

Planeje seu ano com  
antecedência e aproveite  
o melhor de cada data

# CALENDÁRIO SAZONAL

Como se planejar para  
vender mais em 2023

## JANEIRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	01	02	03	04	05

## FEVEREIRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
30	31	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12

## MARÇO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
27	28	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09

## ABRIL

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
01	02	03	04	05	06	07

## MAIO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11

## JUNHO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
29	30	31	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	01	02
03	04	05	06	07	08	09

## JULHO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
26	27	28	29	30	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	01	02	03	04	05	06

## AGOSTO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
31	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10

## SETEMBRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	01
02	03	04	05	06	07	08

## OUTUBRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
25	26	27	28	29	30	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	01	02	03	04	05

## NOVEMBRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
30	31	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10

## DEZEMBRO

SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB	DOM
27	28	29	30	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31
01	02	03	04	05	06	07



INSIDE  
digital

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

## Chegamos em 2023 e é hora de se organizar para começar a definir os objetivos e metas para este novo ano.

Você já ouviu falar em **Calendário Sazonal**? Trata-se de uma das ferramentas mais utilizadas nos setores de marketing e vendas, afinal, registra pontos importantes, datas especiais e eventos, sendo essencial para que as marcas consigam promover produtos e/ou serviços.

Contudo, é comum nos depararmos com essas datas sendo aproveitadas por meio de campanhas nas redes sociais, impulsionando ainda mais as compras.

Além de se atentar às muitas tendências, alguns processos acabam sendo fundamentais para que seja construída uma boa relação de planejamento de vendas para o ano em questão. Com isso, é superimportante:

- definir os objetivos da empresa;
- fazer uma análise de todo o histórico de venda;
- ter preestabelecido os indicadores para acompanhar o planejamento de vendas.

Logo, podemos entender que muitas empresas apostam no uso do Calendário Sazonal para melhorar as suas estratégias de marketing e o desenvolvimento de conteúdos e campanhas.

**Sem dúvidas, essa ferramenta é uma verdadeira aliada da sua empresa, auxiliando na promoção de produtos e serviços e, claro, aumentando o seu faturamento.**

## Afinal, qual o papel das datas sazonais para vender mais?

O Calendário Sazonal nada mais é do que um calendário utilizado pelas empresas para aproveitarem algumas das muitas datas comemorativas ao longo do ano. O foco fica na captação de novos clientes e consequente aumento das vendas.

Adotá-lo para um melhor planejamento pode ocasionar inúmeras vantagens, destacando-se as seguintes:

- auxílio para ajudá-lo no conhecimento do público, fazendo com que seja possível saber em qual a data o seu cliente mais se identifica;
- melhorias na interação e engajamento do cliente com a marca, aproximando ambas as partes;
- fortalecimento do branding, aproveitando o momento para conquistar mais visibilidade para a marca;
- aumento das vendas devido as pessoas estarem prontas para gastar e presentear aqueles que compartilham o sentimento de afeto.

Com isso, entende-se que o uso dessa estratégia é fundamental para todos os setores de uma empresa, principalmente marketing e vendas, seja na produção de conteúdos ou registros de alta nas vendas por conta das datas comemorativas.

Lembre-se que, aproveitar as datas sazonais para vender mais, não quer dizer que se deve distribuir promoções e descontos exorbitantes, mas sim posicionar a sua marca no mercado para que o público a procure na hora de realizarem suas compras.

