2025

CALENDÁRIO DO VAREJO

Tenha grandes insights com as principais datas do varejo e se prepare para as temporadas de compras!

Zada
software de gestão

CANTU STANGE
SOFTWARE

CALENDÁRIO DO VAREJO

Aqui, você encontrará não apenas as principais datas do varejo, mas também estratégias recomendadas para impulsionar suas vendas ao longo do ano!

Boa leitura e boas vendas!

Zada
software de gestão

CANTU STANGE
SOFTWARE

ZADA

O que é o Zada?

Um software completo, que interliga todos os setores da tua loja em um único sistema integrado, composto por módulos e submódulos. Estamos prontos para te atender e oferecer ferramentas que melhoram a gestão da tua loja

Principais recursos do sistema:

- Cashback
- Campanhas promocionais
- Loja Virtual / Marketplace
- Multi-Estabelecimento
- Distribuição de mercadorias
- Contas a receber (Crediário)
- Motor de crédito
- CRM
- Consulta de Crédito (SCPC/SERASA)
- TEF / POS
- Condicional
- Comissões

Recursos Básicos também inclusos:

Estoque / Etiquetas / Faturamento / Contas a Pagar

Zada
software de gestão

2025

SUMÁRIO - CLIQUE NO ITEM DESEJADO

PROJEÇÕES - CLIQUE

TERMOS DO COMÉRCIO - CLIQUE

JANEIRO - CLIQUE

FEVEREIRO - CLIQUE

MARÇO - CLIQUE

ABRIL - CLIQUE

MAIO - CLIQUE

2025

SUMÁRIO - CLIQUE NO ITEM DESEJADO

JUNHO - CLIQUE

JULHO - CLIQUE

AGOSTO - CLIQUE

SETEMBRO - CLIQUE

OUTUBRO - CLIQUE

NOVEMBRO - CLIQUE

DEZEMBRO - CLIQUE

2025

PROJEÇÕES

As datas festivas são verdadeiros motores de vendas e podem impulsionar significativamente o faturamento do seu empreendimento.
Em um cenário econômico promissor para 2025, cada ocasião se transforma em uma oportunidade dourada para prosperar e elevar seus resultados.

Pensando nisso, criamos um calendário vibrante que destaca as datas mais impactantes do ano para o seu negócio! Este guia não é apenas uma lista, mas um mapa estratégico que revela as melhores oportunidades sazonais para você brilhar.

Boas vendas!

Zada
software de gestão

2025

TERMOS USADOS NO COMÉRCIO

- **Lei de Pareto:** A Lei de Pareto diz que 80% do resultado vem de 20% do esforço. No comércio, isso pode se referir a 80% das vendas originadas de 20% dos produtos.

- **Gatilho da Escassez:** O gatilho da escassez é uma técnica utilizada para criar um senso de urgência, fazendo os clientes sentirem que precisam agir rapidamente para não perder uma oportunidade, como ofertas limitadas ou produtos em estoque reduzido.

- **Gatilho da Urgência:** Semelhante ao gatilho da escassez, esse conceito incentiva a ação imediata ao limitar o tempo disponível para aproveitar uma promoção, como “oferta válida até hoje”.

- **Upselling:** Uma técnica de vendas onde o vendedor tenta persuadir o cliente a adquirir um produto ou serviço de maior valor ou características adicionais em vez do produto inicialmente escolhido.

- **Cross-selling:** Estratégia que envolve oferecer produtos ou serviços complementares ao que o cliente está comprando, como sugerir um creme para a pele ao vender uma base de maquiagem.

2025

TERMOS USADOS NO COMÉRCIO

- **Margem de Lucro:** A diferença entre o custo de um produto e seu preço de venda. Essa métrica é essencial para determinar a rentabilidade de um negócio.
- **ROI (Return on Investment):** Retorno sobre o investimento, que mede a eficiência ou a lucratividade de um investimento em relação ao custo dele. No comércio, é usado para avaliar campanhas de marketing e promoções.
- **Lead:** Um potencial cliente que demonstrou interesse em um produto ou serviço, muitas vezes capturado através de informações de contato.
- **Segmentação de Mercado:** O processo de dividir um mercado em grupos distintos de consumidores com necessidades, características ou comportamentos semelhantes, permitindo a personalização das estratégias de marketing.
- **E-commerce:** Comércio eletrônico, que se refere à compra e venda de produtos ou serviços através de plataformas online.

2025

TERMOS USADOS NO COMÉRCIO

- **Taxa de Conversão:** A porcentagem de visitantes de um site que realizam uma ação desejada, como fazer uma compra ou se inscrever em uma lista de e-mails.
- **CRM (Customer Relationship Management):** Sistemas e práticas utilizados para gerenciar as interações da empresa com clientes atuais e potenciais, visando melhorar o relacionamento e a fidelização.
- **Omnicanal:** Uma abordagem de vendas que integra todos os canais de vendas e comunicação, proporcionando uma experiência consistente e fluida para o cliente, independentemente de onde ele interaja com a marca.
- **B2B (Business to Business):** Comércio que ocorre entre empresas, como um fornecedor vendendo produtos a um varejista.
- **B2C (Business to Consumer):** Comércio que ocorre diretamente entre uma empresa e o consumidor final, como lojas de varejo.
- **Branding:** É a estratégia de gestão de marca que visa criar e gerir a identidade e imagem de uma empresa no mercado

2025

TERMOS USADOS NO COMÉRCIO

- **Feedback do Cliente:** Comentários ou opiniões fornecidas pelos consumidores sobre produtos ou serviços, utilizados para melhorar a experiência do cliente e a qualidade do que é oferecido.
- **Ciclo de Vida do Produto:** As etapas que um produto passa, desde seu desenvolvimento até sua retirada do mercado, que incluem introdução, crescimento, maturidade e declínio.
- **Promoção:** Estratégia de marketing utilizada para aumentar as vendas e atrair novos clientes, podendo incluir descontos, ofertas especiais ou publicidade.
- **Branding:** O processo de construção e gerenciamento de uma marca, que envolve criar uma identidade única, promovendo reconhecimento e fidelidade entre os consumidores.
- **Análise SWOT:** Uma técnica utilizada para identificar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças de um negócio, ajudando a formular estratégias eficazes.
- **Zada:** O software querido das lojas!

ANÁLISE SWOT

2025

JANEIRO • 25

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	

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

01 de Janeiro -
Ano Novo

**07 a 15 de Janeiro -
Liquidações de Verão**

07 de Janeiro -
Dia do Leitor

**15 de Janeiro -
Dia Mundial do
Compositor**

30 de Janeiro -
Dia da Saudade

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

2025

ESTRATÉGIAS DE JANEIRO - VISÃO GERAL

- **Promoções de Início de Ano**
  - **Objetivo:** Capitalizar o impulso de renovação associado ao Ano Novo e atrair consumidores prontos para as liquidações, especialmente para escoar o estoque de verão.
  - **Ações:**
    - **Liquidações com Descontos Progressivos:** Estruture a liquidação de verão com descontos que aumentem de acordo com o volume de itens comprados (ex.: 20% de desconto em um item, 30% em dois, 40% em três). Isso incentiva o cliente a comprar mais e ajuda a girar o estoque.
    - **Conteúdo Visual Atraente:** Crie posts mostrando “looks de verão” com itens em promoção, incluindo uma contagem regressiva nas redes sociais para o final da liquidação, estimulando o senso de urgência.
    - **Campanha de E-mail Segmentado:** Envie um e-mail para a base de clientes destacando os principais produtos em liquidação com um layout limpo e direto, apresentando a vantagem de comprar antes do término do estoque.

