



Calendário do E-commerce 2025

Fique de olho nas principais datas do comércio
para aumentar suas vendas online





Planeje-se com antecedência e **aumente** suas vendas em 2025

Você já pensou em como as principais datas comerciais podem transformar o desempenho do seu e-commerce? Com o planejamento certo e estratégias bem ajustadas, essas oportunidades podem ser o impulso que seu negócio precisa para crescer ainda mais.

Além das datas comerciais que você encontrará aqui, é importante também considerar aquelas sazonais ou específicas do seu segmento. Ao planejar com antecedência, você garante que seu negócio esteja sempre preparado para aproveitar ao máximo cada ocasião relevante.

Nas próximas páginas, você encontrará calendários mensais e dicas exclusivas para ajudar a organizar seu e-commerce em cada uma dessas oportunidades! Este calendário é a sua ferramenta essencial para planejar e garantir que todas as datas, tanto comerciais quanto sazonais, sejam aproveitadas ao máximo.

Feriados e datas comerciais importantes

- 01/01 – Ano Novo

01/03 a 05/03 – Carnaval

08/03 – Dia Internacional da Mulher

15/03 – Dia Mundial do Consumidor

18/04 – Sexta-feira Santa

20/04 – Páscoa

21/04 – Tiradentes

28/04 – Dia do Frete Grátis

01/05 – Dia do Trabalho

11/05 – Dia das Mães

12/06 – Dia dos Namorados

19/06 – Corpus Christi

10/08 – Dia dos Pais

07/09 – Independência do Brasil

15/09 – Dia do Cliente
- 12/10 – Dia das Crianças

02/11 – Finados

15/11 – Proclamação da República

20/11 – Dia Nacional da Consciência Negra

28/11 – Black Friday

01/12 – Cyber Monday

25/12 – Natal

31/12 – Réveillon

Janeiro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			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	

Fevereiro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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	

Março 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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					

Abril 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		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			

Maió 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
				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

Junho 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
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					

Julho 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		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		

Agosto 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					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						

Setembro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	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				

Outubro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			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	

Novembro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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						

Dezembro 2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	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			

Dica do mês

Janeiro costuma ter vendas mais lentas após as festividades do final do ano. Aproveite esse mês para entender seus clientes e preparar seu estoque.

Pense também em como seus produtos ou serviços podem ajudar seus clientes a cumprir suas resoluções de Ano Novo. Se você vende artigos fitness, por exemplo, crie campanhas que incentivem um estilo de vida saudável.

Data importante:

- 01/01: Ano Novo

Oportunidades:

- 07/01: Dia do Leitor
- 30/01: Dia da Saudade

Janeiro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			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	

Dica do mês

Em 2025, fevereiro não terá datas comerciais ou feriados. É um ótimo momento para se planejar para o Carnaval, que acontece logo no início de março.

Se fizer sentido para o seu negócio, aproveite o Valentine's Day, conhecido como o "Dia dos Namorados" em outros países, como uma oportunidade de vendas. Muitas pessoas presenteiam seus parceiros nessa data, o que abre espaço para campanhas criativas.

Oportunidade:

- 14/02 – Valentine's Day

Fevereiro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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	

Dica do mês

Se o Carnaval não está relacionado ao seu negócio e essa data afetar suas vendas, o Dia Mundial do Consumidor é uma excelente oportunidade para alavancar seu faturamento.

A dica é: em vez de concentrar todas as ações em um dia, crie uma "Semana do Consumidor", oferecendo mais chances para seus clientes engajarem e, assim, gerar mais vendas ao longo de vários dias.

Datas importantes:

- 01/03 a 05/03 – Carnaval
- 15/03 – Dia Mundial do Consumidor

Oportunidades:

- 08/03 – Dia Internacional da Mulher
- 17/03 – St. Patrick's Day

Março

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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					

Dica do mês

Os consumidores investem bastante na Páscoa, o que pode deixar seu mês bastante parado. Porém, o Dia do Frete Grátis é uma boa oportunidade para queimar estoque e impulsionar as vendas.

Para aproveitar a data, estabeleça um valor mínimo de compra para oferecer frete grátis. Assim, você proporciona o benefício e consegue aumentar o ticket médio das vendas.

Datas importantes:

- 20/04 - Páscoa
- 28/04 - Dia do Frete Grátis

Oportunidades:

- 18/04 - Sexta-feira Santa
- 21/04 - Tiradentes

Abril

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		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			

Dica do mês

O Dia das Mães, celebrado no segundo domingo de maio, é a maior data do varejo no primeiro semestre e merece atenção especial.

Planeje campanhas que destaquem a importância das mães, ofereça promoções e sugestões de presentes para conquistar seus clientes. Esteja pronto para atender a essa demanda!

Data importante:

- 11/05 – Dia das Mães

Oportunidades:

- 01/05 – Dia do Trabalho
- 15/05 – Dia da Família
- 25/05 – Dia do Orgulho Nerd

Maio

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
				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

Dica do mês

Em junho, o Dia dos Namorados é uma ótima oportunidade para aumentar o ticket médio das suas vendas. Promova kits de produtos especiais com embalagens diferenciadas e cartões, facilitando a escolha dos consumidores.