## Fique bem informado!

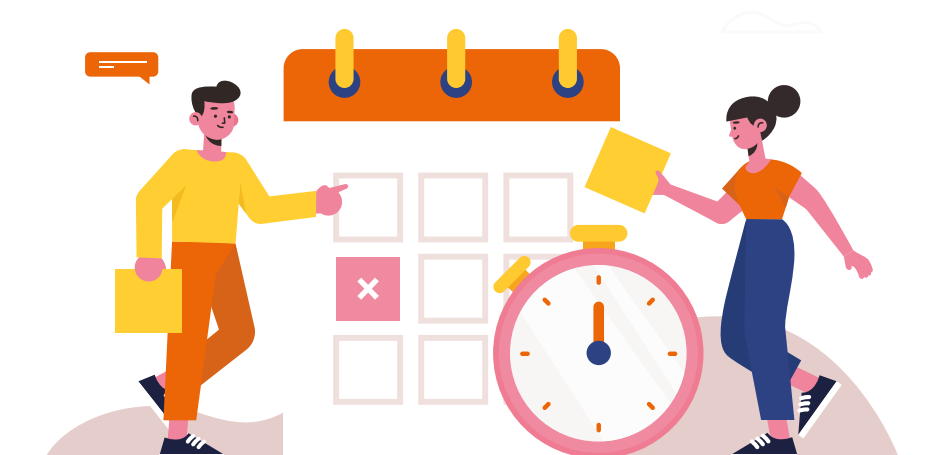
A palavra SAZONAL, refere-se a algum acontecimento em períodos específicos. No comércio, por exemplo, a sazonalidade usa das datas comemorativas para impulsionar a venda de um ou mais produtos. É um termo relativo à estação do ano, ou seja, um período estacional.

## Conheça algumas formas para aproveitar essas datas

As datas sazonais são momentos para comemorar e parabenizar o público, abordando questões relacionadas com o período em questão, aumentando o reconhecimento da sua marca, conquistando novos clientes e melhorando os ganhos de forma significativa.

Entretanto, a maioria dessas datas já são bem conhecidas e, com isso, demandam que todas as ações sejam planejadas antecipadamente.

É possível ir além das conhecidas datas, como Dia do Consumidor, Dia das Mães, Dia dos Pais, Natal e todas as demais. Alguns dias podem não entrar em concordância com o seu nível, fazendo com que a sua escolha seja diferente dos seus concorrentes.

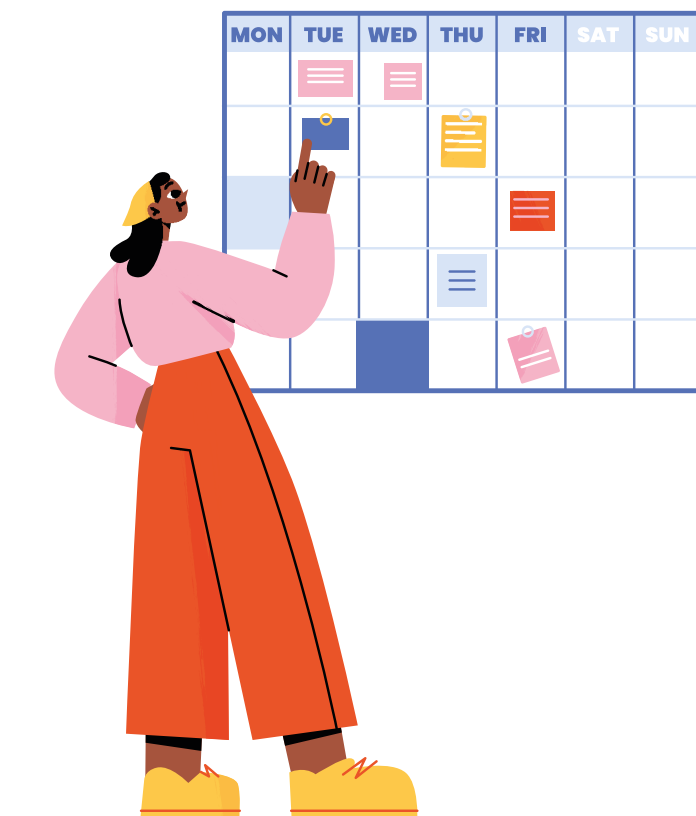


Durante o planejamento, não deixe de considerar as datas mais utilizadas no varejo para melhorar as vendas, como a Black Friday, por exemplo. Afinal, o pilar principal para que as empresas se posicionem em relação às celebrações anuais vão de acordo com as necessidades do público-alvo da sua empresa. A sua campanha deve sempre estar em acordo com o que seu cliente busca.

Após o planejamento, é preciso colocar algumas ideias em prática, tudo para vender mais e se destacar nas suas campanhas sazonais. Confira as principais!

# 01

## Faça uma análise das melhores datas



Seja qual for o mês, praticamente todos os dias são compostos por alguma data comemorativa. Mas, nem todas se enquadram para uma abordagem interessante para as empresas.

