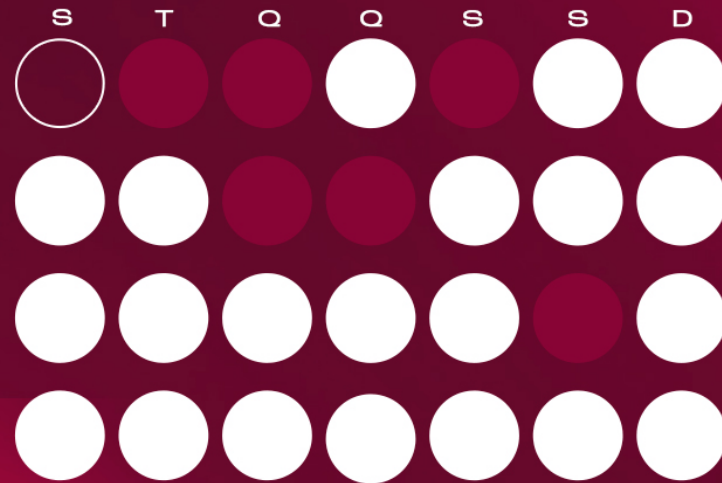


Calendário Comercial de 2025

Data importantes
para faturar no
e-commerce.

Metas 2025
Marketing

JANEIRO ▾



Progresso



Boas vindas ao Calendário Comercial de 2025

Este material foi elaborado com muito cuidado, reunindo as principais datas do calendário que mais impactam o varejo. Cada data foi selecionada para ajudá-lo a identificar as melhores oportunidades de vendas ao longo do ano.

Esteja ciente de que nem todas as datas podem ser relevantes para o seu nicho de mercado. Por isso, é importante conhecer bem o seu público e desenvolver estratégias adaptadas para cada campanha.

Tudo entendido até aqui? Agora, vamos ao que interessa! Abaixo, você encontrará uma lista das datas mais importantes de 2025, acompanhadas de dicas úteis para potencializar suas vendas.

Prepare-se para um ano cheio de oportunidades!

Legenda



Feriado



Possibilita ações de Marketing



Importante para o e-commerce



Feriado



Súmarío

Janeiro	04
Fevereiro	06
Março	08
Abril	10
Maio	12
Junho	14
Julho	16
Agosto	18
Setembro	20
Outubro	22
Novembro	24
Dezembro	26
Sobre a Gape Company	28



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	

 Feriado

 Possibilita ações de Marketing

 Importante para o e-commerce

 Ponto facultativo

Janeiro

Janeiro de 2025 é o momento ideal para reacender a conexão com seus clientes e desejar-lhes um ótimo início de ano. Essa é a oportunidade perfeita para fortalecer — ou para criar, se você ainda não tiver — um, oferecendo pontos extras nas primeiras compras de 2025 ou para compras ao longo do mês de janeiro.

			
1 ANO NOVO	7 DIA DO LEITOR	26 DIA DA GULA	30 DIA DA SAUDE

1 Ano Novo

No início do ano, muitos estão focados em metas e novos hábitos. Sabendo disso, uma ótima estratégia para impulsionar suas vendas já na primeira semana de 2025 é **oferecer descontos em produtos que apoiem as resoluções de Ano Novo**. Considere promoções em itens como produtos fitness, materiais de organização, livros de desenvolvimento pessoal, agendas, planners e outros artigos que incentivem esse novo começo.

30 Dia da Saudade

No Dia da Saudade, **aproveite para fortalecer a conexão com seus clientes leais**, oferecendo um cupom especial que celebra esse vínculo em 2025. Da mesma forma, pode ser válido trabalhar estratégias de **remarketing** para reengajar aqueles que visitaram sua loja recentemente, mas não finalizaram suas compras, com lembretes personalizados e descontos exclusivos.