- **Conteúdo Temático e Engajamento com o Público**
  - **Objetivo:** Conectar emocionalmente com os clientes por meio de datas que despertam nostalgia e interesse cultural, aproveitando o Dia do Leitor, Dia Mundial do Compositor e Dia da Saudade.
  - **Ações:**
    - **Enquetes e Postagens Interativas:** No Dia da Saudade (30 de Janeiro), crie enquetes e posts que incentivem os seguidores a compartilhar momentos favoritos do último ano, usando uma hashtag da campanha (ex.: #RecordaçõesLojaX).
    - **Promoções de Produtos Culturais:** No Dia do Leitor (07 de Janeiro) e Dia do Compositor (15 de Janeiro), ofereça promoções em livros, e-books, acessórios de música, ou produtos relacionados à cultura e entretenimento.
    - **Dicas de Leitura e Playlists:** Publique recomendações de livros ou playlists musicais inspiradas nas datas comemorativas, convidando os seguidores a compartilhar suas próprias sugestões e engajando a comunidade de forma leve e pessoal.

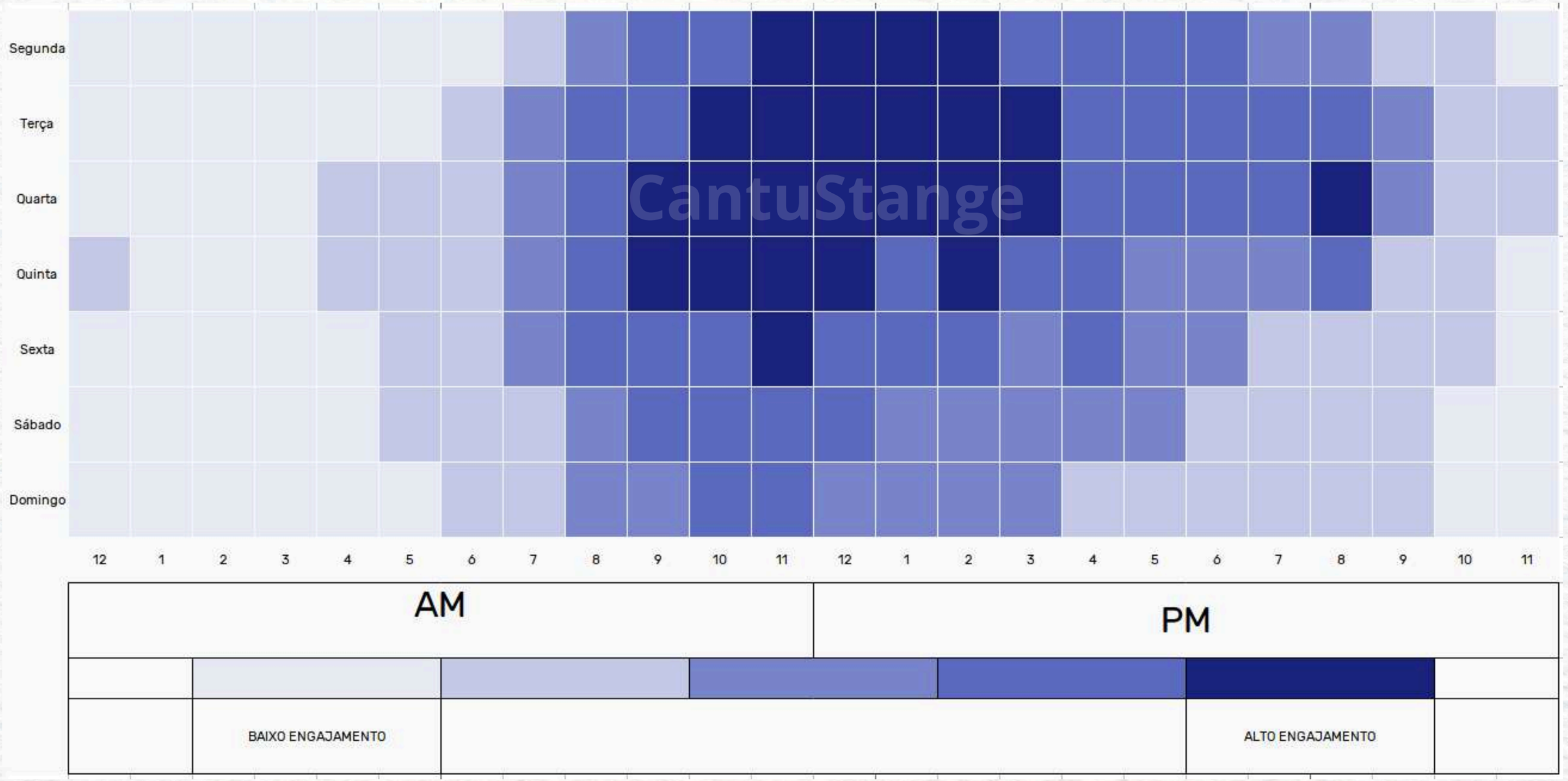
2025

ESTRATÉGIAS DE JANEIRO - VISÃO GERAL

- **Preparação para o Ano – Produtos de Renovação**
  - **Objetivo:** Inspirar o público a renovar seus espaços e hábitos, oferecendo produtos que ajudem no planejamento e organização para um novo ano.
  - **Ações:**
    - **Campanha** “Comece Bem o Ano”: Destaque produtos que ajudem na organização e bem-estar, como itens de escritório, agendas, acessórios de home office e produtos de autocuidado.
    - **Combos e Kits de Ano Novo:** Monte kits de produtos voltados para o bem-estar e organização (ex.: kit de escritório + caderno de anotações, ou kit de autocuidado com cremes e óleos essenciais) com um desconto especial.
    - **Dicas de Organização e Planejamento:** Nas redes sociais, compartilhe dicas de como organizar o ambiente e a rotina para o novo ano, sugerindo produtos relevantes do seu portfólio e criando engajamento.

- **Frete Grátis como Gatilho para Datas de Baixa Conversão**
  - **Objetivo:** Incentivar as compras em datas com menor fluxo de vendas (ex.: Dia do Leitor e Dia do Compositor) com frete grátis para atrair os consumidores, aumentando o tráfego e melhorando a taxa de conversão.
  - **Ações:**
    - **Frete Grátis nas Compras de Produtos Culturais:** Ofereça frete gratuito para itens como livros, e-books e acessórios musicais durante o Dia do Leitor e Dia do Compositor, e promova isso em redes sociais e newsletters.
    - **Campanha de Cupons de Frete Grátis:** Envie um e-mail marketing oferecendo um cupom de frete grátis válido apenas nessas datas, criando uma experiência de compra atrativa e que destaque produtos de nicho.

HORÁRIOS PICOS



CantuStange

FEVEREIRO • 25

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	

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

01 a 07 de Fevereiro - Pré-lançamento de Inverno

12 de Fevereiro - Liquidação Flash de Carnaval

14 de Fevereiro - Valentine's Day

17 de Fevereiro - Dia da Entrega Expressa

21 de Fevereiro - Dia do Cliente Fidelizado

23 de Fevereiro - Semana do Volta às Aulas

26 de Fevereiro - Dia da Reciclagem e Sustentabilidade

28 de Fevereiro - Mega Promoção de Fim de Mês

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

2025

ESTRATÉGIAS DE FEVEREIRO - VISÃO GERAL

- **Pré-Lançamento da Coleção de Inverno**
  - **Objetivo:** Preparar o público para as novidades de inverno, criando antecipação e oferecendo vantagens para quem compra com antecedência.
  - **Ações:**
    - **Visuais de Coleção:** Publique teasers das peças da coleção de inverno nas redes sociais, com um link para um pré-cadastro ou acesso antecipado.
    - **Descontos de Pré-Lançamento:** Ofereça descontos exclusivos durante a primeira semana de fevereiro para clientes que comprarem itens da nova coleção, promovendo a ideia de exclusividade e antecipação.

- **Engajamento Online e Promoções Digitais**
  - **Objetivo:** Incentivar as compras no e-commerce, especialmente durante o Dia do Cliente Online (02 de Fevereiro) e o Dia da Entrega Expressa (17 de Fevereiro).
  - **Ações:**
    - **Promoções de Frete Grátis e Entrega Rápida:** No Dia do Cliente Online, ofereça frete grátis em todas as compras ou em categorias selecionadas para estimular o tráfego online. Reforce a proposta com um desconto extra para quem escolher a opção de entrega expressa.
    - **Conteúdo Educativo sobre E-commerce:** No site e nas redes sociais, publique dicas para aproveitar melhor as compras online, como tutoriais de navegação e benefícios do frete express.

