

(<https://limbersoftware.com.br/>)

SOFTWARE

Calendário Varejo: venda mais nas datas comemorativas em todos os anos

Saiba quais são as principais datas comemorativas que o setor de varejo pode utilizar a fim de realizar ações promocionais e de marketing para vender mais e atrair a atenção dos clientes em todos os anos, se destacando da concorrência.

1. Calendário Varejo: Janeiro
2. Calendário Varejo: Fevereiro
3. Calendário Varejo: Março
4. Calendário Varejo: Abril
5. Calendário Varejo: Maio
6. Calendário Varejo: Junho
7. Calendário Varejo: Julho
8. Calendário Varejo: Agosto
9. Calendário Varejo: Setembro

9. Calendário varejo: Setembro

10. Calendário Varejo: Outubro

11. Calendário Varejo: Novembro

12. Calendário Varejo: Dezembro

13. Bônus: venda ainda mais!

Sumário () 

Compartilhar:

Salvar em PDF

(/ebooks/wp-content/uploads/2022/03/Ebook_Limber_Calendario

Para começar todos os anos com um bom planejamento e colocar suas ações de marketing e vendas a todo o vapor, é preciso pensar em estratégias que deem resultado, e nada melhor do que usar o calendário promocional para isso. Separamos aqui um calendário promocional do varejo para direcionar suas ações, prazos de execução e orçamentos, melhorando assim seus resultados. Mas afinal, **qual a razão de basear suas ações em um calendário promocional?** Se você incluiu em seus planejamentos anuais o objetivo de **vender mais**, as datas comemorativas são uma oportunidade sem igual para aumentar o lucro de sua empresa. Com as dicas de ações deste calendário do varejo seu negócio vai poder:

- **Ver quanto de estoque será preciso para atender a demanda;**
- **Verificar se há necessidade de realizar contratações temporárias ou aumentar a equipe;**
- **Planejar suas promoções e ofertas;**
- **Planejar ações de marketing e de comunicação;**
- **Criar vitrines e decorações atrativas.**



Calendário Varejo: Janeiro

01 - Confraternização Universal

- Realizar promoções de itens e produtos específicos de final de ano
- Recompensar seus melhores clientes do ano anterior com promoções exclusivas
- Oferecer pacotes de produtos especiais de Ano Novo

06 - Dia do leitor

- Dar promoções e ofertas em livros, óticas e outros itens de leitura, principalmente para o público infanto-juvenil

26 - Dia da gula

- Oferecer promoções e ofertas em doces, balas, chocolates, e produtos de confeitaria
- Realizar ofertas no setor de bares e restaurantes com pratos especiais também é uma boa jogada

30 - Dia da saudade

- Investir em ofertas de fidelização de clientes
- Aproximar-se de clientes afastados com promoções e ofertas que façam com que voltem a comprar em sua empresa
- Criar ações de marketing para incentivar seus clientes a comprarem lembranças para aqueles que sentem saudade

Sugestão mensal:

o mês de Janeiro é o mais famoso quando falamos em liquidação. Depois de uma das melhores épocas comerciais do ano (o Natal), é hora de rever seus

estoques e planejar como liquidar esses produtos que não foram vendidos.

Saiba mais: [Gestão financeira no varejo: mais eficácia e lucro](https://limbersoftware.com.br/blog/gestao-financeira-no-varejo/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/gestao-financeira-no-varejo/>).