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	

 Feriado

 Possibilita ações de Marketing

 Importante para o e-commerce

 Ponto facultativo

Fevereiro

Fevereiro é o mês perfeito **para criar um aquecimento nas vendas**, enquanto todos aguardam o Carnaval de março. Aproveite esse período para oferecer condições especiais que ajudem a aliviar o orçamento dos clientes, que ainda podem estar lidando com despesas como IPVA e IPTU. Experimente descontos por tempo limitado, parcelamentos facilitados ou até mesmo ofertas exclusivas para compras no mês.



10
VOLTA ÀS AULAS



14
DIA DE SÃO VALENTIM
(VALENTINE'S DAY)



26
DIA DO ESPORTISTA

10 Volta às Aulas

Fevereiro **marca o início do ano letivo**, e muitos estão em busca de materiais escolares e itens para organizar a rotina. Aproveite essa oportunidade para oferecer descontos em cadernos, mochilas, planners, livros e outros produtos que facilitem o retorno às aulas.

Além disso, que tal criar kits promocionais que unam itens essenciais para estudantes de todas as idades?

14 Dia de São Valentim

Em fevereiro, o Dia de São Valentim é a chance ideal para os lojistas encantarem os clientes com sugestões de presentes únicos e ofertas que exaltem o amor e a conexão. Para aproveitar a data, considere criar promoções que incentivem a compra de itens em pares, oferecendo descontos especiais para presentes combinados.

Por fim, personalizações e brindes exclusivos para o Valentine's Day podem transformar cada compra em uma experiência marcante.

Março

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					

 Feriado

 Possibilita ações de Marketing

 Importante para o e-commerce

 Ponto facultativo

Com a chegada de março e o Carnaval à vista, **sua loja virtual tem a oportunidade de brilhar em meio à folia.** Este é o momento perfeito para criar campanhas vibrantes que celebrem a festa e atraiam a atenção dos consumidores.

Sabendo disso, invista em ofertas temáticas, como descontos em produtos de verão, fantasias e acessórios carnavalescos, e não se esqueça de explorar as redes sociais com conteúdo que engaje seu público.

3 E 4 CARNAVAL	14 QUARTA-FEIRA DE CINZAS	8 DIA DA MULHER
15 DIA DO CONSUMIDOR	17 DIA DE SÃO PATRÍCIO	20 INÍCIO DO OUTONO

3 E 4 CARNAVAL

Março de 2025 traz a animação do Carnaval, e seu e-commerce tem uma excelente oportunidade de aproveitar essa festa. Nessa linha, se fizer sentido dentro do seu nicho de mercado, ofereça promoções irresistíveis em produtos que celebram a folia, como fantasias, acessórios, itens de decoração e até produtos de beleza para quem quer brilhar nos bloquinhos.

8 DIA DA MULHER

Março também é o mês em que celebramos o Dia Internacional da Mulher, uma oportunidade poderosa para reconhecer e valorizar suas clientes. Sabendo disso, crie uma (ou mais) campanha especial com descontos em produtos voltados para o público feminino, como moda, beleza, e bem-estar.

E, se você quiser mostrar que o seu e-commerce é realmente engajado, ao comunicar suas ações, crie uma mensagem autêntica que celebre as conquistas das mulheres ✨ e demonstre o compromisso da sua marca com a causa.

15 DIA DO CONSUMIDOR

O Dia do Consumidor é uma data estratégica que não pode passar em branco. Isso porque, segundo a pesquisa do NuvemCommerce 2024, 20,78% dos lojistas investiram em ações para essa comemoração em 2023, tornando-a a data com mais iniciativas entre os donos de negócios digitais.

Com essa informação em mãos, considere seguir essa tendência e presenteie seus clientes com brindes ✨ em compras realizadas nesse dia.

Abril

Abril de 2025 promete ser um mês vibrante para o comércio, especialmente com a Páscoa trazendo uma onda de oportunidades para os lojistas. Em vez de enfrentar quedas nas vendas, que geralmente acontecem neste mês, você pode aproveitar as celebrações e impulsionar as vendas com promoções temáticas e ofertas irresistíveis.