Além disso, o Dia de São João, celebrado por alguns em todo o mês, também pode ser aproveitado! Crie campanhas que celebrem as festividades juninas, atraindo um público ainda maior.

Data importante:

- 12/06 – Dia dos Namorados

Oportunidades:

- Mês do orgulho LGBTQIA+
- 19/06 – Corpus Christi
- 24/06 – Dia de São João

Junho

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
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					

Dica do mês

Faltando um mês para o Dia dos Pais, aproveite que este período não conta com grandes datas comemorativas para se preparar!

Porém, se quiser movimentar suas campanhas, que tal usar o Dia do Amigo, celebrado em 20 de julho? Você pode criar uma promoção "compre um e leve dois". Essa estratégia pode aumentar as vendas e engajar seu público de forma criativa.

Oportunidades:

- 20/07 - Dia do Amigo
- 26/07 - Dia dos Avós

Julho

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
		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		

Dica do mês

Após um mês mais tranquilo, o Dia dos Pais, celebrado no segundo domingo de agosto, é uma excelente chance de impulsionar suas vendas.

Crie promoções atrativas, como descontos em combos de produtos. Invista em marketing digital, utilizando redes sociais e e-mail marketing para divulgar suas ofertas. Destaque produtos populares e utilize depoimentos de clientes para gerar confiança e estimular compras!

Data importante:

- 11/08 – Dia dos Pais

Oportunidade:

- 15/08 – Dia dos Solteiros

Agosto

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
					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						

Dica do mês

Com um mês até o Dia das Crianças, setembro começa com uma grande oportunidade: o Dia do Cliente!

Considere estender essa data para uma “Semana do Cliente”, oferecendo cupons de desconto exclusivos para clientes cadastrados. Outra estratégia eficaz é oferecer frete grátis durante essa semana, incentivando compras e fidelizando seu público.

Data importante:

- 15/09 – Dia do Cliente

Setembro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	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				

Dica do mês

Para vender mais no Dia das Crianças, foque em estratégias que encantem não só as crianças, mas também os adultos, que são os responsáveis pela compra. Um apelo emocional eficaz deve conectar ambos, despertando desejo nos pequenos e confiança nos pais. Aproveite também o Halloween para criar campanhas temáticas e divertidas, atraindo diferentes públicos.

Dica: Também é hora de começar ou já ter suas estratégias para a Black Friday prontas!

Data importante:

- 12/10 – Dia das Crianças

Oportunidades:

- Outubro Rosa
- 31/10 – Halloween

Outubro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
			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	

Dica do mês

Novembro chegou e com ele a Black Friday! Se você ainda não se organizou, comece agora mesmo!

Também é muito importante que sua logística de entrega esteja afinada para evitar promessas que não poderá cumprir. Lembre-se, a confiança do cliente é essencial para o sucesso das suas vendas!

Data importante:

- 28/11 – Black Friday

Oportunidades:

- Novembro Azul
- 02/11 – Finados
- 15/11 – Proclamação da República
- 20/11 – Dia Nacional da Consciência Negra

Novembro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
						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						

Dica do mês

Chegou dezembro, e as vendas estão apenas começando! Embora a Black Friday já tenha passado, a Cyber Monday e o Natal trazem ótimas oportunidades para aumentar seu faturamento nas primeiras semanas do mês.

Os picos de compras costumam acontecer nas duas primeiras semanas de dezembro, quando os consumidores correm para garantir seus presentes antes que os estoques acabem e os prazos de entrega fiquem curtos.

Datas importantes:

- 01/12 – Cyber Monday
- 25/12 – Natal

Oportunidade:

- 31/12 – Réveillon

Dezembro

2025

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb
	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			

PipeDica: Vendas de final de ano



Com a **Black Friday**, a **Cyber Monday** e o **Natal**, os consumidores estão prontos para ir às compras. Para garantir que você não perca essas oportunidades, é fundamental se preparar adequadamente. Aqui estão algumas dicas:

- **Aproveite os picos de compra:** O aumento das vendas ocorre no final de novembro, seguido pelas duas primeiras semanas de dezembro, com um aumento nas compras de última hora (até dois dias antes do Natal). Para atender a essa demanda, facilite o seu checkout e ofereça opções como 'clique e retire' e gift cards, melhorando a experiência dos clientes;
- **Invista em SEO:** Atualize seu conteúdo para incluir palavras-chave relacionadas ao Natal e às promoções de fim de ano. Isso ajudará a aumentar sua visibilidade nos motores de busca;
- **Ofereça frete grátis:** Se possível, ofereça frete grátis em pedidos acima de um determinado valor. Isso pode incentivar os clientes a adicionar mais produtos ao carrinho;