Calendário Varejo: Fevereiro

14 - Valentine's Day / Dia de São Valentim (Dia dos namorados do hemisfério norte)

- Realizar promoções de itens e produtos para dia dos namorados
- Oferecer promoções de pague 1 e leve 2
- Preparar pacotes de produtos para dia dos namorados

19 - Dia do esportista

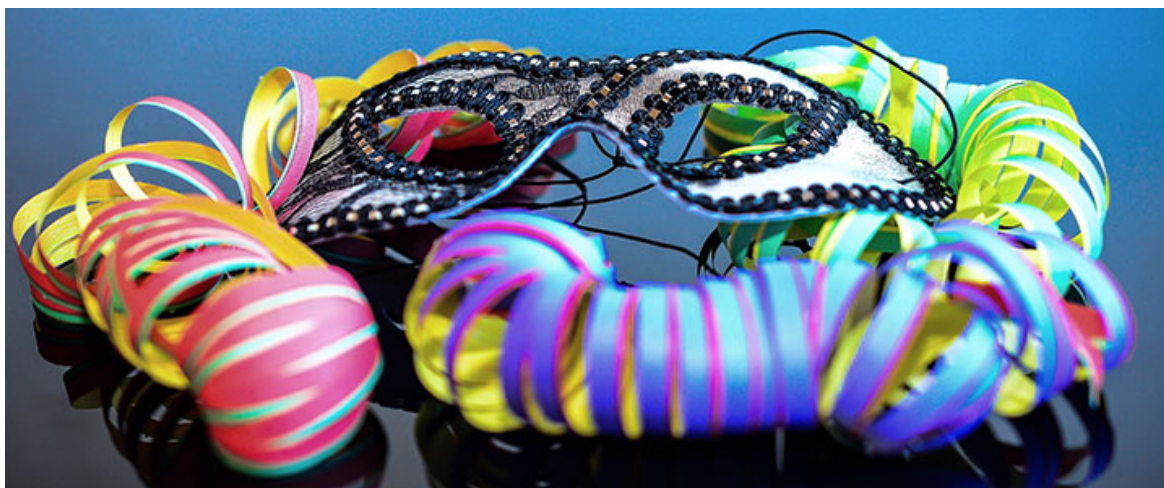
- Dar promoções e ofertas em produtos esportivos e em alimentos que apoiam a prática de esporte e alimentação saudável

Sugestão mensal:

o mês de Fevereiro é o mês de pré-carnaval, por conta disso, é importante também realizar ações para a maior festa brasileira. Preparar ofertas e promoções em itens e produtos de viagem, fantasias, cadeiras de praia são excelentes oportunidades.

Além disso, o setor de moda e vestuário tem uma excelente oportunidade de vender o restante de seus produtos de verão e se preparar para a moda do Outono.

Leia mais: [Como ter uma cultura de vendas para alavancar o seu negócio](https://limbersoftware.com.br/blog/cultura-de-vendas-para-alavancar-o-seu-negocio/) (<https://limbersoftware.com.br/blog/cultura-de-vendas-para-alavancar-o-seu-negocio/>).



Calendário Varejo: Março

04/02 até 09/03 - Carnaval (47 dias antes da Páscoa)

- Realizar promoções de itens e produtos decorativos carnavalescos
- Realizar ofertas e promoções em bebidas e combos
- Oferecer pacotes de produtos especiais de Carnaval

Leia mais: [Ideias para vender mais no Carnaval no varejo](https://limbersoftware.com.br/blog/varejo-no-carnaval/) (<https://limbersoftware.com.br/blog/varejo-no-carnaval/>).

Quarta-feira de cinzas (Acontece 46 dias antes da Páscoa)

- Realizar promoções para aproveitar a maior demanda de peixes na semana santa (em mercados, mercearias, etc)

08 - Dia Internacional Das Mulheres

- Investir em ações de marketing para o dia da mulher e conscientizar sobre a importância e a história desta data

- Realizar ofertas e promoções em produtos de maior consumo entre mulheres (importante atentar-se para quais produtos estão sendo ofertados, mulheres querem e devem ser empoderadas e realizar ofertas em produtos de limpeza, por exemplo, não vai cair bem)
- Criar uma segmentação de mulheres em sua base de clientes e analisar os produtos mais consumidos para criar promoções e ofertas

