



2024

Calendário do

EMPREENDEDOR

Dicas de ouro para cada semana do ano

Desperte seu potencial criativo e garanta um ano com muitas vendas



**©2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.**

Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Jésus Mendes Costa (In memoriam)

Antonio Florencio de Queiroz Junior (Interino)

**DIRETOR-SUPERINTENDENTE**

Antonio Alvarenga Neto

**DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO**

Sergio Malta

**DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO**

Júlio Cezar Rezende de Freitas

**GERÊNCIA DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E RELACIONAMENTO DIGITAL**

Débora Ferreira Finamore – Gerente

**COORDENAÇÃO DE RELACIONAMENTO DIGITAL**

Tainá Pedreira Alves de Souza – Coordenadora

Iuri José de Almeida Souza – Analista

Renan Barbosa Santos – Analista

Rayane Macedo Matos de Oliveira – Analista

**GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES**

Raquel Abrantes de Figueiredo Silva – Gerente

**COORDENAÇÃO DE MERCADO**

Glauco Nunes Rafero Barboza – Coordenador

Naira Cansanção Silva – Analista

**GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO**

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

**COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA**

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

**CONSULTORIA**

Michel Aleixo e Silva – Conteudista

Faros Educacional – Redação, edição, revisão, projeto gráfico e diagramação

**Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7º 5471**

S586 Silva, Michel Aleixo e.

Calendário do empreendedor 2024 : dicas de ouro para cada semana do ano / Michel Aleixo e Silva. – Rio de Janeiro : Sebrae/RJ, 2023.

16 p.

ISBN 978-65-5818-516-1

1. Planejamento. 2. Empreendedorismo. 3. Vendas. I. Sebrae/RJ. II. Título.

CDD 658.1

CDU 658.18

# Boas-vindas

Seja muito bem-vindo a 2024, um ano que promete ser repleto de **conquistas para o seu negócio!**

E para ajudar você a começar esse novo ciclo com o pé direito, neste **Calendário do Empreendedor**, trouxemos dicas de campanhas para todas as semanas do ano. Funciona assim: a cada mês, você confere dicas para datas especiais que estão se aproximando. Dessa forma, sendo lembrado com antecedência, fica mais fácil se preparar e faturar alto com as vendas.

A melhor parte é que o calendário traz, ainda, dicas práticas para as suas redes sociais e links com conteúdos relacionados aos temas da semana. Assim, você pode se capacitar, cada vez mais, com o Sebrae.

Conte com a gente nessa jornada e lembre-se: **o seu sucesso é o nosso maior negócio.**



Este ícone indica que temos uma dica de conteúdo para o mês seguinte. É só clicar e você será direcionado para a página.



Este ícone indica que temos uma sugestão para alavancar as suas redes sociais.

# 0101

# Janeiro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	31	01	02	03	04	05	06
<b>1ª semana</b>	<p><b>APROVEITE O QUE RESTOU DO NATAL</b> Se existe uma tradição no comércio, é a famosa queima de estoque do ano que se foi. Janeiro é o mês de vender para oferecer descontos especiais naquilo que você não quer mais ver em sua loja.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Faça vídeos dos produtos que estarão à venda para que os clientes tenham um gostinho do que vai estar em oferta.</p>						
	07	08	09	10	11	12	13
<b>2ª semana</b>	<p><b>É TEMPO DE AGRADECER</b> Prepare-se para campanhas em torno do Dia da Gratidão (21). Faça sorteios de brindes ou crie um programa de fidelidade no qual os clientes acumulam pontos e podem trocar por brindes.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Produza posts com o início e o término da campanha.</p>						
	14	15	16	17	18	19	20
<b>3ª semana</b>	<p><b>ARERÊ ÊÊÊ... O CARNAVAL TÁ CHEGANDO!</b> Em fevereiro tem Carnaval! Já reuniu sua equipe para pensar em como o clima da festa da folia pode enfeitar a sua empresa? A hora de se planejar é agora! Separe as ideias e faça já os orçamentos.</p> <p><b>Clique aqui e confira as dicas do Sebrae para aumentar as vendas no Carnaval</b></p>						
	21	22	23	24	25	26	27
<b>4ª semana</b>	<p><b>GASTOS DO INÍCIO DO ANO</b> Com as contas de IPTU, IPVA, material escolar e outras tirando o sono de muita gente, as vendas podem diminuir. Que tal pensar em formas de manter a clientela interessada? Pense em táticas como "pague um, leve dois", "frete grátis" etc.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Poste, nas redes sociais, os produtos que estão com descontos e crie um gatilho de escassez (ex.: "está acabando"; "é a última chance"; "temos poucos exemplares").</p>						
	28	29	30	31	01	02	03
<b>5ª semana</b>	<p><b>ÚLTIMA CHAMADA!</b> Sabe aqueles clientes do ano passado que quase fecharam um negócio, mas que desistiram na última hora? Entre em contato com eles para rerepresentar seus produtos e serviços.</p> <p><b>Clique aqui e conheça os segredos para fidelizar clientes</b></p>						