2025

ESTRATÉGIAS DE FEVEREIRO - VISÃO GERAL

- **Campanhas de Engajamento e Afetividade**
  - **Objetivo:** Criar campanhas temáticas para o Valentine's Day e Carnaval, aproveitando a conexão emocional dessas datas para aumentar a interação e as vendas.
  - **Ações:**
    - **Promoções de Presentes para Valentine's Day:** Monte kits especiais ou ofertas para casais e solteiros, focando em categorias como moda, perfumaria e acessórios. Use o storytelling para criar posts e stories que incentivem o público a presentear ou se presentear.
    - **Campanha de Carnaval com Itens Coloridos e Festivos:** Promova roupas, acessórios e maquiagens vibrantes que combinem com o espírito carnavalesco. Crie posts interativos com enquetes sobre fantasias e peças preferidas para a festa.
    - **Promoções de Compras para Pares:** Ofereça descontos para quem comprar dois produtos ou kits em datas como o Valentine's Day e Carnaval.

- **Sustentabilidade e Consciência Verde**
  - **Objetivo:** Aumentar a visibilidade dos produtos sustentáveis durante o Dia da Reciclagem e Sustentabilidade (26 de Fevereiro) e engajar os clientes preocupados com o meio ambiente.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos Sustentáveis:** Destaque produtos eco-friendly e ofereça descontos em itens recicláveis ou de baixa pegada ecológica. Use o storytelling para destacar o impacto positivo de cada produto.
    - **Campanha de Reciclagem:** Ofereça um desconto ou brinde aos clientes que devolverem embalagens antigas ou produtos recicláveis. Divulgue a campanha nas redes sociais com uma hashtag específica, incentivando o público a adotar práticas sustentáveis.

MARÇO • 25

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	32				

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

03 e 04 de Março - Carnaval

08 de Março - Dia Internacional da Mulher

15 de Março - Dia do Consumidor

17 de Março - St. Patrick's Day

20 de Março - Início do Outono

31 de Março - Liquidação de Meia Estação

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE MARÇO - VISÃO GERAL

- **Carnaval e Engajamento Festivo**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Carnaval para conectar com o público de maneira descontraída e divertida, estimulando o engajamento e aumentando as vendas de produtos temáticos.
  - **Ações:**
    - **Promoções de Produtos Temáticos:** Destaque fantasias, roupas coloridas, acessórios e itens festivos com descontos ou promoções “leve 2 e pague 1” durante a semana do Carnaval.
    - **Conteúdo Interativo e Stories:** Crie enquetes e desafios de fantasias, incentivando os seguidores a compartilhar seus looks carnavalescos. Ofereça brindes para quem postar com uma hashtag da campanha, como #CarnavalLojaX.
    - **Dicas de Última Hora:** Use as redes sociais para compartilhar dicas rápidas de looks, maquiagem e acessórios que combinem com a folia.
- **Campanha Especial para o Dia Internacional da Mulher**
  - **Objetivo:** Celebrar e valorizar as mulheres, criando um ambiente de inclusão e fortalecendo o relacionamento com o público feminino.
  - **Ações:**
    - **Ofertas Exclusivas e Kits de Presentes:** Monte kits temáticos com produtos voltados para autocuidado, moda e bem-estar, oferecendo descontos especiais para compras no dia 8 de Março.
    - **Campanha de Agradecimento nas Redes Sociais:** Publique posts comemorativos destacando histórias inspiradoras de clientes ou colaboradoras. Incentive o engajamento com um “agradecimento em comentários” e promova o uso de hashtags como #MulheresInspiramLojaX.
    - **E-mail Marketing com Cupom de Desconto:** Envie um e-mail comemorativo com um cupom de desconto exclusivo para a data, reforçando a valorização da cliente.

ESTRATÉGIAS DE MARÇO - VISÃO GERAL

- **Liquidação do Dia do Consumidor**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia do Consumidor para promover uma liquidação com foco em fortalecer a fidelização e atrair novos clientes para o e-commerce e as lojas físicas.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos Essenciais:** Ofereça descontos especiais em produtos de alta procura para atrair clientes, como eletrônicos, moda básica e itens para o dia a dia.
    - **Frete Grátis e Ofertas Combinadas:** Para as compras online, ofereça frete grátis em pedidos acima de um valor específico e incentive combos, como “compre dois, leve o terceiro com desconto”, criando mais valor para o cliente.
    - **Campanha de Pontos ou Cashback:** Inicie um programa de pontos ou cashback que os clientes possam acumular durante o Dia do Consumidor, incentivando a recompra e fidelização futura.
- **Mudança de Estação – Promoções de Outono e Meia Estação**
  - **Objetivo:** Aproveitar o início do outono e a liquidação de meia estação para incentivar a renovação do guarda-roupa e do lar, com foco em roupas, calçados e decoração.
  - **Ações:**
    - **Coleções de Outono:** Lançamento de produtos e acessórios de meia estação, como jaquetas leves, cardigans, botas e decoração de interiores para o outono.
    - **Conteúdo Temático nas Redes:** Poste dicas de moda e decoração para o outono, mostrando como utilizar peças-chave da nova coleção.
    - **Liquidação de Meia Estação:** Ofereça descontos progressivos para estimular a compra de mais de um item, especialmente em vestuário e calçados, ajudando a girar o estoque.

ABRIL • 25

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		

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

01 de Abril - Dia da Mentira

07 de Abril - Dia Mundial da Saúde

13 de Abril - Dia do Beijo

18 de Abril - Sexta-feira Santa

20 de Abril - Páscoa

22 de Abril - Dia da Terra

23 de Abril - Dia Mundial do Livro

28 de Abril - Dia do Frete Grátis

29 de Abril - Dia Internacional da Dança

30 de Abril - Liquidação de Páscoa e Meia Estação

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE ABRIL - VISÃO GERAL

- **Promoções de Páscoa e Semana Santa**
  - **Objetivo:** Aproveitar o período da Páscoa e Sexta-feira Santa para atrair clientes com promoções temáticas e produtos sazonais, impulsionando as vendas e criando um vínculo emocional.
  - **Ações:**
    - **Promoções em Produtos de Páscoa:** Destaque produtos específicos para a data, como chocolates, decoração e cestas de presentes, oferecendo descontos e kits temáticos.
    - **Campanhas de Conteúdo Temático:** Crie posts e stories com temas de Páscoa, incentivando o público a compartilhar momentos e tradições em família com uma hashtag especial (ex.: #PascoaComLojaX).
    - **Promoções "Compre e Ganhe":** Ofereça brindes com temas de Páscoa para compras acima de um valor determinado, estimulando o ticket médio e as vendas de produtos temáticos.

- **Dia Mundial da Saúde e Consciência de Bem-Estar**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia Mundial da Saúde para promover produtos de autocuidado, bem-estar e vida saudável, incentivando um estilo de vida equilibrado.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos de Bem-Estar:** Ofereça promoções em categorias relacionadas à saúde, como suplementos, produtos fitness, itens de autocuidado e bem-estar.
    - **Conteúdo Educativo nas Redes Sociais:** Publique dicas e conteúdos sobre hábitos saudáveis, com foco em tópicos como alimentação, exercícios e autocuidado.
    - **Parcerias com Influenciadores de Saúde:** Colabore com influenciadores da área para amplificar a mensagem e promover produtos que apoiem um estilo de vida saudável.