15 - Dia do Consumidor

- Promover condições especiais para seus clientes fidelizados, como frete grátis e outros benefícios como brindes e ofertas e promoções exclusivas
- Realizar promoções e liquidações com ações de marketing que mostrem como seus clientes são importantes

Início do Outono (Por volta do dia 20 de Março)

- Promover itens de consumo desta época do ano, renovando os estoques de moda e vestimentas e realizando promoções e ações de marketing para a nova linha
- Realizar liquidações e queima de estoque dos itens de Verão

22 - Dia Mundial da Água

- Promover ações e campanhas de marketing que conscientizem e informem a população, mostrando que seu estabelecimento se preocupa com o meio ambiente

Sugestão mensal:

como o número de datas comemorativas no mês de março é grande, é de extrema importância investir em campanhas de engajamento em suas redes sociais e outras ações de marketing que levem os clientes até sua loja.

Para isso, contar com um social media especializado ou uma agência de marketing digital (dependendo do tamanho de sua empresa) pode ajudar muito e elevar ainda mais seus resultados.

[Leia mais: Como um sistema ERP para pequenas empresas pode te ajudar? \(https://limbersoftware.com.br/blog/sistemas-erp-micro-pequenas-empresas/\).](https://limbersoftware.com.br/blog/sistemas-erp-micro-pequenas-empresas/)



Calendário Varejo: Abril

Semana Santa (Domingo de ramos, quinta-feira santa, sexta-feira santa e sábado de aleluia)

Realizar promoções e ofertas de itens e produtos típicos na semana santa, como peixes, azeite de oliva e em presentes para a Páscoa

Domingo de Páscoa

- Fazer promoções em itens e produtos de páscoa, não só em chocolates, mas em utensílios de cozinha, decorações, embalagens, brinquedos, lembranças, entre outros
- Ter uma comunicação ativa com seus clientes por ações de marketing em suas redes sociais
- Decorar sua loja para atrair visualmente seus clientes

22 - Descobrimento do Brasil

• Utilizar esta data para vendas de itens e produtos como bandeiras, camisetas da seleção brasileira, entre outros. Essa é uma excelente oportunidade para começar a instigar o espírito torcedor nos clientes

Final de Abril - Dia do Frete Grátis

• Aderir a data combinada entre varejistas e incluir a oferta principalmente em canais como marketplace e no e-commerce

Sugestão mensal:

Abril é acima de tudo o mês da Páscoa, portanto, é importante começar suas promoções e ofertas antes da data comemorativa (já no início do mês), já que as pessoas preferem se preparar para curtir o feriado sem pressa.

Leia mais: [Formas de pagamento para alavancar suas vendas](https://limbersoftware.com.br/blog/formas-de-pagamento-para-alavancar-suas-vendas/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/formas-de-pagamento-para-alavancar-suas-vendas/>).



Calendário Varejo: Maio

01 - Dia do Trabalho

- Realizar promoções e ofertas em itens profissionais, como para escritórios e também de segurança do trabalho, como capacetes, coletes, luvas, entre outros
- Fazer promoções e ofertas em compras de larga escala, para empresas que querem presentear seus funcionários
- Promover ações que mostrem a valorização de seus funcionários

