

linx 

CALENDÁRIO PROMOCIONAL

DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Dia da Confraternização Universal: Celebrado dia 01/01, este é o dia Mundial da Paz. Deixe programado o envio de uma mensagem ou e-mail marketing, desejando boas vibrações para este ano que inicia. Coloque-se à disposição para contratações e parcerias.

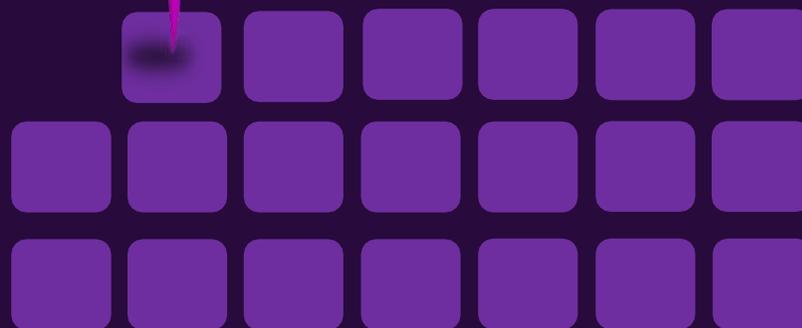
Dia da Saudade: Celebrado em 30/01, utilize o dia para ações de remarketing: recupere clientes inativos e/ou carrinhos abandonados no e-commerce, proporcionando condições especiais de compra.

Relembre seu cliente da importância que ele tem para a sua empresa e a falta que ele faz. Lembre-se: o melhor cliente é aquele que um dia já escolheu você e o seu produto.

linx



JANEIRO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Dia da Amizade: Em 14/02 celebra-se a amizade! Aproveite o ensejo para ações como "indique um amigo" ou "compre o segundo produto com desconto e ofereça de presente ". Nesse formato, todo mundo ganha!

Dia do esportista: Se você atende o segmento de esportes, fique atento ao dia 19/02. Crie promoções específicas para esse público, tanto para os que se exercitam quanto para os que gostam de acompanhar um bom jogo pela TV. Agregue valor ao seu cliente!

Carnaval: As comemorações ocorrem todos os anos, nos meses de fevereiro ou março, começando no sábado e estendendo-se até a terça-feira de carnaval. Entre no clima e aproveite o período para aumentar as vendas e fidelizar clientes.

linx



FEVEREIRO



linx

DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Dia Internacional da Mulher : Celebrado dia 08/03, este dia pede um tom de parabenização das conquistas alcançadas e de empoderamento e apoio à luta pela igualdade de direitos e preservação da vida. Para ser válido, esse deve ser um real valor na sua empresa. É interessante promover, inclusive, ações de endomarketing.

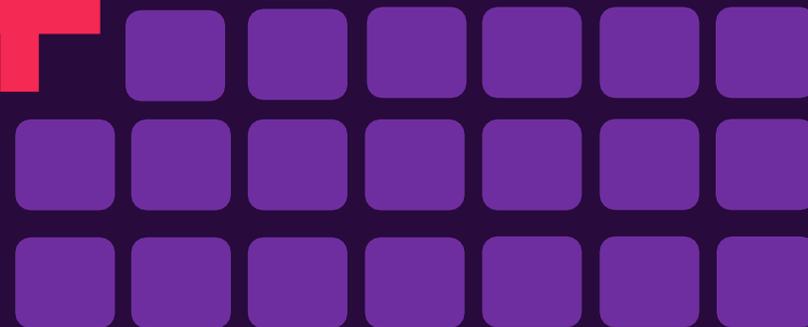
Dia do Consumidor: A data é comemorada em 15/03, obtendo grande importância no calendário varejista. Comercialmente está em pé de igualdade com a Black Friday e Cyber Monday. Comunique com antecedência as ações para essa data e ofereça promoções atrativas.

Saint Patrick's Day: Famoso na Irlanda, o dia 17/03 também já é comemorado por aqui. Predominam a cor verde, a cerveja e o futebol. Considere isso nas suas comunicações e ações.

linx



MARÇO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Páscoa: Apesar de ser um feriado religioso, tem a tradição da troca de chocolates, então o comércio nesse nicho fica bem movimentado. Prepare-se para atender a demanda desse período! Faça parcerias também com produtores pequenos e artesanais, pois essa tem sido uma forte tendência.

