

Janeiro

Junho

Calendário de vendas 2026

Principais datas comemorativas
para impulsionar o seu negócio

1º Semestre | 2026



Sistema CNDL



Seu calendário estratégico de vendas para o primeiro 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 primeiro 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.

Como aproveitar ao máximo este calendário:



Anteça-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



Volta às aulas: um impulso para o comércio

O período de volta às aulas é um dos mais fortes do varejo, movimentando papelarias, lojas de vestuário, acessórios e muito mais. Além da demanda natural, é uma excelente oportunidade para atrair novos clientes, aumentar o ticket médio e fortalecer a fidelização logo no início do ano.

Confira ações que podem potencializar seus resultados:

- **Descontos e ofertas especiais:** promoções em materiais escolares, mochilas, uniformes e papelaria ajudam a gerar fluxo e incentivar compras maiores.
- **Kits escolares prontos:** facilitem a escolha do cliente com kits montados e personalizados conforme idade ou série.
- **Fidelidade e recompensas:** ofereça benefícios, cupons e brindes para estimular a recompra.
- **Listas escolares digitais:** disponibilize listas online para tornar a compra mais rápida e prática para os pais.
- **Parcerias com escolas:** ação conjunta com instituições locais amplia visibilidade e fortalece vínculos com a comunidade.
- **Conteúdo nas redes sociais:** tutoriais, vídeos curtos, dicas de organização e demonstrações de produtos aumentam engajamento e conversão.
- **Troca sustentável:** incentive o consumo consciente com programas de troca de materiais usados por descontos.
- **Itens personalizados:** mochilas, estojos e cadernos customizados tornam a experiência única e agregam valor.

Com planejamento e estratégias bem definidas, o retorno às aulas pode se tornar uma das maiores oportunidades de faturamento do ano.

Janeiro

OPORTUNIDADES

- 1 | **Ano Novo:** é o momento ideal para campanhas de “Ano Novo, Vida Nova”. Faça liquidações de estoque, reposicionamento de marca, campanhas de metas e resoluções, e comunicações institucionais com mensagens positivas. O varejo de moda, eletrônicos e decoração pode usar o tema de renovação para impulsionar vendas
- 7 | **Dia do Leitor:** livrarias e marketplaces que vendem livros podem fazer datas comemorativas focadas nisso, ou até mesmo ações para todo o mês;
- 26 | **Dia da Gula:** data divertida e de alto engajamento nas redes sociais. Perfeita para padarias, restaurantes, cafeterias e delivery. Você pode montar um guia com dicas para se deliciar na data ou promover ações como lanche em dobro, sobremesa de brinde etc.
- 30 | **Dia da Saudade:** Perfeito para fazer estratégias de reconquista de clientes. Use e-mails, WhatsApp Business e campanhas de remarketing com mensagens afetivas. Ofereça descontos de retorno e destaque novidades que podem despertar o interesse de antigos

 **Data Comemorativa**

 **Oportunidades**

 **Sazonal**

 **Feriado**

01

JANEIRO

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

Fevereiro

OPORTUNIDADES

- 14

Valentine's Day (Dia de São Valentim): Embora seja mais popular em outros países, o Valentine's Day tem ganhado força no Brasil, especialmente no e-commerce. Pode ser explorado como "prévia do Dia dos Namorados" com descontos especiais em moda, presentes e experiências românticas. Ideal para campanhas digitais com storytelling afetivo.
- 17

Carnaval: Um dos períodos de maior movimentação no varejo e serviços, especialmente em moda, beleza, alimentação e turismo. Ações: campanhas com cores vibrantes, coleções temáticas, promoções "pré" e "pós-folia", além de ações de marketing digital com foco em alegria, diversão e consumo consciente.
- 19

Dia do Esportista: ótima data para marcas de roupas esportivas, academias, suplementos, bicicletas e produtos de bem-estar. Ações: descontos em planos fitness, desafios online, brindes em compras e conteúdos educativos sobre saúde e movimento.
- 

Campanhas de queima de estoque de verão: período ideal para liquidações e promoções de transição de coleção (moda, calçados e acessórios).