Existem ainda as **não oficiais**, criadas para impactar a sua marca e, se celebradas de forma organizada, podem sim fazer parte do seu planejamento. Imagine que para uma lanchonete, o **Dia do Hambúrguer**, por exemplo, pode ser uma ótima oportunidade para atrair novos clientes e fidelizar os antigos. A mesma data já não se aplica a uma loja de sapatos.

# 02

## Não foque apenas nos descontos



É importante ir além, pois mesmo mantendo os descontos, também deverá analisar os indicadores financeiros da sua empresa. Assim, poderá apostar em programas de indicação, premiações relacionadas com a campanha, clubes de vantagens, edições limitadas e kits temáticos.

Uma outra forma de inovar é proporcionar aos seus clientes opções diferenciadas, como ampliamiento do prazo de faturamento, fretes grátis e vouchers personalizados.

# 03

## Divulgue as suas campanhas sazonais

De nada vai adiantar elaborar campanhas para as comemorações, se não destacá-las para que as pessoas procurem sua empresa. A divulgação pode ser realizada com publicidade e estratégias de marketing digital.



Aposte no envio de mensagens via redes sociais, WhatsApp e e-mail marketing, sempre mantendo a sua base de contato por dentro do que está acontecendo. Essa tática pode recuperar clientes inativos, e até mesmo conquistar novos.

# 04

## Prepare seu estoque

É essencial que o estoque esteja preparado para as datas sazonais, tudo porque o fluxo de vendas fica naturalmente maior. Seja loja física ou on-line, nossa dica é que o estoque esteja sempre organizado e pronto para receber novos produtos.

Outro ponto é sempre analisar o fluxo natural do dia a dia na sua empresa, pensando em possíveis expectativas de vendas com base nas promoções que serão realizadas.





# 05

## Aposte em produtos especiais

Fuja do erro de criar promoções para todos os seus produtos. Isso torna a administração mais complexa, podendo, inclusive, retirar o foco dos seus consumidores, deixando-os confusos no momento da decisão de compra.

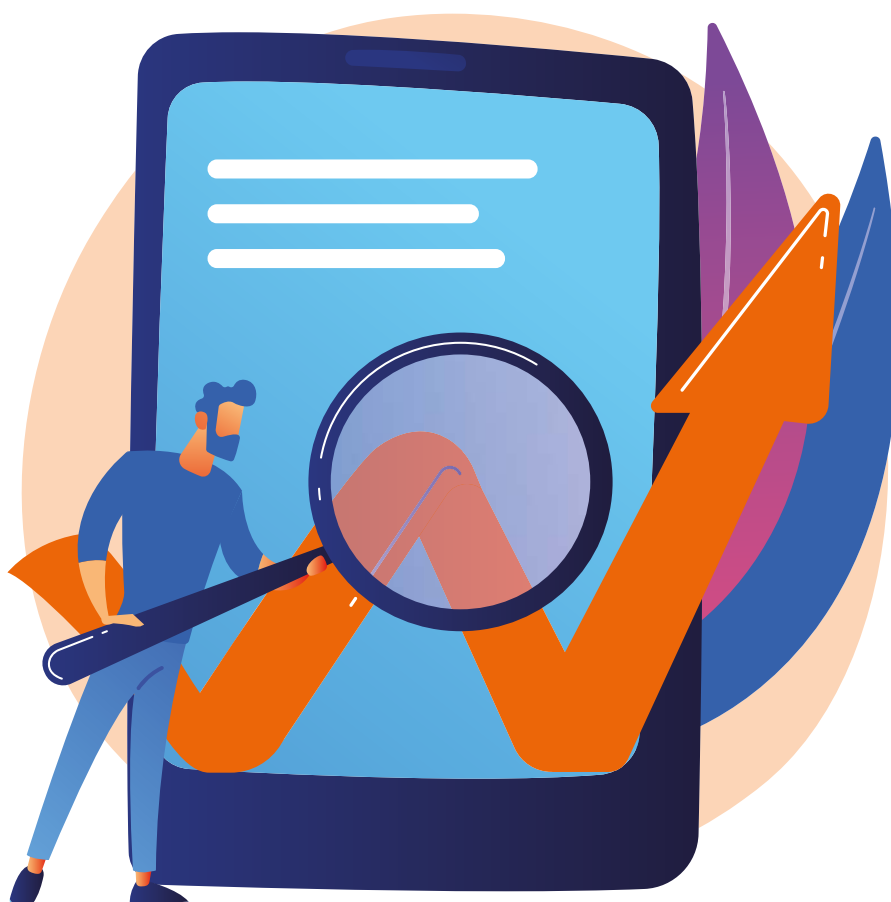


Entenda que é mais vantajoso oferecer descontos em menores quantidades do que liquidar todo o estoque. Não é necessário determinar uma quantidade certa de produtos, mas sim, ter um controle de tudo, principalmente do estoque.