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			



Feriado



Possibilita ações de Marketing



Importante para o e-commerce



Ponto facultativo

1 DIA DA MENTIRA	14 DIA MUNDIAL DO CAFÉ	18 SEXTA-FEIRA SANTA
20 DOMINGO DE PASCOA	21 DIA DE TIRADENTES	28 DIA DO FRETE GRÁTIS

20 PÁSCOA

A Páscoa pode ser a oportunidade perfeita para engajar e encantar seus clientes com ofertas chamativas. Com isso em mente, aposte em combos de chocolates, decoração temática e sugestões de presentes criativos.

Da mesma maneira, busque criar experiências marcantes, como cestas personalizadas, e promova campanhas nas redes sociais que aumentem o engajamento das suas mídias, como também do seu e-commerce.

20 DIA DO FRETE GRÁTIS

Com a chegada do Dia do Frete Grátis, sua loja tem uma chance imperdível de resgatar clientes que podem ter abandonado suas compras anteriormente. De acordo com o NuvemCommerce 2024, 42% dos lojistas destacaram o frete grátis como a estratégia mais eficaz para atrair e fidelizar clientes.

Para aproveitar essa tendência, ofereça isenção de frete em compras acima de um determinado valor, o que não só incentiva os consumidores a adicionar mais itens ao carrinho, mas também aumenta o ticket médio.

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			

 Feriado

 Possibilita ações de Marketing

 Importante para o e-commerce

 Ponto facultativo

Maio

Maio pode ser um mês repleto de oportunidades para o seu e-commerce, basta você usar as estratégias corretas. Por exemplo, com o Dia das Mães à vista, essa pode ser a hora de impulsionar suas vendas com promoções que celebram essa data tão especial.

Além disso, o Dia do Orgulho Nerd oferece uma chance de engajar um público apaixonado, permitindo que você diversifique suas ofertas.

			
1 DIA DO TRABALHO	8 DIA DO TURISMO	11 DIA DAS MÃES	11 DIA DO ORGULHO NERD

11 DIA DAS MÃES

O Dia das Mães é uma oportunidade de ouro para os e-commerces. Sabendo disso, quando for criar sua estratégia para esta data comemorativa, comece por segmentar sua base de clientes e enviar recomendações personalizadas, alinhadas aos interesses de cada mãe.

Além disso, com base nos interesses e necessidades do público do seu negócio, crie pacotes especiais de produtos que combinam itens populares, como perfumes com skincare ou maquiagem, como também itens de bem-estar, decoração, entre outros.

25 ORGULHO NERD

O Dia do Orgulho Nerd é uma excelente ocasião para conquistar um público fiel e engajado. Para isso, elabore uma coleção exclusiva que destaque produtos icônicos, como camisetas de séries e quadrinhos, ou itens de decoração geek.

Da mesma forma, busque explorar o humor e a criatividade nas suas campanhas, utilizando memes e referências que ressoem com a cultura nerd.

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					



Feriado



Possibilita ações de Marketing



Importante para o e-commerce



Ponto facultativo

Junho

Junho é um mês cheio de oportunidades para o e-commerce, com datas que inspiram o consumo e **criam um clima de celebração**. Lojas de presentes criativos, itens personalizados e experiências compartilhadas têm grande apelo, além de produtos que valorizam a individualidade e a diversidade.

Em nichos específicos, promoções criativas e ofertas que combinam diferentes produtos podem atrair mais clientes e reforçar sua marca.

5 DIA MUNDIAL DO MEIO AMBIENTE	12 DIA DOS NAMORADOS	19 CORPUS CHRISTI
21 INÍCIO DO INVERNO	24 DIA DE SÃO JOÃO	28 DIA DO ORGULHO LGBTQIAP+

12 DIA DOS NAMORADOS

O Dia dos Namorados é a oportunidade ideal para promover produtos que celebrem o amor em todas as suas formas. Crie kits personalizados ou experiências, como caixas de presentes ou combos para momentos especiais.