Data Comemorativa

Oportunidades

Sazonal

Feriado

02

FEVEREIRO

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

Março

OPORTUNIDADES

- 8 | **Dia Internacional da Mulher:** Uma das datas mais importantes do varejo no primeiro semestre. Ideal para campanhas emocionais e promocionais voltadas ao público feminino. Ações: combos de beleza, moda e bem-estar, experiências exclusivas, e campanhas institucionais que valorizem a força e o protagonismo da mulher.
- 15 | **Dia Mundial do Consumidor:** Considerado o “esquenta da Black Friday” do primeiro semestre. Excelente oportunidade para e-commerces e lojas físicas realizarem grandes promoções. Ações: cupons, frete grátis, cashback e campanhas de relacionamento.
- 19 | **Dia do Artesão:** valorize o feito à mão e fortaleça a conexão com o público. Mostre a história dos produtos, destaque o talento dos artesãos e incentive o consumo consciente. Aproveite a data para campanhas que celebrem criatividade e originalidade. Aposte em vídeos curtos do processo de produção, kits personalizados, embalagens artesanais e descontos em produtos autorais.
- 20 | **Início do Outono:** A virada de estação movimentada o comércio de moda, calçados, decoração e alimentação. Faça lançamento de coleções outono/inverno, reformulação de vitrines e campanhas que convidem o consumidor à renovação. Bom momento para criar ofertas temáticas e visuais aconchegantes.
- 22 | **Dia Mundial da Água:** data de conscientização perfeita para marcas sustentáveis e do setor de serviços ambientais, limpeza, bebidas e higiene. Ações: campanhas sobre consumo consciente e responsabilidade ambiental, ou parcerias com ONGs.

Data Comemorativa

Oportunidades

Sazonal

Feriado

03

MARÇO

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				

Abril



OPORTUNIDADES

- 1 | Dia da Mentira:** Brinque com seu público de forma criativa! Use trocadilhos, ofertas divertidas ou conteúdos surpreendentes que chamem atenção sem perder a credibilidade da marca.
- 2 | Dia Internacional do Livro Infantil:** data ideal para estimular imaginação e incentivar a leitura. Boa para livrarias, papelarias, brinquedos educativos e marcas infantis. Aposte em descontos em livros, kits com brindes, contação de histórias online, parcerias com autores e ilustrações exclusivas para engajar pais e crianças.
- 5 | Domingo de Páscoa:** Uma das maiores datas do calendário varejista, especialmente para o setor alimentício. Ações: campanhas emocionais sobre união e renovação, promoções “compre e ganhe”, combos familiares, e ativações temáticas em pontos de venda e redes sociais.
- 13 | Dia do Beijo:** Data leve e afetiva, com ótimo potencial de engajamento. Ideal para cosméticos, perfumarias, moda e gastronomia. Ações: descontos para casais, kits românticos e campanhas “compartilhe amor”.
- 14 | Dia Mundial do Café:** cafeterias e supermercados podem aproveitar essa data internacional para campanhas focadas nesse produto;
- 21 | Tiradentes:** data ideal para o turismo, gastronomia e lazer. O varejo pode aproveitar o feriado prolongado para fazer promoções de fim de semana e campanhas de “descanso merecido”.
- 23 | Dia Mundial do Livro:** Excelente para livrarias, editoras, marketplaces e instituições de ensino. Ações: descontos progressivos, clubes de leitura e campanhas de incentivo à leitura. Pode ser usado por marcas de outros segmentos para sugerir livros inspiradores ligados ao negócio.
- 28 | Dia do Frete Grátis:** Uma das datas mais importantes do e-commerce. Ideal para campanhas de conversão, atração de novos clientes e reativação de carrinhos abandonados. Ações: frete grátis por tempo limitado, combos promocionais e divulgação em redes sociais.