Dia das mães - Segundo domingo de maio

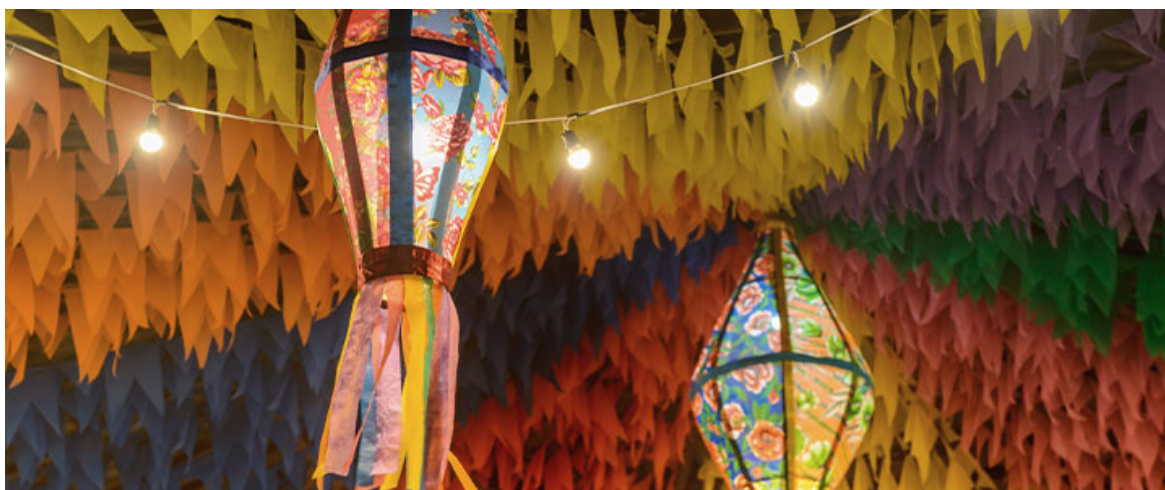
- Criar ações de marketing e vendas com tom emotivo para atrair clientes
- Investir em campanhas de divulgação em suas redes sociais e canais de comunicação
- Criar uma segmentação de mulheres em sua base de clientes e analisar os produtos mais consumidos para criar promoções e ofertas

Sugestão mensal:

como a maior parte das vendas é realizada nos primeiros dias de maio, é importante também preparar ações para manter as vendas estáveis no restante do mês, como:

- Oferecer vendas casadas
- Realizar campanhas de resgate de clientes inativos
- Fazer promoções e ofertas de fidelização

Leia mais: [O cross merchandising como estratégia para vender mais no varejo](https://limbersoftware.com.br/blog/cross-merchandising-no-varejo/) (<https://limbersoftware.com.br/blog/cross-merchandising-no-varejo/>).



Calendário Varejo: Junho

Festa Junina - Pode ocorrer em qualquer data do mês de junho

- Realizar promoções de itens e produtos típicos desta data, como camisas xadrez no setor de moda e vestimenta e comidas típicas em mercados e outras empresas que vendem alimentos
- Decorar sua loja para atrair visualmente seus clientes
- Criar ações de marketing e promover suas ofertas e promoções nas redes sociais

05 - Dia Mundial do Meio Ambiente

- Realizar campanhas de marketing e ações de conscientização do público

12 - Dia dos namorados

- Realizar promoções de itens e produtos para dia dos namorados
- Oferecer promoções de pague 1 e leve 2
- Preparar pacotes de produtos para dia dos namorados

15 - Dia Mundial do Doador de Sangue

- Criar campanhas para clientes que apresentarem comprovante de doação ganham descontos ou outros benefícios
- Conscientizar seus clientes por meio de postagens em suas redes sociais

Início do Inverno - Ocorre por volta do dia 21

- Promover itens de consumo desta época do ano, renovando os estoques de moda e vestimentas e realizando promoções e ações de marketing para a nova linha
- Realizar liquidações e queima de estoque dos itens de Outono

30 - Dia de São João

- Destacar novamente os produtos de consumo típicos de festas juninas

Sugestão mensal:

o mês de Junho é marcado por muitas ações que podem ser realizadas para aumentar seu número de vendas, portanto, você também pode utilizar esse mês para investir em campanhas que aumentem sua base de clientes.

A melhor maneira de fazer isso com toda certeza é com o marketing, principalmente o digital. Dessa maneira, procure investir em campanhas e ações de sucesso em seus canais de comunicação.

Leia mais: [Marketing Digital para pequenas empresas](https://limbersoftware.com.br/blog/marketing-digital-para-pequenas-empresas/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/marketing-digital-para-pequenas-empresas/>).