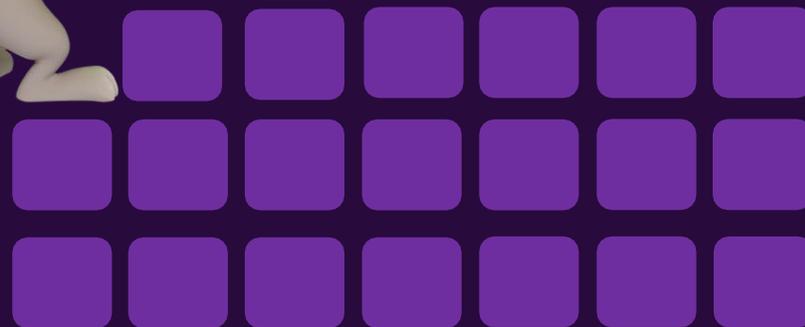
Dia do frete Grátis: Você sabia que ele existe? Faça uma campanha com produtos sem custo de entrega (que é um dos maiores vilões do abandono de carrinho). Seja transparente e não embute o valor do frete no valor do produto, pois há o risco do seu cliente descobrir e não confiar mais no seu negócio.



linx



ABRIL



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

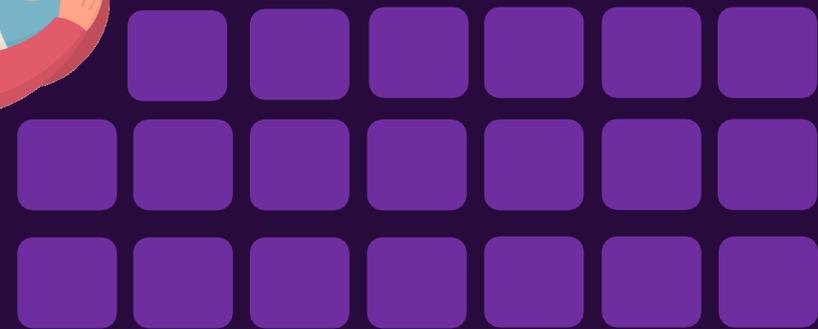
Dia do trabalhador: Celebrado dia 01/05, este dia é feriado, mas o digital não para! Aproveite o momento para valorizar a atuação de todas as profissões e oferecer produtos que facilitem os dias úteis do seu público.

Dia das mães: Historicamente uma data de aumento nas vendas! Não glamourize ou padronize demais a data. Inclua os diversos escopos familiares que existem atualmente e as diferentes figuras que exercem o papel de mãe, em sua ausência (pais, avós, tias, irmãos, etc.).

Dia do orgulho Nerd: Oportunidade maravilhosa para quem atua com o segmento geek ou vende produtos para este público. Estatisticamente, eles são assíduos usuários de redes sociais e do comércio digital, portanto, capriche nas campanhas direcionadas! Aqui cabem comunicações divertidas e disruptivas.



MAIO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Dia dos Namorados: Celebrado em 12/06, a data é marcada por um grande movimento no comércio. Crie formas criativas para ajudar o seu cliente a presentear a pessoa amada. Considere aqui, todas as formas de amor.

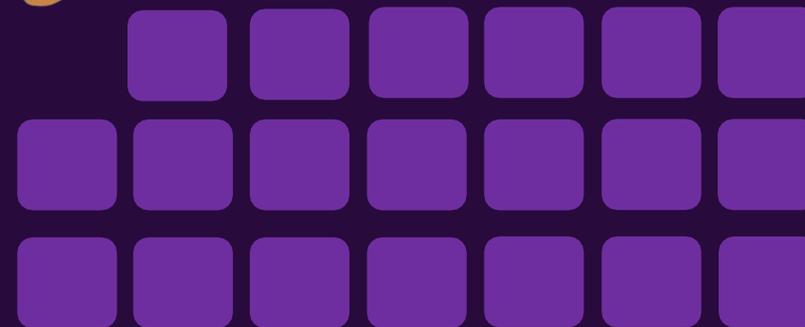
Festas Juninas: Entrar no clima do "arraiá" é uma boa pedida para realizar ações que atrairão clientes e levarão a eles uma boa experiência de compras por conta do clima agradável que as festas de São João carregam. Use e abuse das festas e datas especiais para criar ações de atração e fidelização de clientes.



linx



JUNHO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Festas Julhinas: Ações envolvendo as festas julhinas também são uma boa estratégia. Fazer, por exemplo, um "arraial de ofertas" ou realizar um jogo de "pescaria" de descontos, além de entreter o cliente, fará com que ele saia satisfeito de sua loja.