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

04

ABRIL

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		

Sistema CNDL



Maio



OPORTUNIDADES

- 1 | Dia do Trabalho:** além de ser um feriado nacional, é uma chance para promover produtos que melhorem o ambiente de trabalho, como móveis ergonômicos ou tecnologia para home office. Também ideal para homenagear colaboradores, reforçar propósito e promover ações internas de valorização.
- 8 | Dia Nacional do Turismo:** Ideal para o setor de hotelaria, agências de viagens e turismo local. Promova experiências, pacotes promocionais e conteúdos que valorizem o turismo regional.
- 10 | Dia das Mães:** uma das datas mais importantes do varejo brasileiro, perdendo apenas para o Natal. Setores fortes: moda, beleza, eletrodomésticos e gastronomia. Ações: kits especiais, campanhas emocionais, storytelling com mães reais e promoções com entrega garantida.
- 15 | Dia Internacional da Família:** Aproveite a data para campanhas com foco em união, amor e convivência. Destaque produtos e serviços que proporcionem momentos em família, como jogos, viagens, refeições e lazer.
- 22 | Dia do Abraço:** Celebre a empatia e o acolhimento! Crie campanhas que reforcem os laços com seus clientes, tanto nas redes sociais quanto no ponto de venda. Incentive mensagens de carinho, use a hashtag da marca e ofereça brindes simbólicos, como “um abraço em forma de desconto” ou “cupom do carinho”. Uma ótima oportunidade para humanizar a comunicação e fortalecer relacionamentos.
- 25 | Dia do Orgulho Nerd:** ideal para e-commerces, lojas de eletrônicos, games e cultura pop. Crie campanhas temáticas e promoções divertidas.

Maio é considerado o mês das noivas, então aproveite para criar ações focadas em casamentos e celebrações. Aposte em combos especiais, descontos para noivas, kits personalizados, brindes exclusivos e campanhas temáticas. Mostre soluções que facilitem a organização do grande dia: seja para beleza, decoração, moda, presentes ou serviços. É uma ótima oportunidade para atrair novos clientes e aumentar o ticket médio.

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

05	MAIO					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

Sistema CNDL



JUNHO



OPORTUNIDADES

- 5 | Dia Mundial do Meio Ambiente:** Excelente para destacar produtos sustentáveis e reforçar o posicionamento ESG da marca. Promova ações ecológicas, descontos para quem recicla embalagens e campanhas de conscientização.
- 7 | Dia Nacional do Vinho:** data ideal para promover experiências gastronômicas e celebrar a cultura do vinho. Boa para vinícolas, bares, restaurantes, empórios e e-commerces de bebidas. Aposte em degustações, combos especiais, descontos em rótulos, lives com sommeliers, conteúdos de harmonização e embalagens para presentes.
- 12 | Dia dos Namorados:** Uma das maiores datas do varejo! Aposte em campanhas emocionais, kits personalizados, combos de presentes e experiências a dois. Use estratégias de marketing sensorial nas lojas físicas e campanhas de “match perfeito” nas redes.
- 19 | Dia do Cinema Brasileiro:** data perfeita para promover cultura, entretenimento e nostalgia. Ideal para cinemas, plataformas de streaming, livrarias, lojas de eletrônicos e marcas de conteúdo. Aposte em promoções de filmes nacionais, combos especiais, indicações de clássicos, maratonas temáticas e conteúdos sobre bastidores e curiosidades do cinema.
- 20 | Dia do Revendedor:** Valorize os parceiros comerciais e revendedores. Crie campanhas de reconhecimento e programas de incentivo com prêmios ou descontos exclusivos.
- 20 | Início do Inverno:** Não só as lojas de roupas e acessórios, mas até os restaurantes de delivery podem aproveitar a mudança de estação para lançar novos produtos e ofertas.
- 20 | Dia de São João (Festa Junina):** o comércio local ganha força! Invista em campanhas temáticas, decoração junina e promoções “arraia de ofertas”. Produtos típicos, alimentos, bebidas e moda regional são destaque.
- 27 | Dia das Micro, Pequenas e Médias Empresas:** data estratégica para impulsionar vendas e atrair novos CNPJs. Ofereça descontos especiais, pacotes promocionais, combos de produtos/serviços e benefícios para novos empreendedores. Incentive compras locais, crie parcerias e use conteúdos rápidos para mostrar como sua solução ajuda pequenos negócios a crescer.
- 28 | Dia do Orgulho LGBTQIAP+:** Celebre a diversidade! Crie campanhas inclusivas, ofertas especiais ou produtos temáticos que reforcem respeito e valorizem todos os clientes.

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

06

JUNHO

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				

Sistema CNDL



Seu calendário estratégico de vendas para o primeiro semestre de 2026

O primeiro 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

