

Janeiro

Junho

Calendário de vendas 2026

Principais datas comemorativas
para impulsionar o seu negócio

2º Semestre | 2026



Sistema CNDL



Seu calendário estratégico de vendas para o segundo semestre de 2026

No comércio, cada data comemorativa é mais do que um momento especial — é uma oportunidade real de gerar vendas, criar experiências e fortalecer a relação entre marcas e consumidores. São esses marcos que movimentam a economia, inspiram campanhas e impulsionam novos hábitos de consumo.

Para ajudar você a navegar pelos meses com estratégia e assertividade, a CNDL reuniu as principais datas do segundo semestre de 2026 em um calendário prático e intuitivo.

Aqui, você encontra os períodos mais promissores para ações promocionais, lançamentos, conteúdo temático e iniciativas de engajamento.

Um material para quem quer acompanhar o ritmo do varejo, planejar com inteligência e transformar cada data em resultado.



Sistema CNDL



Como aproveitar ao máximo este calendário:



Antecipe-se: alinhe estoque, logística, fornecedores e campanhas com antecedência.



Segmente suas ações: adapte cada data ao perfil do seu negócio — nem todas têm o mesmo peso.



Use múltiplos canais: combine loja física, e-commerce e redes sociais para alcançar mais clientes.



Crie conteúdo estratégico: organize posts, e-mails e materiais que conectem sua marca ao tema da data.



Defina métricas: estabeleça metas de vendas, conversão, ticket médio e fidelização para cada ocasião.



Revise sempre: avalie resultados mensalmente e ajuste o plano, incluindo microdatas e oportunidades de nicho.



Sistema CNDL



Julho



OPORTUNIDADES

- 7 | Dia Mundial do Chocolate:** Ótima oportunidade não apenas para o setor alimentício, mas para presentes e mimos corporativos. Docerias, padarias e e-commerces podem apostar em degustações, edições limitadas de inverno e brindes achocolatados nas compras acima de determinado valor.
- 10 | Dia da Pizza:** Uma das datas mais fortes para o delivery e restaurantes. Crie promoções como "compre uma, leve a segunda com desconto", frete grátis, combos com bebidas ou parcerias com influenciadores locais para sorteios.
- 16 | Dia do Comerciante:** Um marco para valorizar quem movimenta a economia e vive o dia a dia das vendas. Promova soluções corporativas, capacitações, condições especiais para parceiros de negócios e conteúdos sobre liderança. Crie campanhas que contém histórias reais de lojistas locais e reforcem o orgulho do setor.
- 19 | Dia Nacional do Futebol:** Dia Nacional do Futebol: Uma paixão brasileira que gera engajamento rápido e consumo por impulso. Promova artigos esportivos, eletrônicos de áudio e vídeo, além de combos de petiscos e bebidas. Crie promoções atreladas aos times locais e sorteios rápidos para movimentar as redes sociais.
- 20 | Dia do Amigo e Internacional da Amizade:** Data com forte apelo emocional. Invista em campanhas do tipo "indique um amigo e ambos ganham desconto", promoções de "compre 2 e pague 1" ou kits para compartilhar. Excelente para roupas, acessórios, serviços de beleza e gastronomia.
- 26 | Dia dos Avós:** Um público que valoriza conforto, saúde, nostalgia e afeto. Promova produtos de bem-estar, cestas de café da manhã, álbuns de fotos personalizados e experiências familiares. Crie campanhas que incentivem os netos a presentear.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

07	JULHO						2026
DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB	
				1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11	
12	13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	31		