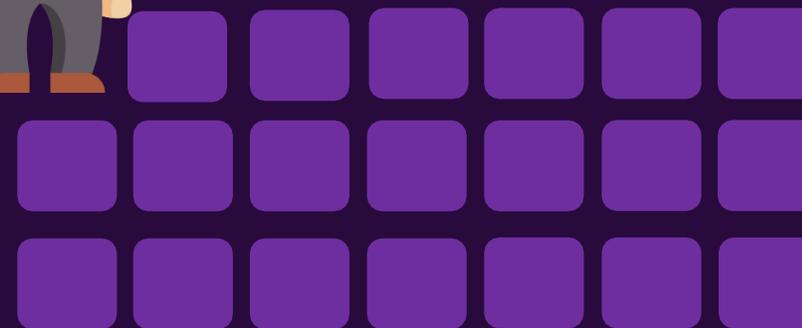
Dia dos Avós: Celebrado em 26/07, neste dia é interessante fazer uma campanha para relembrar os bons momentos vividos ao lado desses velhinhos que ocupam o nosso coração, valorizar a sabedoria de vida que eles compartilham e incentivar a ter paciência e empatia.



linx



JULHO



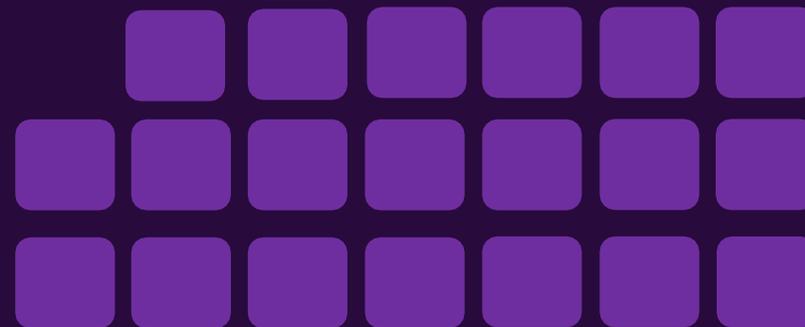
DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Dia dos Pais: A data é um momento significativo para o calendário comercial. Ofereça alternativas criativas e interessantes para homenagear os que se dedicam à essa função. Use a sua comunicação para reforçar e evidenciar a importância da presença diária na criação dos filhos, para a construção do caráter e preparação para o mundo.

Dia da Informática: Indispensável para os que vendem produtos relacionados à tecnologia. Aproveite o boom no mercado de educação e entretenimento online e ofereça as ferramentas que ajudam os influenciadores e youtubers. Também é uma boa oportunidade para lançar produtos novos ou exclusivos.

linx 

AGOSTO



linx 

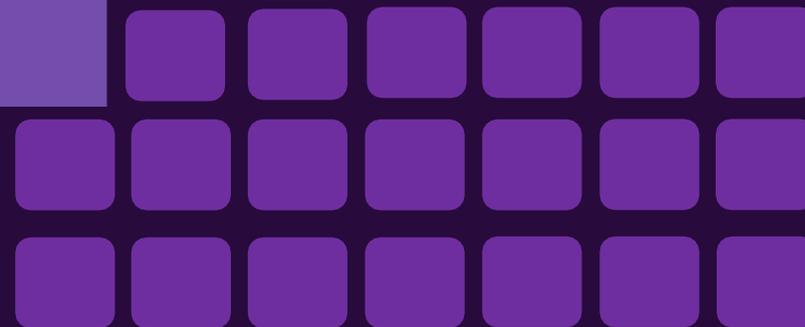
DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Semana do Brasil: Conhecida carinhosamente também como a “Black Friday Verde e Amarela” ou semana da Pátria, afinal a ideia é ser um dos principais eventos promocionais do ano. É uma data do varejo para promover descontos na semana do dia 7 de setembro, feriado em que é comemorado a independência do país. A iniciativa é do Governo Federal junto aos maiores varejistas brasileiros.

Dia do Cliente: Celebrado em 15/09, tenha em mente que o cliente não quer considerado um número. Aproveite o dia para entrar em contato com os seus de forma personalizada, buscando oferecer soluções que o faça se sentir visto, e valorizado. Cativar o seu público torna-o disposto a ser fiel comprador e defensor da sua marca e produto. Cliente feliz e satisfeito é o melhor marketing!