Da mesma forma, ofereça descontos progressivos para estimular compras combinadas. Combinado a isso, nas redes sociais, valorize o vínculo e a conexão, criando campanhas que incentivem o engajamento nos seus perfis.

28 DIA DO ORGULHO LGBTQIAP+

Apoiar a causa LGBTQIAP+ deve ser um compromisso contínuo. Em junho, campanhas que celebrem a diversidade podem ser um ótimo ponto de partida, mas o mais importante é adotar ações consistentes durante o ano todo. Por meio de produtos inclusivos, mensagens de apoio e parcerias com organizações, seu e-commerce pode demonstrar autenticidade e respeito.

Agora mais do que nunca os clientes querem marcas que estejam ao lado deles sempre, não apenas em momentos pontuais.

Julho

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		

-  Feriado
-  Possibilita ações de Marketing
-  Importante para o e-commerce
-  Ponto facultativo

Com o início do segundo semestre, o e-commerce entra em um ritmo mais calmo, mas as férias de julho e outras datas pontuais trazem boas oportunidades para vendas. Esse pode ser o momento ideal para explorar categorias como brinquedos, jogos e produtos de entretenimento que garantam diversão em casa.

Ofertas para as férias, combos promocionais e opções de frete rápido podem atrair famílias em busca de atividades em conjunto.

7 DIA MUNDIAL DO CHOCOLATE	10 DIA MUNDIAL DA PIZZA	13 DIA MUNDIAL DO ROCK
20 DIA DOS AMIGOS	24 DIA DOS AVÓS	28 DIA MUNDIAL DO ORGASMO

26 DIA DOS AVÓS

Cada vez mais o Dia dos Avós tem se mostrado uma ótima oportunidade para campanhas que valorizam o carinho entre gerações. Por isso, considere produtos que possam agradar ✕ os avós, como kits de autocuidado, itens personalizados e presentes que transmitam afeto. Para tornar a experiência ✕ ainda mais especial, incentive os clientes a compartilharem mensagens ou fotos com seus avós.

Assim, você pode criar um carrossel de fotos no seu Instagram ou inseri-las em um banner no seu site. Como resultado, você pode fortalecer a conexão entre sua marca e os consumidores.



Agosto

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						

-  Feriado
-  Possibilita ações de Marketing
-  Importante para o e-commerce
-  Ponto facultativo

Agosto pode ser um mês desafiador para o e-commerce, mas, com as estratégias certas, é possível manter as vendas aquecidas. Aproveite o Dia dos Pais com boas ofertas e crie combos de produtos que facilitem a escolha do presente ideal.

Para manter o engajamento ao longo do mês, explore outras datas e temas, como autocuidado, inverno e até promoções de “meio de mês”, incentivando compras fora das datas tradicionais e mantendo a sua marca presente na rotina dos clientes.

		
10 DIA DOS PAIS	11 DIA DO ESTUDANTE	15 DIA DOS SOLTEIROS

10 DIA DOS PAIS

O Dia dos Pais é um momento para celebrar a paternidade ☑ em suas diversas formas, reconhecendo que nem todos têm ☑ a presença física dos pais ou uma figura paterna tradicional.

Para tornar a data mais inclusiva, aposte em campanhas ☑ que valorizem todos os tipos de laços familiares e homenagens que se estendem a pais biológicos, adotivos, padrastos ☑ e figuras de apoio. Essa abordagem sensível demonstra respeito, oferecendo presentes que celebram a história e o afeto, tornando a ocasião significativa para todos os clientes.

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				

- Feriado
- Possibilita ações de Marketing
- Importante para o e-commerce
- Ponto facultativo

Setembro

Setembro é um mês de baixa sazonalidade, mas, com criatividade, ele pode trazer boas oportunidades para o e-commerce. Aproveite datas menos exploradas para oferecer ações exclusivas e fidelizar seu público.

Campanhas de primavera também podem atrair clientes, principalmente em categorias como moda, beleza e casa, criando um clima de renovação e incentivando novas compras.