Calendário Varejo: Julho

15 - Dia dos Homens

- Criar uma segmentação de homens em sua base de clientes e analisar os produtos mais consumidos para criar promoções e ofertas

20 - Dia do Amigo

- Realizar campanhas criativas e que reforcem seu relacionamento com os clientes
- Oferecer promoções de pague 1 e leve 2
- Preparar pacotes de produtos para o dia do amigo

26 - Dia dos Avós

- Realizar ofertas e promoções em kits de produtos para avós (kit churrasqueiro, kit modernos, kit avós de primeira viagem, entre outros)
- Criar campanhas emotivas e que levem a sentimentos positivos e marcantes nas redes sociais e outros canais de comunicação

28 - Dia do Agricultor

- Realizar postagens para homenagear seus clientes agricultores
- Realizar ofertas e promoções de produtos no setor agropecuário

Leia mais: [Como ter mais vendas no varejo: dicas fundamentais!](#)

Leia mais: [Como ter mais vendas no agronegócio: dicas fundamentais.](https://limbersoftware.com.br/blog/gerenciamento-de-vendas-para-o-agronegocio/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/gerenciamento-de-vendas-para-o-agronegocio/>).

Sugestão mensal:

O mês de Julho não possui feriados tão fortes como os outros meses, portanto, é importante investir em ações de atração e fidelização de clientes em marketing e vendas.

Além disso, promova as datas comemorativas deste mês antecipadamente nas redes sociais, já que muitos clientes não as conhecem.

Leia mais: [5 Estratégias para melhorar a experiência do cliente](https://limbersoftware.com.br/blog/5-estrategias-para-melhorar-a-experiencia-do-cliente/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/5-estrategias-para-melhorar-a-experiencia-do-cliente/>).



Calendário Varejo: Agosto

Dia dos Pais - Segundo domingo de agosto

- Criar uma segmentação de homens em sua base de clientes e analisar os produtos mais consumidos para criar promoções e ofertas
- Criar ações de marketing e vendas com tom emotivo para atrair clientes
- Investir em campanhas de divulgação em suas redes sociais e canais de comunicação

15 - Dia dos Solteiros

10 - DIA DO SOLTEIRO

- Realizar ações de engajamento nas redes sociais com postagens descontraídas e divertidas
- Criar opções de combos e kits de produtos para os solteiros

Sugestão mensal:

o mês de Agosto é um dos meses que antecede uma das datas mais importantes para o mercado varejista, a Black Friday. Portanto, se você ainda não começou a elaborar e efetuar ações de relacionamento para reter clientes e fidelizá-los, esse é o momento.

Quanto mais clientes você tiver em sua base de dados, você conseguirá atrair um número maior de consumidores para a melhor época do varejo: o fim de ano (Black Friday, Natal e Ano Novo).



Calendário Varejo: Setembro

07 - Independência do Brasil

- Realizar ofertas e promoções em itens e produtos como bandeiras, camisetas da seleção brasileira, entre outros, já que este ano contaremos com a Copa do Mundo e essa é outra excelente oportunidade para instigar o espírito torcedor nos clientes

15 - Dia do Cliente

- Realizar promoções e ofertas especiais para seus clientes fidelizados

- Engajar com seu público pelos seus meios de comunicação por meio de sorteios e outras estratégias, a fim de parabenizar pelo dia do cliente
- Reativar clientes inativos enviando ofertas que fazem sentido para eles por meio da segmentação de base

Início da Primavera - Por volta do dia 20 de Setembro

- Promover itens de consumo desta época do ano, renovando os estoques de moda e vestimentas e realizando promoções e ações de marketing para a nova linha
- Realizar liquidações e queima de estoque dos itens de Inverno

Leia mais: [Varejo: por que demanda e estoque precisam andar alinhados?](https://limbersoftware.com.br/blog/demanda-e-estoque-alinhados/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/demanda-e-estoque-alinhados/>).

