



Calendário de E-commerce

2025

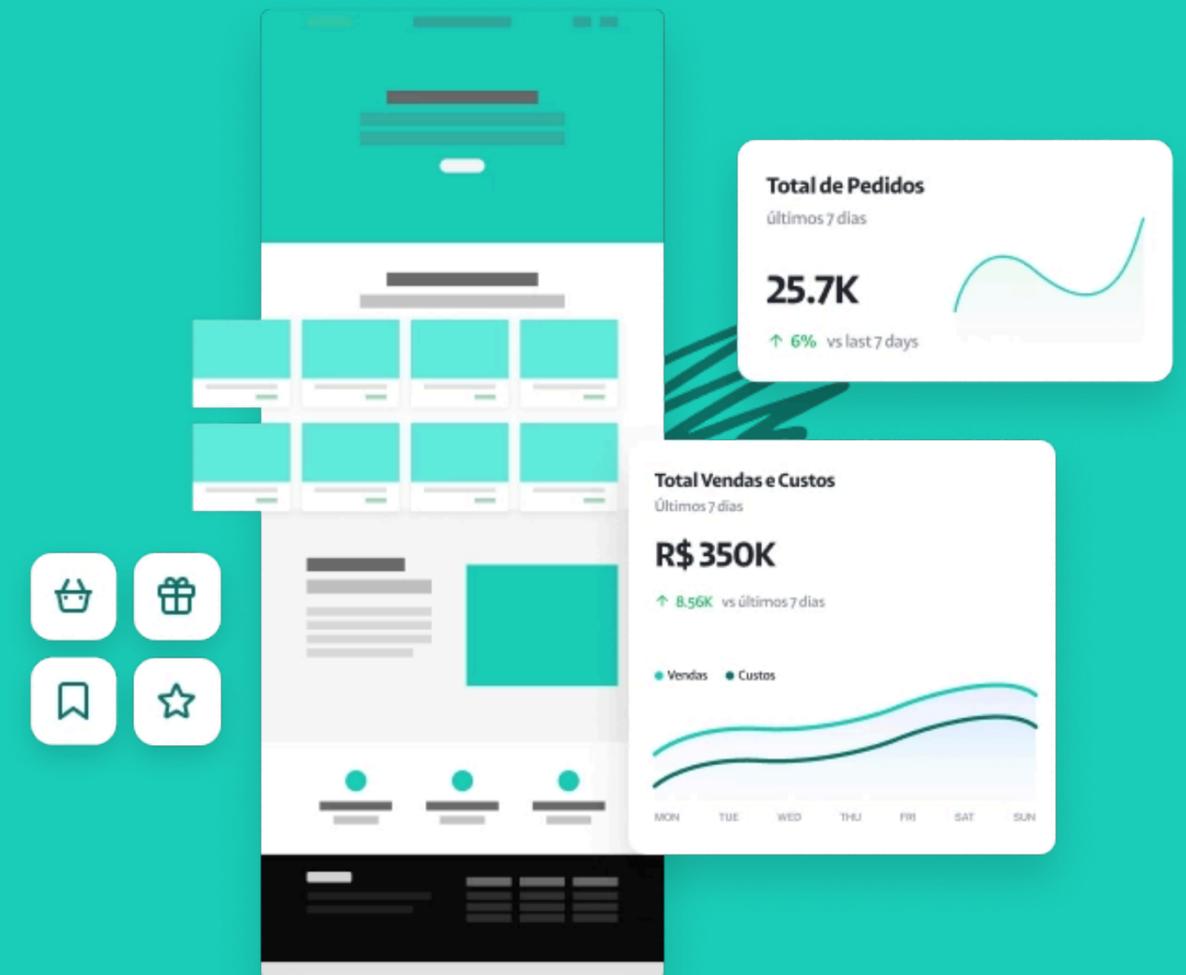
colina

Pensado para o seu e-commerce!

Preparamos esse calendário com atenção a cada detalhe, pensando em como tornar o seu planejamento mais prático, estratégico e alinhado com as melhores oportunidades do ano.