5 DIA DOS IRMÃOS	11 DIA DA INDEPENDÊNCIA DO BRASIL	15 DIA DO CLIENTE	22 INÍCIO DA PRIMAVERA
---------------------	--------------------------------------	----------------------	---------------------------

7 DIA DA INDEPENDÊNCIA DO BRASIL

O Dia da Independência pode ser uma oportunidade estratégica para valorizar o que é nacional. Nesse sentido, busque destacar produtos de fabricação local, edições limitadas ou combos especiais que homenageiem a cultura brasileira.

Essa abordagem, além de gerar valor, reforça a importância de apoiar negócios do próprio país, incentivando os clientes a se conectarem com a marca de maneira mais autêntica.

15 DIA DO CLIENTE

Existe um momento ideal para retribuir a confiança e fidelidade dos consumidores? O Dia do Cliente pode ser uma oportunidade. Nesta data, vale a pena criar ofertas exclusivas, como cupons de desconto, brindes em pedidos ou um frete especial para quem já é cliente fiel do seu negócio.

Demonstrar apreço por quem apoia a sua marca é uma maneira poderosa de fortalecer os laços e incentivar novas compras, fazendo cada cliente se sentir especial.

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	

- Feriado
- Possibilita ações de Marketing
- Importante para o e-commerce
- Ponto facultativo

Outubro

Outubro marca o início de um trimestre repleto de oportunidades para o e-commerce, à medida que nos aproximamos de uma das épocas mais movimentadas do ano. Com a aproximação do Halloween e outras datas comemorativas, este mês pode ser útil para lançar campanhas estratégicas que captem a atenção dos clientes.

 4 DIA DOS ANIMAIS	 12 DIA DAS CRIANÇAS	 12 NOSSA SENHORA APARECIDA
 15 DIA DOS PROFESSORES	 29 DIA DO LIVRO	 31 DIA DAS BRUXAS

12 DIA DAS CRIANÇAS E DE NOSSA SENHORA APARECIDA

Não dá para negar que Outubro é um mês repleto de significado, começando com o Dia das Crianças e a celebração de Nossa Senhora Aparecida, que trazem ótimas oportunidades para o e-commerce.

Para o Dia das Crianças, aproveite para lançar promoções em brinquedos, roupas e acessórios que ressoem com os mais jovens. Para isso, pesquise as tendências do momento para essa faixa-etária. Já para o Dia de Nossa Senhora, considere ações que promovam o sentimento de gratidão e amor.

31 DIA DAS BRUXAS (HALLOWEEN)

O Halloween está ganhando cada vez mais espaço no Brasil, tornando-se uma data atraente para os empreendedores. De acordo com dados da pesquisa, em 2024, pequenas e médias empresas online venderam 19 mil produtos em Outubro, registrando um impressionante aumento de 34% em relação ao ano anterior, com um faturamento de R\$ 948 mil.

Esse crescimento demonstra que investir em ações de Halloween, como fantasias, decorações e guloseimas tem um grande potencial para impulsionar as vendas.

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						



Feriado



Possibilita ações de Marketing



Importante para o e-commerce



Ponto facultativo

Novembro

Novembro é um mês dinâmico e decisivo para o e-commerce, marcando o início das grandes movimentações de final de ano. Com a no horizonte, é importante que os negócios digitais comecem a aplicar suas estratégias, preparando ofertas que atraiam a atenção dos consumidores.

1 DIA DO VEGANISMO	2 DIA DE FINADOS	15 PROCLAMAÇÃO DA REPÚBLICA
19 DIA INTERNACIONAL DO HOMEM	20 DIA DA CONCIÊNCIA NEGRA	28 BLACK FRIDAY

28 BLACK FRIDAY

A Black Friday é um evento **extremamente relevante para o e-commerce** e exige um planejamento estratégico detalhado. Este é o momento de preparar seu estoque com antecedência, garantindo que seus produtos mais procurados estejam disponíveis, além de liquidar aqueles que já estão parados.

