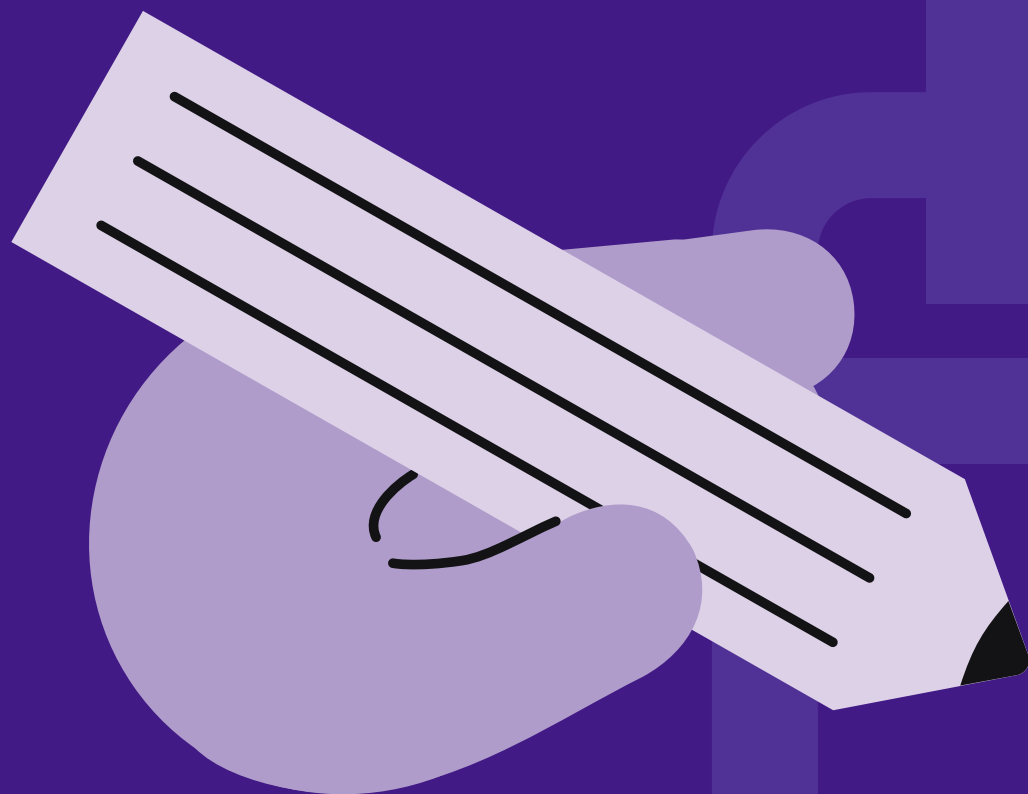


Calendário de datas comemorativas para e-commerce 2025





O calendário comercial é muito mais do que datas comemorativas: ele deve funcionar como um guia para o planejamento de campanhas de marketing e para o controle de estoque. Quando aplicado de forma estratégica, pode ajudar lojistas a aumentar as vendas e engajar os clientes.

É através do monitoramento de datas comemorativas que se pode aproveitar as oportunidades sazonais de vendas, acompanhar tendências do mercado e identificar possibilidades de crescimento. Além disso, acompanhar o calendário comercial permite monitorar a concorrência e compreender quando outros lojistas estão executando promoções e ajustando os seus preços.

Portanto, esperamos que este conteúdo te auxilie a planejar suas campanhas de 2025 com antecedência e de forma estratégica para impulsionar o crescimento do seu e-commerce.

Boa leitura!

Time da Yampi

Janeiro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
29	30	31	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	

01 | Confraternização Universal

O primeiro dia do ano foi escolhido pela Organização das Nações Unidas (ONU) para promover a fraternidade universal.

07 | Dia do Leitor

Ideal para promover livros e artigos ligados ao universo literário.

30 | Dia da Saudade

Pode ser uma boa oportunidade de encantar os clientes com produtos e mensagens que façam referência ao afeto e à nostalgia.



Fevereiro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
26	27	28	29	30	31	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	

14 | Valentine's Day e Dia da Amizade

Para muitos países, esse é o Dia dos Namorados oficial. Portanto, vale seguir a tendência romântica na hora de planejar suas campanhas. Ou você pode aproveitar o Dia da Amizade para promover presentes.