Aqui, você encontra as principais datas para campanhas, ações sazonais e momentos perfeitos para impulsionar suas vendas. Tudo feito para te ajudar a vender mais e se destacar no mercado digital.

Com carinho,
Colina Tech





01/01 - Ano Novo

07/01 - Dia do Leitor

30/01 - Dia da Saudade

JANEIRO

2025

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	31	

DICAS

01/01 - Ano Novo

Campanha de “Ano Novo, Estoque Novo”

Aproveite para fazer queima de estoque com descontos progressivos ou frete grátis em categorias específicas.

Ofereça cupons de boas-vindas para 2025

Crie cupons como BEMVINDO2025 ou NOVOANO25 para incentivar a primeira compra do ano.

Anúncios com gatilhos de renovação e recomeço

Use frases como: “Ano novo, casa nova, looks novos”, “Comece 2025 se cuidando mais”, ou “Hora de fazer diferente”.

E-mail marketing com planejamento de ofertas mensais

Envie um e-mail com as principais promoções e lançamentos previstos para janeiro. Ajuda a manter o cliente engajado desde o início do ano.



14/02 - Dia de São Valentim

19/02 - Dia do Esportista

FEVEREIRO

2025

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	

DICAS

14/02- Dia do Esportista

Crie campanhas segmentadas para o público fitness e esportivo

Se sua loja vende itens relacionados a esportes, saúde ou bem-estar, aproveite a data para destacar esses produtos com descontos ou condições especiais.

Invista em anúncios geolocalizados e por interesse

Use segmentação por interesse em esportes, fitness e vida saudável nas campanhas de mídia paga para alcançar quem realmente se identifica com a data.

Produza conteúdos rápidos para redes sociais

Sugira playlists para treino, dicas de alongamento ou curiosidades sobre o Dia do Esportista. Isso ajuda a engajar sua audiência e manter sua marca presente.

Aposte em cupons-relâmpago

Libere cupons de desconto válidos apenas no dia 19/02 para estimular compras por impulso e movimentar o estoque.



04/03 - Carnaval

05/03 - Quarta-feira de Cinzas

08/03 - Dia da Mulher

12/03 - Dia do E-commerce

15/03 - Dia do Consumidor

20/03 - Início do Outono

MARÇO

2025

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	31					

DICAS

15/03- Dia do Consumidor

Prepare ofertas exclusivas para a data

Crie campanhas com descontos especiais, frete grátis ou brindes para quem comprar no Dia do Consumidor. Priorize produtos com boa margem ou que precisam girar.

Aposte no marketing de relacionamento

Envie e-mails personalizados agradecendo seus clientes, oferecendo cupons de desconto ou condições especiais para quem já comprou na sua loja.

Invista em campanhas de remarketing

Recupere carrinhos abandonados ou impacte quem visitou sua loja nos últimos 30 dias com anúncios específicos para a data.

Use depoimentos de clientes reais

Publique avaliações e feedbacks positivos nas suas redes e e-commerce. Isso aumenta a confiança e valoriza quem já escolheu sua marca.



01/04 - Dia da Mentira

20/04 - Páscoa

23/04 - Dia mundial do Livro

28/04 - Dia do Frete Grátis

ABRIL

2025

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			

DICAS

28/04- Dia do Frete Grátis

Ofereça frete grátis com valor mínimo de compra

Defina um valor mínimo para liberar o benefício, como compras acima de R\$150,00. Isso estimula o aumento do ticket médio e protege sua margem.

Restrinja a oferta para produtos estratégicos

Dê frete grátis apenas para itens com maior margem de lucro ou para produtos parados no estoque, evitando prejuízo.

Crie senso de urgência nas campanhas

Use mensagens como “Só hoje” ou “Aproveite até meia-noite” nas suas comunicações para incentivar a compra rápida.

Aproveite para captar leads

Ofereça o benefício para quem se cadastrar na sua newsletter ou seguir sua loja nas redes sociais.



01/05 - Dia Mundial do Trabalho

04/05 - Dia de Star Wars

11/05 - Dia das Mães

25/05 - Dia do Orgulho Nerd

MAIO

2025

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	31

DICAS

15/05 - Dia das Mães

Ofereça kits personalizados e embalagens para presente

Monte kits com produtos complementares e ofereça a opção de embalagem especial, aumentando o ticket médio e a experiência de compra.