Sugestão mensal:

Este mês também é marcado pelo Setembro Amarelo, campanha que procura a prevenção e a conscientização da população sobre o suicídio.

É de extrema necessidade que seu negócio também participe desta causa nobre, seja com posts em redes sociais, blogs informativos e com a conscientização em sua equipe de trabalho.

Leia mais: [Como fidelizar clientes no varejo?](https://limbersoftware.com.br/blog/fidelizar-clientes-no-varejo/)

(<https://limbersoftware.com.br/blog/fidelizar-clientes-no-varejo/>).



Calendário Varejo: Outubro

12 - Dia das Crianças

- Realizar promoções e ofertas especiais para o público infantil
- Aproveitar a aproximação por relacionamento, criando espaço infantil em sua loja, como por cama elástica no estacionamento, piscina de bolinhas, brinquedos, entre outros

29 - Dia Nacional do Livro

- Dar promoções e ofertas em livros, óticas e outros itens de leitura, principalmente para o público infanto-juvenil
- Realizar campanhas de doação de livros para outras instituições, como ONGs e escolas de sua região

31 - Halloween

- Decorar a loja e permitir que os funcionários venham fantasiados, dando um ar mais "informal" e descontraído para o dia
- Realizar ações que atraiam clientes para sua loja, como ofertas relâmpago ao longo do dia

Sugestão mensal:

Este mês também é marcado pelo Outubro Rosa, campanha que procura a prevenção e a conscientização de doenças como o câncer de mama.

Também é de extrema necessidade que sua empresa participe desta causa, com ações em suas redes sociais e incentivando suas funcionárias a realizarem os exames de prevenção.

Esse tipo de ação aproxima sua empresa de seus consumidores e também pode ajudar a fidelizar seus clientes

Leia mais: [Sistema para Varejo: Como a tecnologia pode ajudar?](https://limbersoftware.com.br/blog/tecnologia-sistema-varejo/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/tecnologia-sistema-varejo/>).





Calendário Varejo: Novembro

20 - Dia da Consciência Negra

- Posicionar-se em frente ao assunto em suas redes sociais, apoiando a causa e enaltecendo a importância da cultura negra em nosso país, assim como relembrar a origem desta data

29 - Black Friday

- Realizar promoções e ofertas nos mais diversos itens e setores
- Investir em promoções e ofertas das tendências de consumo no momento
- Investigar ações e estratégias passadas da Black Friday para ver o que funcionou e o que precisa ser melhorado
- Realizar campanhas de marketing nos mais variados canais de comunicação que seu público-alvo se encontra para atrair o maior número de clientes possíveis
- Oferecer frete grátis ou outros serviços para compras acima de determinado valor
- Divulgar em suas redes sociais e meios de comunicação as principais ofertas e promoções do dia em sua loja

Leia mais: [Varejo na Black Friday: como vender mais?](https://limbersoftware.com.br/blog/varejo-black-friday-como-vender-mais/) (<https://limbersoftware.com.br/blog/varejo-black-friday-como-vender-mais/>).

Sugestão mensal:

É importante lembrar que o e-commerce vem crescendo cada vez mais todos os anos. Hoje em dia, por exemplo, segundo dados apontados pela NZN Intelligence, 74% das pessoas preferem realizar compras online

(<https://www.terra.com.br/noticias/74-dos-consumidores-preferem-comprar-online-aponta-estudo,6c387f97875932c6238dc29e7c31617bp2ymgpmd.html>).

Dessa maneira, se sua empresa ainda não investe em canais de venda online, você já está atrasado.

Além disso, assim como no Outubro Rosa, o Novembro Azul também é uma importante data de conscientização e prevenção a doenças como o câncer de próstata, por conta disso, promova ações de conscientização nas redes sociais e influencie seus funcionários a realizarem exames preventivos e de rotina.