2025

ESTRATÉGIAS DE ABRIL - VISÃO GERAL

- **Consciência Ambiental no Dia da Terra**
  - **Objetivo:** Usar o Dia da Terra para promover produtos sustentáveis e reforçar o compromisso da marca com práticas ecológicas e de responsabilidade ambiental.
  - **Ações:**
    - **Campanha de Produtos Sustentáveis:** Ofereça descontos ou destaque uma linha de produtos eco-friendly, como itens reutilizáveis, biodegradáveis ou recicláveis.
    - **Desafio de Sustentabilidade:** Proponha um desafio nas redes sociais para que os seguidores compartilhem práticas sustentáveis com uma hashtag, promovendo engajamento e aumentando a visibilidade do compromisso ambiental da marca.
    - **Incentivo à Reciclagem:** Ofereça um desconto para clientes que trouxerem embalagens recicláveis para a loja, criando um ciclo de sustentabilidade e incentivando o retorno de clientes.

- **Promoções Temáticas e Frete Grátis**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia do Frete Grátis (28 de Abril) e a Liquidação de Páscoa e Meia Estação (30 de Abril) para atrair clientes e incentivar a conversão com benefícios de entrega e promoções de meia estação.
  - **Ações:**
    - **Frete Grátis no E-commerce:** No Dia do Frete Grátis, ofereça essa vantagem para compras acima de um valor específico ou em categorias selecionadas, atraindo novos clientes e incentivando o aumento do ticket médio.
    - **Liquidação de Meia Estação:** No final de abril, promova uma liquidação com foco em produtos de meia estação, ajudando a escoar o estoque e preparar para as próximas coleções.
    - **Campanha de Produtos com Entrega Expressa:** Combine frete grátis com a opção de entrega expressa para determinados produtos, destacando o benefício e atraindo clientes que valorizam rapidez na entrega.

MAIO • 25

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

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

01 de Maio - Dia do Trabalho

04 de Maio - Dia de Star Wars

11 de Maio - Dia das Mães

15 de Maio - Dia da Família

17 de Maio - Dia Internacional contra a Homofobia

19 de Maio - Liquidação de Meia Estação

25 de Maio - Dia do Orgulho Nerd

30 de Maio - Liquidação Pré-Dia dos Namorados

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE MAIO - VISÃO GERAL

2025

- **Campanhas de Relacionamento e Valorização no Dia das Mães**
  - **Objetivo:** Capitalizar uma das datas mais importantes para o varejo, oferecendo uma experiência de compra significativa para presentes de Dia das Mães, com foco em criar um vínculo emocional e de valor com o cliente.
  - **Ações:**
    - **Ofertas e Kits de Presentes:** Crie pacotes especiais e kits para presentear, com opções personalizáveis em categorias como moda, beleza e decoração.
    - **Campanha de Homenagem nas Redes Sociais:** Estimule os clientes a compartilhar histórias e fotos com suas mães usando uma hashtag específica (ex.: #AmorDeMãeLojaX), promovendo engajamento e reforçando o valor emocional da data.
    - **E-mail Marketing com Recomendações:** Envie um e-mail segmentado com sugestões de presentes e um cupom de desconto exclusivo para compras de Dia das Mães, incentivando a conversão.

- **Promoções e Conteúdo para Fortalecer a Inclusão e Diversidade**
  - **Objetivo:** Reforçar o compromisso com a inclusão durante o Dia Internacional contra a Homofobia e o Dia da Família, promovendo um ambiente de respeito e diversidade.
  - **Ações:**
    - **Campanha de Inclusão nas Redes Sociais:** Crie conteúdos que celebrem a diversidade e o respeito, incentivando os seguidores a participar com a hashtag #LojaXParaTodos. Publique histórias inspiradoras de clientes e colaboradores que compartilhem esses valores.
    - **Ofertas em Produtos Diversos:** Destaque itens que refletem diversidade, como acessórios e moda inclusiva, oferecendo descontos para ampliar a visibilidade dos produtos e apoiar a causa.
    - **Parcerias com ONGs ou Grupos de Apoio:** Para reforçar a mensagem, promova uma parte das vendas de produtos selecionados para doação a ONGs de inclusão e diversidade, associando responsabilidade social à campanha.

2025

ESTRATÉGIAS DE MAIO - VISÃO GERAL

- **Promoções e Engajamento para Nichos Específicos**
  - **Objetivo:** Aproveitar datas como o Dia de Star Wars e o Dia do Orgulho Nerd para engajar nichos específicos e atrair novos clientes através de campanhas temáticas.
  - **Ações:**
    - **Ofertas em Produtos Nerd e Geek:** Para o Dia de Star Wars (04 de Maio) e o Dia do Orgulho Nerd (25 de Maio), ofereça descontos em itens temáticos como livros, colecionáveis, roupas e acessórios geek.
    - **Campanha de Engajamento com Fãs:** Incentive os seguidores a postarem suas coleções ou fantasias, usando hashtags como #OrgulhoNerdLojaX, e realize um sorteio de brindes ou descontos para os participantes mais engajados.
    - **Conteúdo Temático e Stories Interativos:** Crie enquetes e quizzes sobre filmes, personagens e séries populares para envolver o público nerd e gerar interações nos stories.

- **Liquidações e Preparação para o Dia dos Namorados**
  - **Objetivo:** Utilizar a Liquidação de Meia Estação (19 de Maio) e a Liquidação Pré-Dia dos Namorados (30 de Maio) para renovar o estoque e estimular as compras antecipadas para o Dia dos Namorados.
  - **Ações:**
    - **Liquidação de Meia Estação com Descontos Progressivos:** Ofereça descontos em produtos de meia estação, como roupas, calçados e acessórios, estimulando a compra de múltiplos itens e a renovação do estoque.
    - **Promoção de Produtos Românticos:** No final do mês, comece a destacar itens de presente românticos e coleções temáticas, como moda e joias, incentivando os clientes a anteciparem as compras para o Dia dos Namorados.
    - **Campanha de Prévia de Promoção:** Anuncie uma prévia das promoções de Dia dos Namorados, incentivando a criação de listas de desejos e a compra antecipada.

2025

BÔNUS - DIA DAS MÃES

Venda **mais** no **Dia das Mães** com o **ERP Zada!**

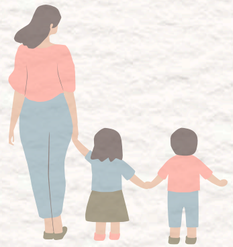
O **Dia das Mães** é mais do que uma data, é um momento de **celebrar o amor** e **retribuir o carinho** por quem dedica a **vida** a **cuidar**, **ensinar** e **amar**. Sua **loja** pode fazer parte dessa **homenagem especial**, conectando pessoas através de presentes que **encantam** e **emocionam** e o **ERP Zada** é o parceiro ideal para preparar sua **loja**!

Com o Zada você consegue fazer:

Facilidade 1:

CRM Integrado:
Envie ofertas personalizadas para atrair e fidelizar seus clientes através do módulo CRM.

Essa estratégia é fundamental para a sua empresa manter um bom relacionamento com os clientes, ajudando a manter a base de clientes fiel à marca!



Facilidade 2:

Integração com WhatsApp:
A integração do WhatsApp com o ERP Zada oferece uma maneira poderosa de otimizar a comunicação com clientes, tornando-a mais rápida e eficiente.

As vantagens incluem a possibilidade de configurar envios de mensagens em massa para divulgação de novidades.

JUNHO • 25

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					

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

05 de Junho - Dia Mundial do Meio Ambiente

12 de Junho - Dia dos Namorados

18 de Junho - Liquidação de Inverno

19 de Junho - Corpus Christi

20 de Junho - Dia do Revendedor

21 de Junho - Início do Inverno

24 de Junho - Dia de São João

30 de Junho - Promoção de Meio de Ano

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

2025

ESTRATÉGIAS DE JUNHO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Dia dos Namorados com Enfoque em Presentes Românticos**
  - **Objetivo:** Aproveitar uma das datas mais lucrativas do ano para oferecer produtos voltados para o público romântico, aumentando o ticket médio e fortalecendo o vínculo emocional com a marca.
  - **Ações:**
    - **Ofertas Especiais para Casais e Presentes Personalizados:** Promova kits de presentes para casais, como joias, perfumes e itens personalizados. Ofereça opções de embalagens especiais ou cartões de presente para reforçar o apelo emocional.
    - **Conteúdo de Engajamento Romântico:** Crie enquetes e desafios nas redes sociais, onde os clientes compartilhem suas histórias de amor ou presentes ideais, utilizando uma hashtag como #AmorLojaX.
    - **Email Marketing com Ideias de Presente:** Envie um e-mail segmentado com sugestões de presentes de acordo com o perfil de cada cliente (ex.: romântico, casual, aventureiro), oferecendo um desconto para incentivar a compra.