19 | Dia do Esportista

Quem comercializa produtos esportivos, como tênis e roupas de academia, pode aproveitar a data para criar promoções e atrair novos clientes.



Março

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
			26	27	28	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					

04 | Carnaval

Além de apostar em produtos temáticos para a ocasião, é interessante personalizar a loja de acordo com a folia.

08 | Dia Internacional da Mulher

Fuja dos estereótipos e pense em uma campanha que dialogue com o público feminino de forma genuína. Vale oferecer cupons de desconto, cashback e brindes para encantar as consumidoras.

15 | Dia do Consumidor

É como se fosse a Black Friday do primeiro semestre do ano. A concorrência é acirrada, por isso é preciso criar um bom plano de precificação e ofertas

20 | Início do Outono

Para quem atua com itens de moda e vestuário, o início do outono pode ser uma boa oportunidade de lançar novas coleções e dar fim no estoque dos produtos da temporada passada.



Abril

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
30	31	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			

13 | Dia do Beijo

Assim como o Dia dos Namorados, é uma ótima ocasião para oferecer cupons de desconto para compra de presentes com temática romântica.

23 | Dia Mundial do Livro

Ideal para promover livros e artigos ligados ao universo literário.

28 | Dia do Frete Grátis

Oportunidade perfeita para conquistar clientes e emplacar mais vendas com ofertas de frete grátis. Você pode oferecer esse benefício a partir de determinado valor, para determinados produtos ou por tempo limitado.



Maio

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
27	28	29	30	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

01 | Dia do Trabalho

Data internacional em comemoração aos trabalhadores.

12 | Dia das Mães

É uma das datas que mais movimenta o e-commerce e merece uma campanha bem planejada e executada.

25 | Dia do Orgulho Nerd

Dia que promove a cultura geek, essa é uma boa oportunidade de criar campanhas que atinjam esse público-alvo de forma certa e genuína.

28 | Dia Mundial do Hambúrguer

Data interessante para quem atua com alimentos e bebidas, mas também dá para usar a criatividade para criar campanhas mais abrangentes.



Junho

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
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					

12 | Dia dos Namorados

Encante seus clientes com promoções e ideias de presentes que celebram o amor em todas as formas.

14 | Dia mundial do Doador de Sangue

Que tal fazer uma campanha que também salva vidas? A data pode ser uma oportunidade de fazer o bem e gerar visibilidade para a marca.

21 | Início do Inverno

Não só lojas de moda e acessórios, mas também quem tem e-commerce de casa, decoração e eletrodomésticos pode aproveitar a troca de estação.

28 | Dia do Orgulho LGBTQIA+

No e-commerce, cuidado para não passar a impressão de estar apenas atrás do “pink money”. Opte por levantar questões importantes, conscientizar o público e celebrar o amor.



Julho

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
29	30	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		

10 | Dia da Pizza

Se tudo acaba em pizza, porque não usar essa ocasião para gerar mais engajamento nas redes sociais e estreitar o relacionamento com os clientes?

13 | Dia do Rock

De camisetas de bandas a instrumentos musicais: o Dia do Rock pode ser uma oportunidade de aumentar as vendas de itens variados.

19 | Dia Nacional do Futebol

Aposte em itens esportivos e, quem sabe, alinhe seu calendário de ações com jogos de futebol que estejam acontecendo.

26 | Dia dos Avós

Presentes para os avós são os produtos mais procurados nos dias que antecedem esta data.

30 | Dia do Amigo

Vale criar promoções do tipo “member get member”, quando clientes recebem brindes ou descontos ao indicar amigos.



Agosto

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
			30	31	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						

01 | Dia da Cerveja

Comemorado na primeira sexta-feira de agosto, o Dia da Cerveja vale para quem tem e-commerce no segmento de alimentos e bebidas, mas também para artigos em geral que girem nesse universo, como livros sobre o assunto, chaveiros temáticos e até utensílios de cozinha.

11 | Dia dos Pais

Uma das datas mais esperadas do e-commerce, o Dia dos Pais requer um planejamento minucioso e uma pesquisa atenta da concorrência. A dica aqui é se destacar de outras lojas com artigos diferentes, preços atraentes, cupons de desconto e benefícios como frete grátis e entrega expressa.