# 06

## Analise os resultados

Por último, e não menos importante, temos as análises dos resultados, uma forma de verificar se as datas escolhidas no Calendário Sazonal obtiveram os resultados esperados.



Faça o uso de métricas para que o desempenho das ações sejam mensurados, tornando mais fácil o entendimento de pontos fortes e fracos para as próximas celebrações.

## Datas importantes para o seu calendário

Nessas datas você encontrará uma completa apresentação daquelas que podem fazer sentido e serem celebradas, tudo de acordo com a sua empresa.

Além disso, destacamos aquelas que, de forma geral, são bem reconhecidas no Brasil e conseqüentemente as mais estratégicas quando o assunto é se planejar e vender mais em 2023.

### Janeiro

1º

**Confraternização Universal (Ano Novo)**

O dia 31/12 antecede o feriado do dia 1º, sendo o dia em que um novo ano se inicia. Vender nessa época demanda empenho. É um dos períodos com mais demanda para os comerciantes. Por ser a primeira data do ano, pense em maneiras de deixar a imagem da sua loja positiva e na mente do seu público.

24

**Dia Internacional da Educação**

Uma data com o intuito de reforçar a importância da educação no desenvolvimento das pessoas. Contudo, é possível aproveitar a ocasião para divulgar e impulsionar as vendas dos materiais escolares no mês de janeiro.

30

**Dia da Saudade**

Serve para recordar memórias daqueles que já partiram ou estão longe. Faça uso do sentimento para ações de remarketing, sendo uma boa oportunidade para reconquistar clientes e até mesmo carrinhos abandonados (quando e-commerces). Ofereça ainda condições especiais.

### Fevereiro

14

**Dia de São Valentim**

Popularmente conhecido como Valentine's Day, é o dia dos namorados em muitos países - uma data para celebrar o amor entre duas pessoas. Assim como o Dia dos Namorados brasileiro, o Dia de São Valentim pode aumentar a renda dos lojistas devido à procura por presentes.

20 e 21

**Carnaval**

O Carnaval promove grande expectativa de vendas, fazendo com que a data sazonal seja uma das melhores do ano de 2023. Considerado o maior feriado nacional do país, pode impactar nas entregas, isso porque muitas cidades param nesse período para os chamados carnavais de ruas, ou seja, é uma data que deve ser bem planejada em relação aos processos logísticos.

## Março

08

### Dia Internacional da Mulher

Momento de comemorar as conquistas femininas e elaborar promoções voltadas para esse público. A estratégia deve sempre valorizar as mulheres como, por exemplo, a oferta de cupons para que elas mesmas escolham seus presentes, além do envio de e-mails marketing com descontos exclusivos.

15

### Dia do Consumidor

Data superimportante para o varejo brasileiro, ficando atrás apenas da Black Friday, sendo uma data que visa a proteção e o fato de sempre lembrar dos direitos dos seus consumidores.

## Abril

09

### Páscoa

Existe a tradição que envolve a compra de ovos de Páscoa, sejam eles industriais ou artesanais. A busca por esses itens aquece o mercado e, mesmo que a maioria dos consumidores optem pela compra em lojas físicas, durante a Páscoa ocorre um aumento considerável nos e-commerces. Lojas de departamento podem utilizar estratégias de promoções e brindes durante a comemoração.

09

### Dia do Frete Grátis

Aqueles que querem mais engajamento e lucros podem transformar o Dia do Frete Grátis em uma semana completa. Assim, fica mais fácil impulsionar as vendas, uma vez que o termo "grátis" chama mais a atenção dos consumidores na hora de finalizar a compra.