- **Campanha de Consciência e Sustentabilidade no Dia Mundial do Meio Ambiente**
  - **Objetivo:** Engajar o público com a conscientização ambiental, reforçando a imagem da marca como sustentável e comprometida com o meio ambiente.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos Sustentáveis:** Destaque itens eco-friendly com descontos, como produtos feitos de materiais recicláveis ou biodegradáveis, incentivando o consumo consciente.
    - **Conteúdo de Sustentabilidade nas Redes:** Publique posts e stories com dicas sobre práticas ecológicas e incentivando o público a compartilhar suas próprias ações sustentáveis.
    - **Parceria com ONG Ambiental:** Associe parte das vendas de produtos selecionados a uma doação para uma organização ambiental, aumentando o impacto positivo e o engajamento dos clientes.

ESTRATÉGIAS DE JUNHO - VISÃO GERAL

- **Liquidação de Inverno e Promoção de Meio de Ano**
  - **Objetivo:** Preparar o público para o início do inverno, renovando o estoque com produtos sazonais e oferecendo descontos em itens de alta procura.
  - **Ações:**
    - **Descontos Progressivos em Moda e Acessórios de Inverno:** Crie uma liquidação de inverno com descontos que aumentam conforme a quantidade de itens comprados, incentivando a compra de múltiplos produtos como casacos, botas e acessórios de frio.
    - **Conteúdo de Moda e Dicas de Estilo para o Inverno:** Publique dicas de looks e sugestões de moda invernal nas redes sociais, incentivando os clientes a investirem na nova coleção de inverno.
    - **Promoção de Meio de Ano com Itens Selecionados:** No dia 30 de Junho, ofereça uma liquidação geral para renovar o estoque e preparar o comércio para a segunda metade do ano.

- **Campanha de Corpus Christi e São João para Produtos Regionais**
  - **Objetivo:** Aproveitar as datas regionais para atrair o público com itens de tradição local, festas típicas e produtos de decoração.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos para Festas Juninas:** Destaque itens de decoração temática, vestuário e comidas típicas, oferecendo descontos para quem compra itens para o Dia de São João.
    - **Campanha de Conteúdo para Festas Regionais:** Crie posts temáticos sobre as tradições do São João, incluindo dicas de decoração e playlists juninas, incentivando o engajamento do público.
    - **E-mail Marketing com Produtos Regionais:** Envie um e-mail marketing destacando produtos para o São João e Corpus Christi, com ofertas de frete reduzido ou desconto especial para esses produtos.

JULHO • 25

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		

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

01 de Julho - Dia Internacional do Reggae

07 de Julho - Dia Mundial do Chocolate

13 de Julho - Dia Mundial do Rock

20 de Julho - Dia do Amigo

26 de Julho - Dia dos Avós

30 de Julho - Dia Internacional da Amizade

31 de Julho - Liquidação de Inverno

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE JULHO - VISÃO GERAL

2025

- **Campanhas de Engajamento e Conexão Social**
  - **Objetivo:** Aproveitar datas como o Dia do Amigo e o Dia Internacional da Amizade para promover a interação e o engajamento entre clientes, incentivando-os a compartilhar momentos e experiências com amigos e familiares.
  - **Ações:**
    - **Promoções para Duplas e Grupos:** Ofereça descontos para compras em dupla ou grupo, especialmente em itens como moda e acessórios, incentivando os clientes a comprarem para amigos ou familiares.
    - **Campanha de Histórias nas Redes Sociais:** Crie um espaço para os clientes compartilharem histórias sobre amizades significativas, usando hashtags como #AmizadeLojaX. Promova um concurso onde as histórias mais emocionantes ganhem prêmios ou descontos.
    - **E-mail Marketing com Ofertas Especiais:** Envie um e-mail temático oferecendo um cupom de desconto para que o cliente use com amigos ou presenteie alguém especial.

- **Dia Mundial do Chocolate e Experiências Gastronômicas**
  - **Objetivo:** Capitalizar o apelo do Dia Mundial do Chocolate para promover uma experiência especial com produtos relacionados à gastronomia e ao prazer de presentear.
  - **Ações:**
    - **Promoções em Chocolates e Sobremesas:** Ofereça descontos em itens de chocolate e produtos gourmets, promovendo combinações de kits temáticos ou embalagens para presente.
    - **Colaborações com Confeitarias Locais:** Parcerias com confeitarias ou chocolaterias para disponibilizar itens exclusivos ou brindes, criando um senso de exclusividade para quem fizer compras na loja.
    - **Conteúdo Temático:** Publique dicas de receitas e curiosidades sobre o chocolate, além de enquetes e quizzes nas redes sociais para engajar o público.

2025

ESTRATÉGIAS DE JULHO - VISÃO GERAL

- **Liquidação de Inverno com Descontos Atrativos**
  - **Objetivo:** Escoar o estoque de inverno e incentivar a compra de produtos sazonais para renovar o guarda-roupa e o lar.
  - **Ações:**
    - **Descontos Progressivos em Moda de Inverno:** Ofereça uma liquidação com descontos que aumentam conforme a quantidade de itens adquiridos, incentivando a compra de peças como casacos, botas e acessórios.
    - **Campanha Visual nas Redes e no E-commerce:** Utilize imagens de destaque das peças em liquidação e publique dicas de como combinar os produtos de inverno para aumentar a percepção de valor dos itens.
    - **Frete Reduzido para Compras na Liquidação:** Ofereça frete gratuito ou descontos no frete para pedidos acima de um valor específico, incentivando o aumento do ticket médio e atraindo clientes do e-commerce.

- **Campanhas Culturais para Dias do Reggae e do Rock**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia Internacional do Reggae e o Dia Mundial do Rock para promover produtos culturais e engajar com clientes que apreciam música e cultura alternativa.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos Temáticos:** Destaque itens que remetam à cultura musical, como camisetas de bandas, acessórios e itens de decoração temática, oferecendo descontos para os fãs de rock e reggae.
    - **Conteúdo de Tributo a Ícones da Música:** Publique posts que homenageiem músicos influentes do reggae e do rock, com enquetes e playlists, e crie um quiz para os seguidores testarem seus conhecimentos sobre essas culturas musicais.
    - **Concursos para Shows e Eventos Locais:** Se possível, ofereça ingressos ou vouchers para eventos de música local, incentivando o engajamento e ampliando a conexão emocional com o público.

AGOSTO • 25

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						

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

05 de Agosto - Dia Nacional da Saúde

08 de Agosto - Dia dos Pais

11 de Agosto - Dia do Estudante

15 de Agosto - Dia da Informática

19 de Agosto - Dia Mundial da Fotografia

22 de Agosto - Dia do Folclore

31 de Agosto - Promoção de Fim de Mês

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE AGOSTO - VISÃO GERAL

2025

- **Campanha de Dia dos Pais com Experiências Personalizadas**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia dos Pais para promover produtos e experiências personalizadas, reforçando o vínculo entre a marca e o público por meio de campanhas emocionais e promocionais.
  - **Ações:**
    - **Kits de Presentes e Embalagens Especiais:** Monte kits com produtos populares para pais de diferentes perfis, como moda, tecnologia e acessórios. Ofereça opções de embalagem personalizada e mensagens para tornar o presente especial.
    - **Histórias de Pais e Filhos nas Redes:** Incentive os clientes a compartilharem histórias sobre seus pais, usando hashtags como #DiaDosPaisLojaX, e organize um sorteio para as melhores histórias, promovendo maior engajamento.
    - **Email Marketing com Ideias de Presentes:** Envie sugestões de presentes por e-mail, com opções segmentadas que atendam a diferentes estilos de pais, oferecendo um desconto exclusivo para a data.