SETEMBRO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

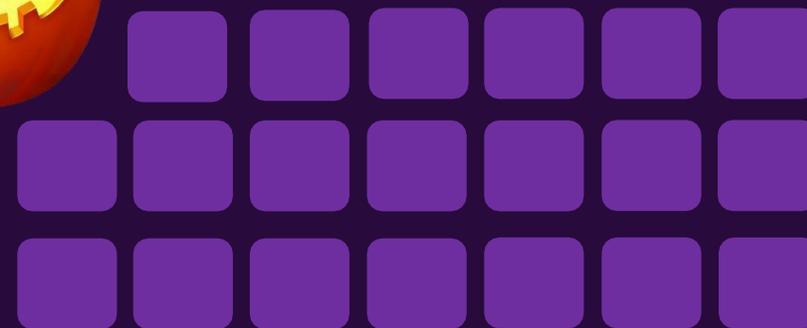
Outubro Rosa: Celebrado durante todo o mês, o nome remete à cor do laço rosa que simboliza, mundialmente, a luta contra o câncer de mama e estimula a participação da população, empresas e entidades. Realize ações de endomarketing!

Dia das Crianças : Comemorado em 12/10, a data movimentava bastante o comércio, carregando ainda, o título de um dos maiores tickets-médio entre as datas comemorativas do mercado. Portanto, ainda que, o negócio não seja diretamente ligado aos setores que mais movimentam a data, criação de alguma iniciativa que remeta à este dia é muito importante para a relação com o cliente.

Halloween: No dia 31/10 é a vez do Halloween, ou Dia das Bruxas, uma festividade com grande potencial de crescer exponencialmente no país. Muitas marcas apostam no terror, criando ações, promoções e utilizando a identidade visual da data em suas comunicações.



OUTUBRO



DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Novembro Azul: Voltada para a prevenção ao câncer de próstata, o principal intuito da campanha no Brasil durante o mês é estimular os homens, principalmente os mais resistentes ao exame preventivo. Crie ações de conscientização em sua comunicação!

Black Friday: Maior evento de e-commerce do ano. Muitos consumidores já a incorporaram ao seu calendário de compras e aguardam pelas promoções dessa data. Este é o dia oficial, mas é possível realizar ações específicas durante o mês todo. (Black November). Capriche nas campanhas de marketing e no abastecimento dos estoques. Seja transparente e honesto nas suas ações: ofereça promoções reais e significativas!

Cyber Monday: Outra data famosa, é a Cyber Monday, direcionada aos comerciantes de smartphones, tablets, notebooks e acessórios eletrônicos. Aproveite mais essa ocasião para lançar promoções vantajosas!

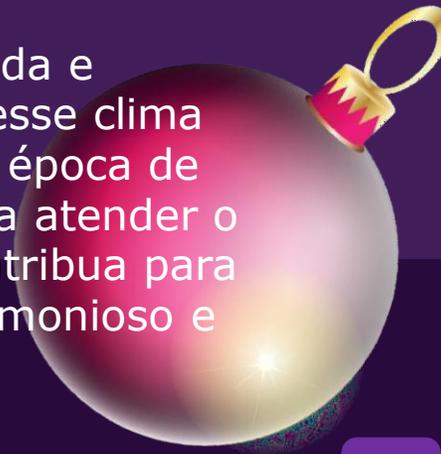


NOVEMBRO

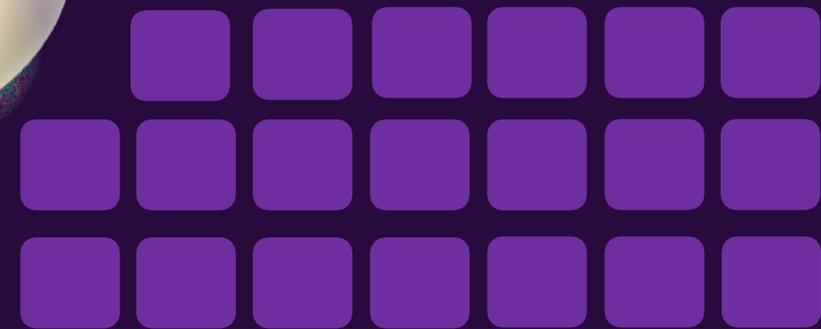


DATAS PARA FICAR DE OLHO:

Natal: Celebrado em 25/12, é a época mais colorida e iluminada da cidade. Todos estão envolvidos por esse clima de encerramento, comemoração, reinício . É uma época de alto volume de vendas, portanto, organize-se para atender o aumento de demandas e os prazos definidos. Contribua para que o fim do ano de seu cliente seja cômodo, harmonioso e feliz!



DEZEMBRO





Créditos:

Téssia Cristina Risson