15 | Dia dos Solteiros

“Solteiro não tem um dia de paz”: quem nunca viu um comentário desse em alguma rede social? Essa ocasião pede ações bem-humoradas para se conectar com a audiência.

15 | Dia da Informática

Uma homenagem à tecnologia que também pode ser uma chance de oferecer descontos em computadores, eletrônicos e video games.



Setembro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
31	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				

06 | Dia do Sexo

Essa data pode ser aproveitada por quem comercializa produtos do universo erótico, como sex shops, mas também dá para deixar ela com um ar mais romântico

07 | Independência do Brasil

Feriado nacional que comemora a separação entre o então Reino do Brasil e o Reino de Portugal e Algarves.

15 | Dia do Cliente

Essa data funciona como um aquecimento para a Black Friday e é uma ótima oportunidade de promover um relacionamento mais estreito com os clientes.

21 | Dia da Árvore

Que tal promover a sustentabilidade nesta data? Você pode plantar uma árvore a cada pedido realizado pelos clientes, dar sementes de brinde e relembrar os consumidores de ações que tornam o futuro mais sustentável.

22 | Início da Primavera

Para quem atua com itens de moda e vestuário, o início da primavera pode ser uma boa oportunidade de lançar novas coleções e dar fim no estoque dos produtos da temporada passada.



Outubro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
28	29	30	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	

04 | Dia dos Animais

Lojas virtuais que atuam no segmento pet podem aproveitar a ocasião para criar campanhas e vender mais.

12 | Dia das Crianças

Ótima data para quem comercializa brinquedos, livros infantis, enxovais de bebês, roupas infantojuvenis e outros artigos dedicados à infância.

29 | Dia Nacional do Livro

Ideal para promover livros e artigos ligados ao universo literário.

30 | Dia da Decoração

Nem precisa falar, né? Neste dia, vale oferecer descontos e fretes diferenciados para itens de casa e decoração.

31 | Dia das Bruxas

Cada vez mais forte no Brasil, o Halloween é uma temática que pode ser explorada por e-commerces de diferentes segmentos. O que vale é usar a criatividade e soltar as bruxas.



Novembro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
		28	29	30	31	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						

19 | Dia Internacional do Homem

Se você tem um público masculino, essa é a sua chance de destacar os produtos favoritos da clientela, oferecer descontos e montar kits com os itens mais procurados.

20 | Consciência Negra

Data importante que celebra e conscientiza sobre a força, a resistência e o sofrimento da população negra. É papel das marcas também, participarem dessa discussão e se engajarem para tornar os espaços mais diversos e inclusivos.

28 | Black Friday

A BF inaugura a temporada de compras de fim de ano e é a data mais importante para quem tem loja virtual. Portanto, vale começar a se planejar o quanto antes para conquistar bons resultados e sair na frente. E você pode contar com a Yampi para isso.



Dezembro

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
30	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			

01 | Cyber Monday

Marca a segunda-feira pós-Black Friday e é uma data destinada à extensão das compras. Você pode, inclusive, pensar em estratégias conjuntas para as duas ocasiões.

22 | Início do Verão

Estação mais aguardada do ano por muitos, o verão representa calor, praia e carnaval. Use esses elementos para fazer suas campanhas de divulgação.

25 | Natal

As compras de Natal começam no início de dezembro, por isso muitas lojas personalizam a loja e iniciam a campanha com antecedência.

26 | Boxing Day

Acontece após o Natal e é uma grande chance para fazer liquidações, liberar estoque e atrair consumidores.

31 | Ano Novo

É o último dia do ano, mas ainda dá tempo de concretizar vendas. Também é hora de conferir o calendário comercial do ano que vem e se preparar para começar de novo.



Sobre a Yampi

A Yampi é uma plataforma de e-commerce completa que possibilita **criar a sua própria loja virtual** com todos os recursos essenciais. Além disso, oferece o **Checkout Transparente** que mais converte no Brasil.

Essencial tanto para quem está começando no e-commerce, como também para quem quer escalar e fazer a loja crescer cada vez mais, a Yampi oferece todos os recursos nativos e integrações necessárias para ter um negócio de sucesso.

Desde uma loja virtual **altamente personalizável** até um checkout que **recupera carrinhos abandonados e compras recusadas no cartão de crédito**: tudo para garantir que o lojista tenha uma operação em ritmo acelerado de crescimento

Criar conta grátis





Yampi

yampi.com.br