- **Campanha de Consciência e Bem-Estar no Dia Nacional da Saúde**
  - **Objetivo:** Conscientizar o público sobre saúde e bem-estar, promovendo produtos voltados para autocuidado, saúde e qualidade de vida.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos de Bem-Estar e Fitness:** Ofereça promoções em itens como produtos de autocuidado, suplementos e equipamentos de exercícios.
    - **Conteúdo Educativo nas Redes:** Publique dicas de saúde e bem-estar, incentivando práticas saudáveis e o uso de produtos específicos para o autocuidado. Inclua enquetes e quizzes para engajamento.
    - **Parcerias com Influenciadores de Saúde:** Colabore com influenciadores da área para promover produtos de saúde e bem-estar, gerando conteúdo informativo e interativo.

2025

ESTRATÉGIAS DE AGOSTO - VISÃO GERAL

- **Promoções Educativas e Incentivo ao Conhecimento no Dia do Estudante e Dia da Informática**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia do Estudante e o Dia da Informática para promover produtos de tecnologia e material escolar, reforçando o papel da marca no apoio ao aprendizado e à inovação.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos para Estudantes:** Promova produtos como mochilas, material escolar, notebooks e acessórios de informática, com ofertas que incentivem a preparação para os estudos.
    - **Conteúdo Educativo e Informativo nas Redes:** Compartilhe dicas de organização e estudos, além de posts informativos sobre as novidades em tecnologia e informática.
    - **E-mail Marketing com Ofertas de Material Escolar e Tecnologia:** Envie uma campanha por e-mail destacando produtos essenciais para estudantes e profissionais, com foco em itens tecnológicos e organizacionais.

- **Campanha Cultural para o Dia Mundial da Fotografia e Dia do Folclore**
  - **Objetivo:** Engajar o público por meio de temas culturais, promovendo produtos voltados para fotografia e tradição regional.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Equipamentos Fotográficos:** Ofereça descontos em câmeras, acessórios e itens para fotografia no Dia Mundial da Fotografia, incentivando os clientes a capturarem suas próprias histórias.
    - **Campanha de Folclore com Temas Regionais:** Crie uma campanha visual nas redes sociais inspirada no folclore brasileiro, promovendo produtos artesanais e de decoração. Inclua curiosidades e enquetes sobre o folclore para engajar o público.
    - **Concurso Fotográfico:** Organize um concurso onde os clientes podem enviar fotos com temas regionais ou folclóricos, premiando as melhores imagens com descontos ou vouchers para futuras compras.

2025

ESTRATÉGIAS DE AGOSTO - VISÃO GERAL

- **Promoção de Fim de Mês para Limpeza de Estoque**
  - **Objetivo:** Aproveitar o final do mês para oferecer descontos em produtos de alta procura, ajudando a escoar o estoque e a preparar o varejo para a próxima temporada.
  - **Ações:**
    - **Descontos Progressivos em Produtos de Moda e Acessórios:** Realize uma promoção de fim de mês com descontos que aumentam conforme a quantidade de itens adquiridos, incentivando a compra em volume.
    - **Campanha Visual no E-commerce e Redes Sociais:** Destaque os produtos em liquidação e crie uma contagem regressiva para gerar urgência e incentivar as compras.
    - **Frete Grátis ou Reduzido para Compras no Fim de Mês:** Ofereça vantagens no frete para pedidos que ultrapassem um valor mínimo, estimulando o aumento do ticket médio e incentivando a compra.

2025

BÔNUS - DIA DOS PAIS

O presente **certo** para o **melhor pai do mundo** começa aqui!

O **Dia dos Pais** é uma **chance única** de criar histórias **inesquecíveis**. Imagine ajudar seus clientes a encontrarem presentes que representam gratidão e amor. Com **organização e preparo**, sua **loja** pode se tornar o lugar onde memórias começam. Transforme a experiência dos seus clientes neste **Dia dos Pais**, criando momentos que vão além do simples ato de comprar. Afinal, **cada presente conta uma história**.

Com o Zada você consegue fazer:

Facilidade 1:

Campanhas Promocionais:
Crie e padronize as campanhas dentro do **ERP Zada**, oferecendo uma **maneira eficiente** e automatizada de impulsionar as **vendas** e fidelizar clientes. Com essa funcionalidade, os varejistas podem definir **promoções personalizadas**, como **descontos**, **ofertas** por tempo limitado ou combos de produtos, agilizando o processo de venda no **PDV** e trazendo mais **segurança**.

Facilidade 2:

Gestão de Estoque Inteligente: Mantenha os produtos mais **procurados** sempre **disponíveis** no estoque para não perder **vendas**.

Como **ERP Zada** é possível analisar o **giro de produtos** de coleção e também produtos de linha, aqueles que vendem o ano inteiro. Se você possuir uma **rede** de **loja**, é essencial integrar o estoque entre todas as **lojas** para ter uma prateleira infinita.

SETEMBRO • 25

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				

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

05 de Setembro - Dia da Amazônia

07 de Setembro - Dia da Independência do Brasil

15 de Setembro - Dia do Cliente

22 de Setembro - Início da Primavera

23 de Setembro - Dia do Sorvete

30 de Setembro - Liquidação de Fim de Mês

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

2025

ESTRATÉGIAS DE SETEMBRO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Sustentabilidade e Conscientização no Dia da Amazônia**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Dia da Amazônia para reforçar a imagem da marca como sustentável e promover produtos ecológicos e práticas de responsabilidade ambiental.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos Eco-Friendly:** Destaque produtos que tenham apelo sustentável, como itens recicláveis, biodegradáveis e reutilizáveis, oferecendo descontos especiais.
    - **Campanha de Conscientização nas Redes:** Publique conteúdos que sensibilizem o público para a preservação da Amazônia e práticas sustentáveis, incentivando o uso de produtos ecológicos.

- **Dia da Independência com Foco no Produto Nacional**
  - **Objetivo:** Usar o Dia da Independência para promover produtos de origem nacional e fortalecer a valorização dos produtos locais e do consumo consciente.
  - **Ações:**
    - **Descontos em Produtos Nacionais:** Ofereça uma promoção especial para produtos fabricados no Brasil, incentivando o consumo local.
    - **Campanha Patriótica nas Redes:** Compartilhe conteúdos que celebrem o orgulho nacional e incentivem o público a prestigiar produtos e marcas brasileiras.
    - **E-mail Marketing com Curadoria de Produtos Locais:** Envie uma campanha de e-mail destacando uma seleção de produtos nacionais, com benefícios exclusivos como frete reduzido para incentivar a conversão.

2025

ESTRATÉGIAS DE SETEMBRO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Fidelização para o Dia do Cliente**
  - **Objetivo:** Fortalecer o relacionamento com os clientes atuais, incentivando o retorno e a fidelização com campanhas de gratificação e programas de benefícios.
  - **Ações:**
    - **Descontos Exclusivos para Clientes Cadastrados:** Ofereça descontos especiais para clientes fiéis, incentivando-os a comprar e recompensando a lealdade.
    - **Campanha de Testemunhos e Depoimentos nas Redes:** Convide os clientes a compartilharem suas experiências com a marca, usando a hashtag #ClienteFelizLojaX, e destaque esses testemunhos nas redes sociais.
    - **Programa de Pontos ou Benefícios:** Apresente ou fortaleça um programa de fidelidade, onde os clientes acumulam pontos que podem ser trocados por descontos ou brindes.

- **Transição para a Primavera e Promoção de Produtos Sazonais**
  - **Objetivo:** Com a chegada da primavera, promover produtos de decoração e moda voltados para a nova estação, aproveitando o momento de renovação.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos com Temática Floral e Colorida:** Destaque itens de moda e decoração que capturem o espírito da primavera, com ofertas em roupas leves, flores artificiais, itens de jardinagem e acessórios de decoração.
    - **Campanha de Dicas para Renovação de Estilo:** Compartilhe conteúdos nas redes sociais com sugestões de looks e decorações para a primavera, criando inspiração para o público.
    - **E-mail Marketing de Boas-Vindas à Primavera:** Envie um e-mail temático com produtos da nova coleção, destacando itens ideais para a temporada e incentivando a renovação.