## Maio

1º

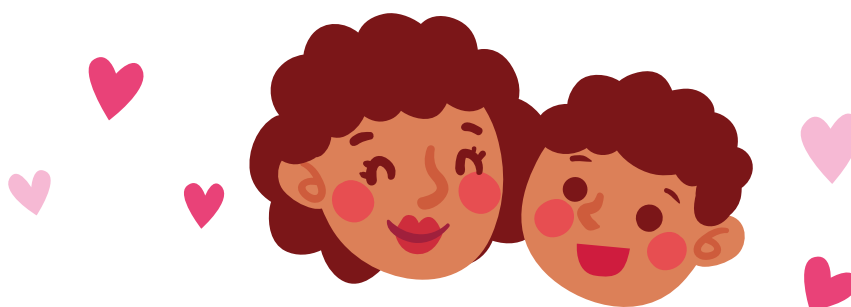
### Dia Mundial do Trabalho

Boa oportunidade para que a empresa estimule o engajamento e a satisfação dos colaboradores, pelo fato de ser um lugar que ele escolheu estar. Em relação aos clientes, é válido apostar na entrega de brindes e descontos especiais para o dia 1º/05.

14

### Dia das Mães

Comemoração que ocorre todos os anos contribuindo para as vendas de produtos e serviços. É natural que os varejistas explorem sempre mais a ocasião, afinal, pode-se dizer que o Dia das Mães é a segunda melhor data para vendas no Brasil.



## Junho

12

**Dia dos Namorados**

Terceira data mais importante para o varejo, fica atrás apenas do Natal e do Dia das Mães. Quem deseja lucrar com a comemoração, deve se preparar de maneira séria e com antecedência. Isso porque as pessoas não medem esforços e muito menos economizam na hora de presentear quem ama.

24

**Dia de São João**

Período festivo e fundamental para que as lojas explorem e realizem o comércio de produtos típicos. Junto a isso, o clima costuma ser mais frio, trazendo ótimas oportunidades para a venda de produtos sazonais do inverno.



## Julho

15

**Dia do Homem**

A comemoração ainda é pouco explorada, portanto, nesse caso, aposte em kits personalizados, descontos e condições especiais para o público masculino. Procure sempre surpreender seus clientes.

30

**Dia do Amigo**

A amizade deve ser celebrada todos os dias, mas, uma data no calendário é especial para isso. Os lojistas podem aproveitar as promoções, como indicar um amigo e ganhar desconto, comprar 1 e levar 2 ou apostar na logística realizando o envio de produtos para os respectivos amigos.

## Agosto

13

**Dia dos Pais**

Sempre pense em boas estratégias, inovando com o que você já oferece aos seus clientes. O Dia dos Pais faz parte das datas mais importantes do ano. O comércio deve oferecer promoções especiais para os pais, podendo ainda dar brindes para as compras destinadas ao público masculino.

15

**Dia dos Solteiros**

Conhecido como Single's Day, é uma data de enorme importância festiva, onde descontos ficam mais atrativos. Outro ponto que marca a comemoração são as atividades voltadas aos solteiros. É um momento muito utilizado para lançamentos de novos produtos.

## Setembro

04 a 08

**Semana do Brasil**

Semana em que descontos são oferecidos por conta do feriado da Independência do Brasil, comemorado no dia 07 de setembro. É uma comemoração parceira do Governo Federal junto às principais empresas do país, sendo uma opção para os consumidores comprarem antes da Black Friday.

15

**Dia do Cliente**

Além de homenagear os clientes, é uma oportunidade para que laços entre consumidores e empresas sejam criados, consequentemente aumentando as vendas. Lembre-se que uma loja só funciona com a participação ativa dos clientes, então é fundamental incluir o 15 de setembro no seu calendário sazonal.

## Outubro

12

**Dia das Crianças**

Assim como as demais datas, é uma comemoração capaz de contribuir para a promoção das vendas, fidelização de clientes, giro de estoques, novas promoções e atração de leads. Aposte em linguagens simples e se prepare antecipadamente para receber seu público da melhor maneira. As crianças costumam ir às lojas, então é válido pensar em atrativos para incentivar as compras.