Leia mais: [Como vender online sem e-commerce](https://limbersoftware.com.br/blog/vendas-online-sem-e-commerce/)

(<https://limbersoftware.com.br/blog/vendas-online-sem-e-commerce/>).



Calendário Varejo: Dezembro

08 - Dia da Família

- Realizar ações em suas redes sociais e demais canais de comunicação, parabenizando as famílias de seus clientes e a família de sua empresa (seus funcionários, fornecedores, clientes, entre outros)
- Criar ofertas e promoções de itens e produtos para uso familiar
- Criar combos e kits de vendas casadas para toda a família

Início do Verão - Por volta do dia 21

- Promover itens de consumo desta época do ano (protetor solar, óculos de sol, etc), renovando os estoques de moda e vestimentas e realizando promoções e ações de marketing para a nova linha
- Realizar liquidações e queima de estoque dos itens de Primavera

25 - Natal

- Manter uma equipe engajada e pró-ativa, que entenda que nessa época do ano as vendas costumam ser bem maiores do que o normal
- Comunicar-se com seus consumidores por todos os canais de comunicação em que estão presentes em relação ao horário de funcionamento e promoções e ofertas
- Realizar ofertas e promoções de itens natalinos e outros produtos mais consumidos como presente e direcionar para os clientes certos
- Aproveitar suas redes sociais para engajar com seus clientes (postando receitas natalinas, e outras curiosidades e informações da época)

31 - Réveillon

- Engajar em suas redes sociais desejando boas festas para seus clientes
- Aplicar ações e estratégias de fidelização, como “recompensa” para os clientes que compraram em sua loja durante o ano

Sugestão mensal:

Inicie suas ações de marketing e comunicação do Natal já no início do mês, além disso, decore sua loja para atrair visualmente seus clientes e tornar seu ambiente mais agradável.

Além disso, o mês de Dezembro também é um mês de planejamento, ou seja, é nele que você deve começar a definir seus objetivos e metas para 2023 e como sua empresa vai alcançá-los.

Leia mais: [Como aplicar o funil de vendas no seu negócio?](https://limbersoftware.com.br/blog/funil-de-vendas/)
(<https://limbersoftware.com.br/blog/funil-de-vendas/>).

Bônus: venda ainda mais!

Outra estratégia para vender ainda mais no varejo em qualquer época do ano é contar com um **sistema ERP de alta performance**, como o **Limber GO** (<https://limbersoftware.com.br/limber-go/>), para integrar e automatizar processos em um único lugar, organizar todas as informações de seu estabelecimento e cumprir a legislação de maneira fácil.

Com o **Limber GO**, você conta com uma gestão fácil e descomplicada, total controle financeiro e de estoque e ainda com um módulo caixa PDV para tornar suas vendas ainda mais ágeis (<https://limbersoftware.com.br/blog/gestao-de-pdv-entenda-a-importancia-e-como-fazer-uma-gestao-eficaz/>).

Quer saber como vender muito mais em sua loja varejista? Conheça o Limber GO:

The advertisement is a dark-themed graphic. On the left, the 'Limber SOFTWARE' logo is at the top. Below it, the text 'Limber GO' is prominently displayed in a large, white, sans-serif font. Underneath, a smaller white font reads 'Tecnologia, integração, organização e mais vendas em sua gestão empresarial.' At the bottom left, there is an orange rounded rectangular button with the white text 'Conheça o Limber GO →'. On the right side, a woman with long brown hair, wearing a grey blazer over a white top, is smiling and holding a white tablet. She is set against a bright orange rounded square background, which is itself centered within a larger, faint purple circular graphic on the dark background.

Limber
SOFTWARE

Limber GO

Tecnologia, integração,
organização e mais vendas
em sua gestão empresarial.

Conheça o Limber GO →

(<https://limbersoftware.com.br/limber-go/>)