Por isso, ofereça descontos atrativos, mas sempre com cuidado para não comprometer a margem de lucro. Além disso, lembre-se de que os consumidores estão cada vez mais atentos e desconfiam de falsas ofertas, então **seja transparente e honesto em sua comunicação**.

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			



Feriado



Possibilita ações de Marketing



Importante para o e-commerce



Ponto facultativo

Dezembro

Dezembro é o mês de fechamento do ano e traz uma série de oportunidades para os lojistas. Com o verão chegando, as férias escolares e a segunda parcela do 13º salário, o poder de compra dos consumidores cresce significativamente.

Sendo assim, se o Natal e o Réveillon são períodos de alta demanda para o seu negócio, é indispensável se preparar para esse pico, com estoques bem ajustados e uma equipe treinada para lidar com o aumento do movimento.

1
DIA DO VEGANISMO



2
DIA DE
FINADOS

15
PROCLAMAÇÃO
DA REPÚBLICA



1

CYBER MONDAY

A Cyber Monday é uma extensão da Black Friday, focada em ofertas exclusivas para compras online na segunda-feira seguinte à Black Friday. Essa é uma oportunidade valiosa para os e-commerces atraírem clientes que perderam as promoções da Black Friday.

Por isso, para maximizar as vendas, invista em marketing digital e crie campanhas de e-mail com descontos especiais. Da mesma forma, oferecer frete grátis ou prazos de entrega diferenciados pode ser um grande atrativo para os consumidores.

25

NATAL

O Natal é um dos períodos mais lucrativos para o varejo, com os consumidores buscando presentes para amigos e familiares. Por isso, aproveite para criar categorias especiais em sua loja, como “Presentes para Ela”, “Presentes para Ele” e “Para as Crianças”, facilitando a busca.

Essa também é uma ótima ocasião para ações promocionais, como embalagens para presente ou brindes em compras acima de um determinado valor.

31

REVEILLON

O Réveillon é uma oportunidade para o e-commerce alavancar vendas de produtos relacionados a festas e celebrações, como roupas, acessórios e itens decorativos. Para isso, crie promoções que incentivem os consumidores a se prepararem para a festa de ano novo, como pacotes de ofertas ou descontos em produtos que complementam a comemoração.



JUNTE-SE A MILHARES DE E-COMMERCE E TENHA ROI DE VERDADE!

Somos especialistas em escalar seu e-commerce com estratégias e alta conversão focadas em resultados reais. 5 anos de experiência, R\$80 milhões faturados e mais de 150 clientes atendidos.

✉ Email: contato@gapecompany.com

📞 WhatsApp: +55 11 95776-4000

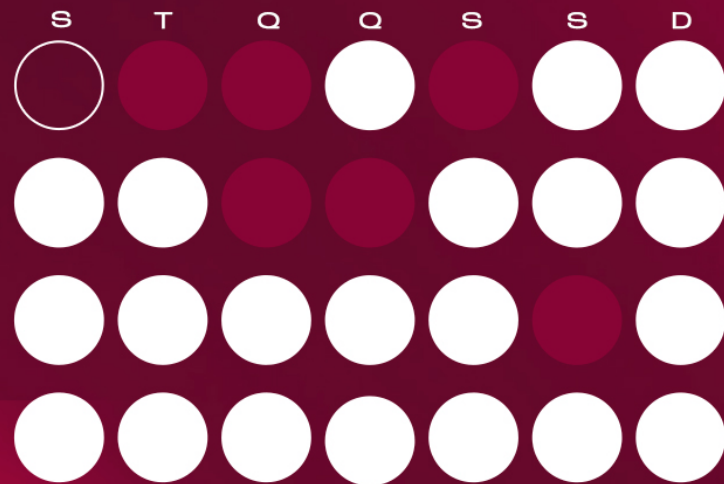
📷 Instagram: [gapecompany](https://www.instagram.com/gapecompany)



Data importantes
para faturar no
e-commerce.

Metas 2025
Marketing

JANEIRO v



Progresso