Sistema CNDL

Agosto



OPORTUNIDADES

- 9 | Dia dos Pais:** A principal data comercial do mês! Diversifique as ofertas fugindo dos clichês: aposte em kits de cuidados pessoais, ferramentas de tecnologia, moda, itens esportivos e experiências gastronômicas. Ofereça guias de presentes divididos por "estilo de pai" para facilitar a jornada de compra.
- 11 | Dia do Estudante:** Foco em papelarias, livrarias, cursos livres, tecnologia (notebooks e tablets) e vestuário jovem. Campanhas oferecendo descontos para quem apresentar carteirinha de estudante ou fechar matrículas antecipadas funcionam muito bem.
- 15 | Dia dos Solteiros:** Data que vem crescendo no Brasil, inspirada no varejo asiático. Estimule o auto-cuidado e o "auto-presente". Campanhas divertidas e ofertas relâmpago em moda, beleza, eletrônicos e delivery são grandes apostas.
- 27 a 29 | OmniVarejo:** O momento chave para discutir tendências, inovação e o rumo do comércio no Brasil. Promova capacitação, soluções B2B, networking e a profissionalização das lideranças lojistas. Crie campanhas institucionais que engajem os empreendedores a participarem das discussões e aplicarem as novidades em seus negócios locais.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

08	AGOSTO						2026
DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB	
						1	
2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	
30	31						

Sistema CNDL



Setembro



OPORTUNIDADES

- 5 | Dia do Irmão:** Uma data afetiva que estimula a compra de presentes casados e o compartilhamento de experiências. Promova moda, acessórios, itens criativos e combos no setor de alimentação. Crie campanhas com a mecânica "leve dois e pague menos" para incentivar compras conjuntas e aumentar o ticket médio.
- 7 | Independência do Brasil (Feriado):** Sendo uma segunda-feira em 2026, gerará um fim de semana prolongado. Setores de turismo, hotelaria e locação de veículos devem antecipar ofertas. Para o varejo físico e e-commerce, crie a "Semana do Brasil" com promoções para movimentar o mês.
- 15 | Dia do Cliente:** A "Black Friday do 1º Semestre" virou o grande pico de vendas de setembro. Foque em fidelização: ofereça cupons exclusivos para clientes antigos, brindes surpresa, cashback em dobro e frete grátis. Mostre que a sua marca valoriza quem já compra com você.
- 22 | Início da Primavera:** Excelente para mudança de vitrines e lançamentos de coleções. Lojas de moda, casa e decoração, floriculturas e produtos de beleza podem focar em cores vibrantes, tecidos leves, estampas florais e renovação de ares.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

09	SETEMBRO						2026
DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB	
		1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30				



Outubro



OPORTUNIDADES

- 1 | Dia do Vendedor:** Um momento essencial para o comércio homenagear a linha de frente dos resultados. Promova ações de endomarketing, capacitações e metas premiadas para as equipes. Crie campanhas institucionais que valorizem o atendimento humano e a importância de quem conecta o produto ao cliente.
- 4 | Dia Mundial dos Animais:** Um setor em constante alta movido pelo afeto aos animais de estimação. Promova alimentação premium, acessórios, higiene e serviços de estética pet. Crie ações promocionais como "compre e ganhe" e incentive a visita de tutores com seus pets nas lojas físicas.
- 5 | Dia do Empreendedor:** Um marco para celebrar a coragem de quem investe e fortalece a economia local. Promova serviços B2B, tecnologias de gestão, consultorias e linhas de crédito. Crie campanhas institucionais e parcerias estratégicas que ofereçam suporte e soluções reais para o crescimento das micro e pequenas empresas.
- 12 | Dia das Crianças / N. Sra. Aparecida:** Uma das datas de maior faturamento do ano. Além de brinquedos e roupas infantis, o setor de entretenimento (parques, cinemas, teatros) e alimentação deve criar menus e combos kids. Faça campanhas interativas e brindes colecionáveis.
- 15 | Dia do Professor:** Setores de papelaria, livraria, chocolates e presentes criativos (canecas, planners, ecobags) têm alta demanda. Crie "kits presenteáveis" acessíveis, já que muitos pais compram para vários professores.
- 29 | Dia Nacional do Livro:** Uma excelente oportunidade cultural que atrai consumidores em busca de conhecimento e entretenimento. Promova best-sellers, boxes colecionáveis, leitores digitais e materiais de estudo. Crie promoções atrativas, como descontos progressivos por quantidade ou frete grátis, para estimular compras em maior volume.
- 31 | Halloween (Dia das Bruxas):** O comércio brasileiro abraçou essa data! Ótima para bares, baladas, escolas de idiomas, maquiagem e lojas de doces. Faça vitrines temáticas, "ofertas de arrepiar" (descontos agressivos de 24h) e concursos de fantasias nas redes sociais.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