Invista em campanhas emocionais nas redes sociais

Produza conteúdos que reforcem o valor da data, contando histórias reais, depoimentos de clientes ou resgatando memórias afetivas.

Ative campanhas de remarketing

Recupere clientes que visitaram a sua loja nos últimos 30 dias ou abandonaram carrinhos com anúncios específicos de Dia das Mães.

Destaque prazos de entrega e opções de frete

Garanta que seu público saiba até quando comprar para receber a tempo e ofereça frete expresso ou retirada na loja se possível.



12/06 - Dia dos Namorados

20/06 - Início do Inverno

24/06 - Dia de São João

28/06 - Dia do Orgulho
LGBTQIA+

JUNHO

2025

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					

DICAS

12/06- Dia dos Namorados

Descontos e promoções especiais

Ofereça promoções como “Compre 1, leve o 2º com 50% de desconto” ou descontos progressivos para aumentar o valor médio da compra.

Utilize influenciadores e parcerias estratégicas

Colabore com influenciadores ou marcas que compartilhem valores semelhantes aos seus para alcançar um público mais amplo.

Experiência de compra personalizada

Utilize ferramentas de personalização, como sugestões de presentes baseadas em comportamento de navegação ou no histórico de compras.

Invista em conteúdos emocionais nas redes sociais

Crie posts que incentivem o sentimento de conexão e celebração do amor. Compartilhe histórias reais de casais, depoimentos ou ideias criativas para o dia.



13/07 - Dia do Chocolate

17/07 - Dia do Rock

19/07 - Dia do Futebol

20/07 - Dia do Amigo

26/07 - Dia dos Avós

JULHO

2025

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	31		

DICAS

20/07- Dia do Amigo

Crie uma campanha de amizade

Desenvolva uma campanha comemorativa destacando a importância da amizade. Use frases que celebrem o vínculo entre amigos e incentive os clientes a presentear seus melhores amigos com algo especial.

Ofereça produtos que podem ser compartilhados

Crie kits ou promoções com produtos que possam ser compartilhados entre amigos, como duo de itens, combos de bebidas, jogos de tabuleiro ou acessórios combinando. Isso pode aumentar o ticket médio da venda.

Promova descontos especiais para amigos

Ofereça descontos especiais para compras em dupla ou promoções como “leve 2 e pague 1” para amigos. Isso pode incentivar o cliente a comprar mais para compartilhar com um amigo.



10/08 - Dia dos Pais

11/08 - Dia do Estudante

15/08 - Dia dos Solteiros

AGOSTO

2025

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
31						

DICAS

10/08 - Dia dos Pais

Invista em conteúdos de vídeos e tutoriais

Crie vídeos curtos mostrando como os produtos podem ser usados ou explicando como montar um presente especial para o Dia dos Pais. Isso ajuda a criar um vínculo com os clientes e incentiva a compra.

Utilize influenciadores ou parcerias com marcas que falem sobre paternidade

Colabore com influenciadores que compartilhem suas experiências de paternidade e promovam seus produtos. As parcerias podem aumentar a visibilidade e engajamento, gerando mais interesse pela sua loja.

Ofereça kits personalizados para diferentes estilos de pais

Monte kits com produtos que combinem entre si, como uma caixa com itens de barbearia, vinhos, ferramentas ou gadgets tecnológicos. Permita que os clientes personalizem os kits com uma mensagem ou embalagem exclusiva.



05/09 - Dia dos Irmãos

06/09 - Dia do Sexo

15/09 - Dia do Cliente

22/09 - Início da Primavera

23/09 - Dia dos Filhos

SETEMBRO

2025

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					

DICAS

15/09 - Dia do Cliente

Ofereça vantagens para novos clientes também

Aproveite o Dia do Cliente para também atrair novos consumidores. Ofereça um desconto exclusivo ou um brinde para quem se cadastrar na sua loja ou fizer a primeira compra. Assim, você celebra tanto os clientes antigos quanto os novos.