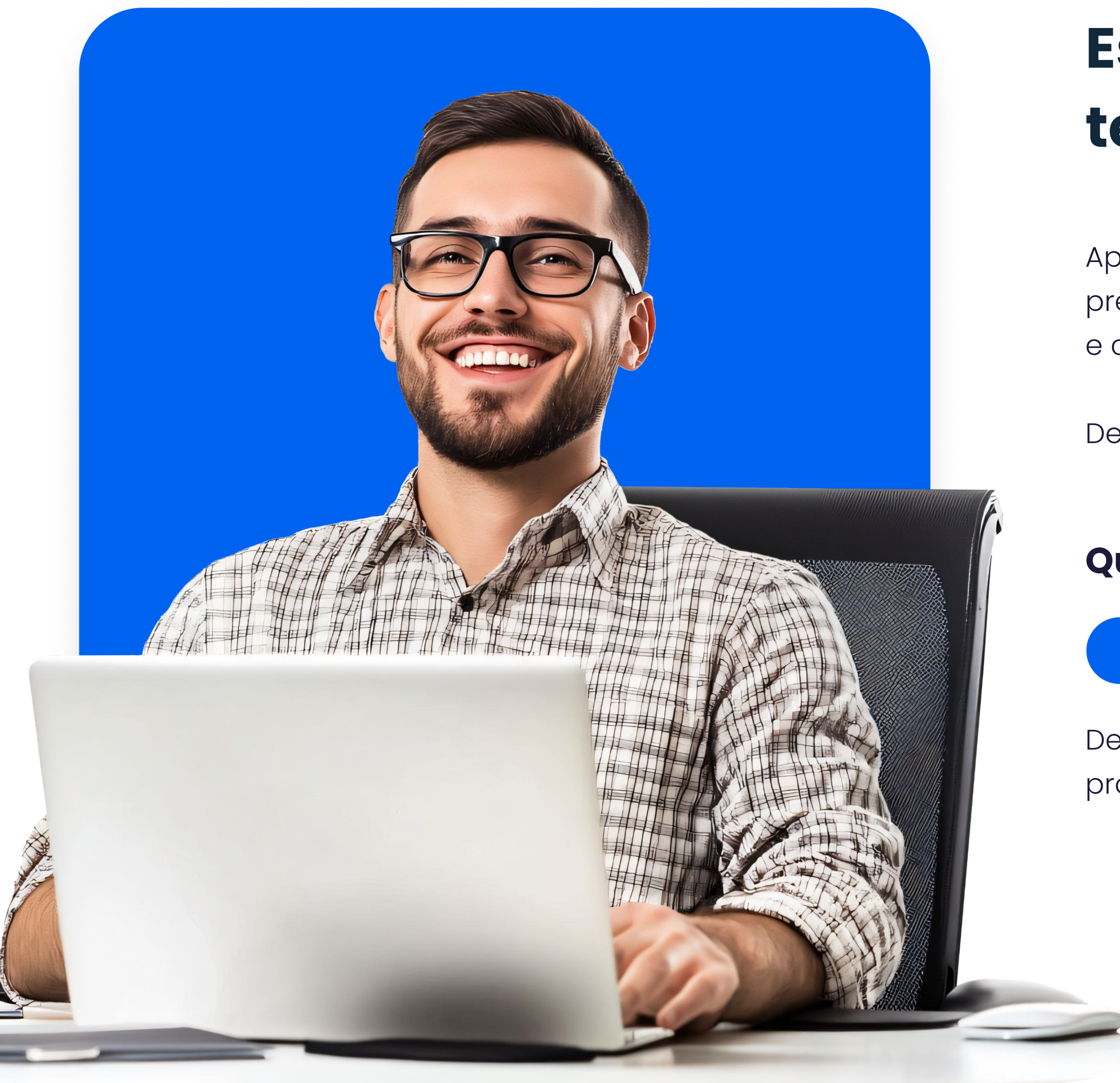


PipeDica: Vendas de final de ano



- **Crie campanhas de remarketing:** Utilize anúncios de remarketing para alcançar clientes que visitaram seu site, mas não completaram a compra. Isso pode lembrá-los das ofertas e incentivá-los a retornar;
- **Utilize análises de dados:** Monitore o desempenho de suas campanhas e identifique quais produtos estão se saindo melhor. Use esses dados para ajustar suas estratégias em tempo real;
- **Realize promoções relâmpago:** Ofereça promoções por tempo limitado para criar um senso de urgência. Isso pode motivar os clientes a agir rapidamente;
- **Prepare-se para o pós-venda:** Envie e-mails de agradecimento, peça feedback e ofereça suporte após a compra. Isso aumenta a fidelidade do cliente e resulta em compras futuras.





Esperamos que este conteúdo tenha sido valioso para você!

Aproveite ao máximo as oportunidades que o ano oferece e prepare-se para cada uma delas. Com um bom planejamento e comprometimento, você alcançará excelentes resultados!

Desejamos sucesso nas suas vendas!

Quer saber mais?

[Clique aqui](#)

Descubra como nossas soluções podem otimizar os processos do seu negócio!