OUTUBRO • 25

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	

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

10 de Outubro - Dia Mundial da Saúde Mental

12 de Outubro - Dia das Crianças

15 de Outubro - Dia do Professor

30 de Outubro - Liquidação de Fim de Mês

31 de Outubro - Halloween

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

2025

ESTRATÉGIAS DE OUTUBRO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Saúde e Bem-Estar para o Dia Mundial da Saúde Mental**
  - **Objetivo:** Promover produtos e práticas de autocuidado, enfatizando a importância da saúde mental e do equilíbrio emocional.
  - **Ações:**
    - **Promoção de Produtos de Autocuidado:** Destaque itens como produtos de aromaterapia, suplementos de bem-estar e acessórios para relaxamento com ofertas especiais.
    - **Conteúdo de Sensibilização nas Redes:** Publique dicas e reflexões sobre autocuidado, incluindo enquetes e posts educativos que promovam uma mentalidade de autocuidado e encorajam conversas sobre o tema.
    - **E-book de Autocuidado como Isca Digital:** Ofereça um e-book gratuito com dicas práticas de bem-estar e saúde mental, incentivando os clientes a se cadastrarem para receber mais conteúdos.

- **Promoções e Experiências Lúdicas para o Dia das Crianças**
  - **Objetivo:** Criar uma experiência divertida e envolvente para o público infantil e seus pais, incentivando a compra de produtos voltados para as crianças.
  - **Ações:**
    - **Ofertas de Brinquedos e Jogos Educativos:** Destaque brinquedos, livros e jogos que estimulam a criatividade e o aprendizado, com descontos especiais para a data.
    - **Atividades e Brindes Interativos:** Ofereça brindes como adesivos, lápis de cor e mini quebra-cabeças em compras acima de um valor mínimo para engajar as crianças e agregar valor à experiência de compra.
    - **Campanha Visual nas Redes Sociais:** Crie conteúdos lúdicos com vídeos e posts interativos, incentivando os pais a compartilharem momentos de diversão com os filhos usando a hashtag #DiaDasCriançasLojaX.

ESTRATÉGIAS DE OUTUBRO - VISÃO GERAL

- **Liquidação de Fim de Mês para Preparação para o Fim de Ano**
  - **Objetivo:** Escoar o estoque de produtos sazonais e preparar o comércio para as campanhas de fim de ano, oferecendo descontos em itens de alta procura.
  - **Ações:**
    - **Descontos Progressivos e Kits Promocionais:** Ofereça uma liquidação com descontos progressivos em produtos selecionados, além de kits promocionais de itens diversos para escoar o estoque.
    - **Campanha Visual com Urgência de Compra:** Publique contagem regressiva para o final da promoção, com posts e banners que enfatizem a oportunidade de economizar.
    - **Frete Reduzido para Compras no Fim de Mês:** Para incentivar a conversão, ofereça opções de frete reduzido ou gratuito em compras acima de um valor específico, aumentando o ticket médio.

- **Campanha Temática e Festiva para o Halloween**
  - **Objetivo:** Aproveitar a atmosfera do Halloween para criar uma experiência divertida e temática, incentivando o público a participar de campanhas de engajamento e a adquirir produtos para festas.
  - **Ações:**
    - **Promoções em Fantasias e Decoração:** Destaque itens de moda e decoração para o Halloween, oferecendo descontos especiais em fantasias e adereços temáticos.
    - **Concurso de Fantasias nas Redes Sociais:** Organize um concurso onde os seguidores podem compartilhar suas fantasias ou decorações de Halloween, usando a hashtag #HalloweenLojaX e premiando as postagens mais criativas com cupons de desconto.
    - **Conteúdo Interativo com Enquetes e Curiosidades:** Publique curiosidades sobre o Halloween e enquetes temáticas nos stories, incentivando os seguidores a participarem e se engajarem com o conteúdo.

2025

BÔNUS - DIA DAS CRIANÇAS

No **Dia das Crianças**, cada detalhe **importa**: aquele **brinquedo** que se torna **inseparável**, o **jogo** que reúne a **família**, ou até mesmo o **livro** que **inspira sonhos**. Ajude seus **clientes** a **viverem momentos** mágicos com os **pequenos**, conectando **diversão e amor**. Uma experiência encantadora começa com uma loja preparada para criar sorrisos em cada **escolha**!

Com o Zada você consegue fazer:

Facilidade 1:

Venda de Vale Presente:
Através do **vale-presente**, muitas pessoas optam por garantir um **presente** significativo sem o risco de errar.

O **vale-presente** é gerado e controlado pelo **Zada**, podendo o cliente trocá-lo em qualquer loja da rede em um determinado prazo de validade.

Gere um **vale-presente** personalizado com a sua **marca**, e embale com carinho em uma **caixa especial**, tornando cada presente ainda mais **inesquecível**.

Facilidade 2:

Análise de Desempenho:
Identifique não só os **produtos mais vendidos**, mas também aqueles com **baixa saída**.

Assim, desenvolva **estratégias personalizadas**, como **promoções específicas** ou **descontos**, para transformar esses itens em **grandes oportunidades** de **venda**.

Com a **análise de desempenho**, você também pode ter mais assertividade nas próximas compras, uma vez que o **Zada** exibe detalhes do **desempenho** das últimas **compras**, por **marca**, **fornecedor**, **coleção** e muito **mais**.

NOVEMBRO • 25

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						

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

02 de Novembro - Dia de Finados

05 de Novembro - Dia Nacional do Designer

11 de Novembro - Dia Mundial das Compras (Singles' Day)

15 de Novembro - Proclamação da República

19 de Novembro - Dia Internacional do Empreendedorismo

23 de Novembro - Esquenta Black Friday

28 de Novembro - Black Friday

30 de Novembro - Cyber Monday

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE NOVEMBRO - VISÃO GERAL

2025

- **Campanha Pré-Black Friday e Black Friday**
  - **Objetivo:** Aumentar as vendas e o tráfego no e-commerce por meio de descontos agressivos e campanhas que criam senso de urgência.
  - **Ações:**
    - **Ofertas Relâmpago e Produtos com Estoque Limitado:** Programe promoções relâmpago e ofertas em produtos com estoques limitados, incentivando a compra rápida e o engajamento constante durante a Black Friday.
    - **Contagem Regressiva nas Redes Sociais:** Inicie a contagem regressiva para a Black Friday com posts diários nas redes sociais, destacando as categorias de produtos que estarão com descontos.
    - **Lista de Desejos e Notificações** Antecipadas: Incentive os clientes a criarem uma lista de desejos em seu site ou aplicativo, enviando notificações e lembrando-os quando os produtos desejados entrarem em promoção.

- **Esquenta Black Friday – Incentivo Antecipado de Compras**
  - **Objetivo:** Engajar o público e aumentar o volume de vendas nas semanas que antecedem a Black Friday, aquecendo o mercado e preparando o estoque.
  - **Ações:**
    - **Descontos Gradativos para Aquecer a Campanha:** Ofereça descontos menores e progressivos em produtos de categorias variadas para iniciar o clima de Black Friday.
    - **Campanha de Cadastro Antecipado:** Ofereça benefícios como frete grátis ou um pequeno desconto para clientes que se cadastrarem para receber as ofertas antecipadas, incentivando uma base sólida de clientes para a Black Friday.
    - **Conteúdo Educativo sobre Compras Inteligentes:** Publique dicas de como economizar e fazer boas escolhas de produtos na Black Friday, educando os consumidores e estabelecendo confiança com a marca.