Faça parcerias e promoções cruzadas

Colabore com outras marcas que complementem o seu negócio e ofereça promoções conjuntas. Isso pode atrair novos públicos e aumentar o alcance da sua marca de forma estratégica.

Realce a experiência do cliente no pós-venda

Reforce o compromisso com a experiência pós-venda. Ofereça garantias de satisfação, facilidade para troca e devolução, e até mesmo suporte personalizado. Isso mostra que você se preocupa com o relacionamento a longo prazo.



04/10 - Dia dos Animais

12/10 - Dia das Crianças/
Nossa Senhora Aparecida

15/10 - Dia do Professor

28/10 - Dia do Servidor
Público

30/10 - Dia da Decoração

31/10 - Halloween

OUTUBRO

2025

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	31	

Faça campanhas de remarketing para carrinhos abandonados

Muitos clientes podem adicionar produtos ao carrinho e abandonar a compra. Crie campanhas de remarketing específicas para o Dia dos Animais, oferecendo um incentivo, como um desconto ou frete grátis, para os clientes que abandonaram o carrinho com itens para pets.

Use conteúdos interativos e quiz de produtos para pets

No seu e-commerce, adicione quizzes ou enquetes interativas para ajudar os donos a escolher o melhor produto para seu pet. Perguntas como "Qual o perfil do seu pet?" ou "Qual a raça do seu cachorro?" podem direcionar os clientes para os produtos ideais, melhorando a experiência de compra.

Parcerias com influenciadores ou pet influencers

Colabore com influenciadores ou influenciadores de animais para promover seus produtos. Essas parcerias ajudam a aumentar a visibilidade da sua marca e trazem um público engajado e apaixonado por pets.



02/11 - Dia de Finados

17/11 - Dia da Criatividade

20/11 - Dia da Consciência
Negra

28/11 - Black Friday

NOVEMBRO 2025

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

Invista em anúncios de alta conversão

Aumente seus esforços de publicidade paga nas redes sociais e no Google Ads, usando anúncios com frases que destacam os descontos exclusivos e o tempo limitado. Aplique o princípio de urgência, como "oferta válida apenas até meia-noite" ou "últimas unidades disponíveis".

Organize sua loja virtual com uma seção exclusiva de Black Friday

Crie uma página dedicada ao evento, com as melhores ofertas do dia bem visíveis. Organize seus produtos em categorias como "ofertas imperdíveis", "descontos de até 50%" ou "últimas unidades". Facilite a navegação para que os clientes encontrem rapidamente o que desejam.

Faça campanhas de e-mail marketing segmentadas

Envie newsletters com ofertas personalizadas para os clientes com base em seu histórico de compras ou preferências. Ofereça um "pré-lançamento" da Black Friday para quem é fiel à sua marca, com acesso antecipado a promoções.



02/12 - Cyber Monday

22/12 - Início do Verão

25/12 - Natal

31/12 - Réveillon

DEZEMBRO

2025

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	31				

Ofereça produtos personalizados para o Natal

Personalize itens como canecas, camisetas, almofadas e outros produtos com mensagens ou nomes. Presentes personalizados têm um apelo emocional forte e podem se destacar na época natalina, atraindo clientes em busca de algo único para dar de presente.

Opções de pagamento facilitado

Ofereça condições especiais de pagamento, como parcelamento sem juros ou descontos para pagamento à vista. Muitas pessoas aproveitam o Natal para se presentear e, com opções de parcelamento, elas podem se sentir mais à vontade para comprar.

Entrega rápida e opções de frete

Como as compras de Natal são sensíveis ao tempo, é fundamental garantir que seus clientes recebam seus presentes no prazo. Ofereça opções de frete expresso e prazos de entrega garantidos até o dia 24 de dezembro, além de frete grátis para compras acima de um valor.

Aumente suas vendas no online. Contrate uma Agência de Criação de E-commerce!

Entre em contato conosco e descubra como podemos impulsionar seu crescimento e maximizar seu retorno.

Falar Com Especialista



Confie no time que é
5 ★ ★ ★ ★ ★