10

OUTUBRO

2026

DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Sistema CNDL



Novembro



OPORTUNIDADES

- 11 | Double 11 (Dia dos Solteiros Chinês):** Uma data importada da Ásia que virou um grande evento no e-commerce brasileiro e funciona como um "esquenta" oficial da Black Friday. Promova moda, cosméticos, eletrônicos e itens importados ou de ticket menor. Crie cupons de desconto limitados e ofertas relâmpago no digital para antecipar as vendas e captar o cliente que já está pesquisando preços.
- 19 | Dia do Empreendedorismo Feminino:** Excelente para negócios B2B, infoprodutos, consultorias e marcas voltadas para mulheres. Crie eventos de networking, descontos em ferramentas de gestão, cursos e promova o protagonismo das mulheres na sua empresa.
- 20 | Dia da Consciência Negra:** Agora feriado nacional. Mais do que vender, é um momento para reforçar a responsabilidade social da marca. Destaque autores, criadores e empreendedores negros, promova letramento racial e apoie projetos sociais.
- 27 | Black Friday:** O evento mais esperado do varejo. Prepare sua logística e estoque com meses de antecedência. Em vez de focar apenas no preço, ofereça valor: cashback, combos, frete grátis e atendimento impecável. Use gatilhos de escassez e urgência.
- 30 | Cyber Monday:** O "rescaldo" da Black Friday, com foco tradicional em eletrônicos, tecnologia, eletrodomésticos e cursos online. Ideal para liquidar o estoque que restou da sexta-feira com descontos agressivos exclusivos para o e-commerce.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

11	NOVEMBRO						2026
DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB	
1	2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30						



Dezembro



OPORTUNIDADES

- 8 | Dia da Família:** Uma data de forte apelo emocional que dialoga perfeitamente com o clima de fim de ano. Promova produtos que reúnem as pessoas, como jogos, utilidades de casa, mesa posta e combos familiares no setor de alimentação. Crie campanhas que celebrem os momentos de união e reforcem o papel da loja em conectar diferentes gerações.
- 21 | Início do Verão:** Momento de pico para o setor de turismo, moda praia, cosméticos (proteção solar e skincare), academias e alimentação leve/gelada (sorveterias, açaí). Explore campanhas solares, vibrantes e que incentivem atividades ao ar livre.
- 25 | Natal:** A maior data do comércio. O foco deve ser a facilidade e a experiência do cliente: opções de embalagens para presente, cartões personalizados, trocas facilitadas e entrega expressa para os "atrasados". Aposte no apelo emocional, união e gratidão nas campanhas.
- 31 | Véspera de Ano Novo (Réveillon):** Forte apelo para o varejo de moda (roupas brancas e cores com significados), bebidas (espumantes), turismo e supermercados. Campanhas focadas em renovação, metas para o novo ano e celebração funcionam muito bem.

-  **Data Comemorativa**
-  **Oportunidades**
-  **Sazonal**
-  **Feriado**

12 **DEZEMBRO** 2026

DOM	SEG	TER	QUAR	QUIN	SEX	SAB
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Sistema CNDL



Seu calendário estratégico de vendas para 2026

O segundo semestre de 2026 está cheio de oportunidades para quem quer vender mais e se destacar no mercado.

Cada data do calendário é um convite para criar experiências, fortalecer a marca e conquistar novos clientes.

Prepare seu plano, ajuste suas ofertas e comece o ano com estratégia.

Para mais ideias, tendências e boas práticas do varejo, acompanhe a CNDL nas redes sociais e o portal Varejo S.A.

cndl.org.br



cndl.org.br/varejosa



Boas vendas!



Sistema CNDL