31

**Dia das Bruxas (Halloween)**

O Halloween se relaciona diretamente com doces e fantasias, fazendo com que as lojas ganhem mais importância para as marcas. É válido apostar em decorações temáticas, justamente para chamar a atenção dos consumidores.

## Novembro

24

**Black Friday**

A Black Friday já se consolidou no calendário sazonal como uma data de melhor e maior faturamento no comércio. Comemorada sempre na última sexta-feira do mês de novembro, promove descontos nunca vistos. Momento para queimar o estoque e renová-lo para as festas de final de ano.

27

**Cyber Monday**

Cada vez mais popular, a Cyber Monday é um dia onde os varejistas online oferecem descontos e promoções, como ocorre na Black Friday. A celebração acontece sempre na segunda-feira após a ação de graças nos Estados Unidos ou na segunda-feira pós-Black Friday. Esse é o momento certo de começar a se preparar para o Natal!



## Dezembro

25

Natal

É sem dúvidas a melhor data para o comércio, principalmente por ser após o pagamento do 13º salário dos trabalhadores. A perspectiva é de que o faturamento no mês de novembro seja superior aos meses anteriores. Esse desejo do consumidor em comprar é justamente o que vai garantir o caixa das lojas para iniciar mais um ano.

## Perguntas frequentes em relação às datas sazonais

### ***Eu tenho que comemorar todas as datas?***

Não! Cada empresa deve avaliar suas prioridades na estratégia de vendas e assim selecionar as datas que mais se encaixam com seu perfil. É possível ainda comemorar datas com ações de porte e investimentos distintos. Lembre-se, a escolha deve sempre fazer sentido, priorizando o envio de uma mensagem aos seus clientes e deixando claro que eles são o verdadeiro foco.

### ***Posso celebrar datas fora do Calendário Sazonal?***

A boa notícia é que sim. É possível! O Calendário Sazonal serve apenas como um guia para conscientizar e realizar o engajamento das pessoas sobre as vendas em épocas especiais.

### ***Qual o real objetivo de seguir esse tipo de calendário?***

O Calendário Sazonal tem como objetivo principal facilitar o planejamento anual das empresas que desejam, por meio das datas comemorativas, criar cronogramas, promovendo assim ações, eventos, homenagens e ideias que melhoram a cultura corporativa, além de conscientizar os consumidores e as partes envolvidas com a empresa.

### ***Afinal, quais as principais datas comemorativas em 2023?***

As principais datas comemorativas em 2023 são: dia 21 de fevereiro - Carnaval; 15 de março - Dia do Consumidor; 09 de abril - Páscoa; 08 de maio - Dia das Mães; 12 de junho - Dia dos Namorados; 13 de agosto - Dia dos Pais; 15 de setembro - Dia do Cliente; 12 de outubro - Dia das Crianças; 24 de novembro - Black Friday e 25 de dezembro - Natal.

Tendo essas datas em vista, definindo estratégias de maneira antecipada e em conjunto com o plano de marketing, é possível conquistar ainda mais clientes, aumentando as suas vendas nessas épocas.



## A Inside Digital pode ajudar sua empresa durante esse processo

São muitas as formas de celebrar as datas do Calendário Sazonal. Essas datas são importantes para relembrar momentos especiais, fatos históricos e conquistas alcançadas. Com isso, elas trazem à pauta temas que nos fazem refletir.

Entendemos que um serviço de qualidade para os clientes é indispensável. Por esse motivo, indicamos o auxílio de uma agência especializada em marketing na hora de realizar as propagandas e métodos para divulgar as ações comemorativas aos seus clientes.

A **Inside Digital** é uma agência que coloca amor e dedicação em tudo o que faz, tendo a missão de entregar um trabalho completo de marketing aos clientes. Nosso foco é fazer com que você saia na frente dos seus concorrentes.

**Você sabia que podemos ajudá-lo? Fale com a gente e conheça mais sobre as nossas soluções!**

**Gostou deste conteúdo e quer saber mais sobre o assunto? Então, entre em contato agora mesmo!**

A boa notícia é que temos inúmeros conteúdos e e-books para ajudar você ainda mais durante a sua trajetória de vendas.

Leve essa pauta para dentro da sua empresa e não se esqueça que estamos aqui para ajudá-lo!

***Clique aqui e fale com nossos especialistas!***



INSIDE  
digital