ESTRATÉGIAS DE NOVEMBRO - VISÃO GERAL

- **Incentivo ao E-commerce no Dia Mundial das Compras (Singles' Day)**
  - **Objetivo:** Aproveitar o apelo global do Singles' Day para impulsionar o e-commerce, utilizando descontos especiais e campanhas de incentivo ao consumo digital.
  - **Ações:**
    - **Descontos Exclusivos para Compras Online:** Ofereça descontos exclusivos para produtos comprados online, incentivando o público a explorar a loja virtual.
    - **Campanha de Marketing Digital e Retargeting:** Invista em campanhas digitais e anúncios de retargeting, reengajando clientes que já visitaram o site ou adicionaram itens ao carrinho.
    - **Frete Grátis e Benefícios para Compras Digitais:** Ofereça frete grátis ou outras vantagens, como desconto extra para compras feitas durante o Singles' Day, incentivando a preferência pelo e-commerce.

- **Promoção de Fim de Mês e Preparação para o Natal no Cyber Monday**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Cyber Monday para encerrar o mês com foco em vendas de produtos tecnológicos e eletrônicos, preparando o público para o Natal.
  - **Ações:**
    - **Descontos Específicos em Eletrônicos e Gadgets:** Ofereça descontos atraentes em eletrônicos e produtos de tecnologia, incentivando a compra de itens desejados para presentes de fim de ano.
    - **Campanha de Conteúdo sobre Tecnologia e Gadgets:** Publique posts que expliquem as funcionalidades e novidades dos produtos em promoção, ajudando os consumidores a fazerem escolhas informadas.
    - **Email Marketing de Pós-Black Friday e Pré-Natal:** Envie um e-mail marketing com produtos e descontos focados no Natal, incluindo gadgets e itens tecnológicos, preparando o público para a temporada festiva.

DEZEMBRO • 25

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			

Zada
software de gestão

DATAS IMPORTANTES

20 de Dezembro - Super Sábado (Super Saturday)

24 de Dezembro - Véspera de Natal

25 de Dezembro - Natal

26 de Dezembro - Liquidação Pós-Natal

29 de Dezembro - Liquidação de Fim de Ano

DATAS IMPERDÍVEIS

DATAS RECOMENDADAS

DATAS INUSITADAS

ESTRATÉGIAS DE DEZEMBRO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Presentes para o Natal**
  - **Objetivo:** Aumentar as vendas de itens voltados para o Natal, facilitando a escolha de presentes e incentivando a compra antecipada.
  - **Ações:**
    - **Criação de Kits de Presentes:** Ofereça kits de presentes com produtos variados (como itens de moda, acessórios e cosméticos) que estejam prontos para presentear, com opções para diferentes faixas de preço.
    - **Embalo e Cartão Personalizado:** Inclua opções de embalagem especial e cartões personalizados para presentes, agregando valor e tornando a experiência mais prática e envolvente.
    - **Conteúdo Temático nas Redes:** Crie posts com sugestões de presentes e dicas de como montar combinações personalizadas, incentivando a visualização e o compartilhamento do conteúdo natalino.

- **Promoções de Última Hora no Super Sábado**
  - **Objetivo:** Aproveitar o Super Sábado para atrair compradores de última hora, oferecendo uma oportunidade de adquirir produtos com entrega rápida e frete reduzido.
  - **Ações:**
    - **Descontos Progressivos e Promoções de Última Hora:** Ofereça descontos exclusivos em produtos populares, incentivando a compra de presentes de última hora com uma experiência de compra simplificada.
    - **Frete Expresso:** Disponibilize frete expresso ou retiradas rápidas para garantir que os presentes cheguem a tempo, especialmente para pedidos feitos no Super Sábado.
    - **Campanha Visual nas Redes Sociais:** Realize uma contagem regressiva para o Natal nas redes sociais, com posts diários que incentivam as compras de última hora e oferecem incentivos como descontos adicionais.

ESTRATÉGIAS DE DEZEMBRO - VISÃO GERAL

- **Campanha de Engajamento e Conexão Emocional na Véspera de Natal**
  - **Objetivo:** Aproveitar a Véspera de Natal para engajar o público com conteúdo emocional e consolidar a conexão com a marca.
  - **Ações:**
    - **Conteúdo Emocional nas Redes:** Publique mensagens que reforcem os valores familiares e o espírito natalino, convidando os seguidores a compartilharem fotos e histórias de Natal usando a hashtag #NatalComLojaX.
    - **Vídeos de Agradecimento e Boas Festas:** Crie um vídeo de agradecimento aos clientes e parceiros, destacando os momentos e as conquistas do ano e reforçando a proximidade com o público.
    - **E-mail Marketing de Boas Festas:** Envie um e-mail de agradecimento aos clientes, incluindo uma oferta especial de Ano Novo como forma de gratidão pela fidelidade durante o ano.

- **Liquidação Pós-Natal para Escoamento de Estoques**
  - **Objetivo:** Aumentar o giro de estoque com uma liquidação agressiva logo após o Natal, oferecendo oportunidades de compra para aqueles que buscam aproveitar promoções.
  - **Ações:**
    - **Descontos Agressivos em Produtos de Natal:** Ofereça grandes descontos em itens temáticos de Natal, como decoração e roupas sazonais, aproveitando a demanda pós-Natal.
    - **Kits de Descontos para Compras em Volume:** Ofereça descontos adicionais para clientes que comprem mais de um item, incentivando o escoamento do estoque.
    - **Campanha Visual com Destaque para Promoções:** Destaque produtos em promoção com posts e banners específicos, gerando senso de urgência e atraindo clientes que buscam ofertas de fim de ano.

2025

NATAL

O **Natal** é mais do que **presentes**, é a **celebração de laços**, **memórias** e **sonhos compartilhados**. Quando sua **loja** oferece não **apenas produtos**, mas a possibilidade de tornar cada **gesto** mais **especial**, você participa de algo **maior**. Envolva seus clientes no **espírito natalino**, trazendo praticidade e alegria para o momento mais esperado do ano. A verdadeira magia do **Natal** começa com **conexões** que **aquecem o coração**.

Com o Zada você consegue fazer:

Facilidade 1:

Com o **cashback**, você transforma cada compra em um motivo para o cliente voltar à sua **loja**.

Ofereça **créditos** para serem usados em **compras futuras** e veja como essa **estratégia impulsiona** suas **vendas** e cria um relacionamento **duradouro** com os **clientes**.

Utilize o Zada para gerar e gerenciar os cashbacks, e aproveite promoções sazonais, como o Natal, para conquistar ainda mais clientes!

2025

RESUMO DO QUE VOCÊ OBTEVE

O calendário de Varejo 2025 oferece uma visão compacta e estratégica das principais datas comerciais e sazonais do ano, com foco em apoiar empresas do setor varejista a maximizar suas oportunidades de vendas e engajamento.

Cada mês inclui:

1. **Datas-Chave:** Organiza as datas comemorativas, eventos e oportunidades de vendas, incluindo dias sazonais (como **Black Friday** e **Natal**) e datas inusitadas (como **Dia do Orgulho Nerd** e **Halloween**).
2. **Estratégias Mensais:** Cada mês traz uma abordagem estratégica, com ações de marketing direcionadas para maximizar engajamento e aumentar as vendas de acordo com o perfil do público e o segmento aplicável (como **moda**, **e-commerce**, **presentes**).
3. **Temas de Campanhas:** Inclui temas principais, como **sustentabilidade**, **fidelização de clientes**, **experiências festivas** e **ações de conscientização**, ajudando a direcionar o tom das campanhas ao longo do ano.
4. **Ações e Métricas:** Define ações práticas para cada data importante e descreve métricas de acompanhamento para monitorar o desempenho das campanhas e ajustar as estratégias conforme necessário.

Este calendário serve como um guia prático e objetivo para o planejamento anual, ajudando empresas a otimizar seus esforços de marketing e a alcançar seus clientes de forma mais estratégica e impactante ao longo do ano.

Zada
software de gestão

CALENDÁRIO DO VAREJO

2025

Zada

software de gestão

Gostou do nosso software de gestão Zada?
Entre em contato para mais detalhes.

CLIQUE AQUI