# 2022

# Fevereiro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	28	29	30	31	01	02	03
	04	05	06	07	08	09	10
<b>1ª semana</b>	<p><b>DEIXANDO TUDO ALINHADO PARA 2024</b>            Faça uma série de enquetes nas redes sociais perguntando ao seu público qual tipo de conteúdo ele quer ver no seu perfil. As respostas ajudarão no seu planejamento editorial de 2024 nas redes sociais.</p> <p><a href="#">Clique aqui e saiba como conquistar e manter clientes</a></p>						
	11	12	13	14	15	16	17
<b>2ª semana</b>	<p><b>DO SAMBA AO FREVO: É CARNAVAL NO BRASIL</b>            Semana decisiva para rodar aquela campanha de Carnaval que a equipe planejou. Não se esqueça de incluir elementos carnavalescos nas peças publicitárias.</p> <p><b>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</b>            Utilize o Instagram e o TikTok para divulgar as ações de Carnaval da empresa.</p>						
	18	19	20	21	22	23	24
<b>3ª semana</b>	<p><b>E O ANO BISSEXTO, HEIN?</b>            Já pensou na condição especial que você vai dar para o seu cliente no dia 29/2? Lembre-se: é um dia que só acontece a cada 4 anos; então, capriche no presente.</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira o nosso manual de como elaborar campanhas promocionais</a></p>						
	25	26	27	28	29	01	02
<b>4ª semana</b>	<p><b>🗓️ DIA INTERNACIONAL DA MULHER</b>            Hora de começar a pensar em ações para o Dia Internacional da Mulher (8/3). Faça orçamento de brindes, presentes, cestas de café da manhã etc.</p> <p><b>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</b>            Não se esqueça de que a data representa a força e o empoderamento da mulher. Faça esse tipo de homenagem em suas redes sociais.</p>						



# 0303

# MARÇO



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	25 <b>03</b>	26 <b>04</b>	27 <b>05</b>	28 <b>06</b>	29 <b>07</b>	<b>01</b> <b>08</b>	<b>02</b> <b>09</b>
<b>1ª semana</b>	<p><b>DIA MUNDIAL DO CONSUMIDOR</b> Uma data muito importante se aproxima, aproveite para interagir com seus clientes. Faça enquetes nas redes sociais ou quizzes relacionados ao Dia do Consumidor (15). Uma oportunidade para entender o que as pessoas gostariam de ver em seu estabelecimento. Além disso, comece a pensar em ações para esse dia, como descontos especiais, frete grátis, recompensa por indicação, programa de fidelidade, sorteios, e muito mais.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Na data, faça transmissões ao vivo ou publique histórias para mostrar bastidores, demonstrações de produtos, entrevistas com clientes satisfeitos, etc.</p>						
	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
<b>2ª semana</b>	<p><b>EMPODERANDO MULHERES</b> Chegou a vez das mulheres! Utilize o mês para pôr em prática a campanha do Dia Internacional da Mulher.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Utilize todos os formatos possíveis de redes sociais para a divulgar a ação do Dia das Mulheres.</p>						
	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>
<b>3ª semana</b>	<p><b>FERIADO PROLONGADO</b> A semana santa, em especial a Páscoa, é uma festa tradicional para os brasileiros, então pense "fora da caixa" na hora de oferecer produtos e serviços relacionados à data. Todo tipo de comércio pode aproveitar o feriado.</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira dicas para estimular a criatividade na sua empresa</a></p>						
	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>4ª semana</b>	<p><b>DIA DA MENTIRA</b> Comece a programar brincadeiras divertidas para o Dia da Mentira (1º de abril).</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Use o humor para criar um conteúdo divertido relacionado ao seu negócio. Pode ser uma piada leve, um meme relacionado ao seu setor, uma história engraçada ou um vídeo bem-humorado. Faça um conteúdo leve e que não ofenda ninguém.</p>						
	<b>31</b>	01	02	03	04	05	06

# 0404

# Abril



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	31	01	02	03	04	05	06
<b>1ª semana</b>	<p><b>CRIATIVIDADE É A ALMA DO NEGÓCIO</b> Dia 21/4 é o Dia da Criatividade. Ótima oportunidade para pensar em uma campanha temática.</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira as dicas para vender mais em datas comemorativas</a></p>						
	07	08	09	10	11	12	13
<b>2ª semana</b>	<p> <b>MÃE: O MAIOR AMOR DO MUNDO</b> Maio é o mês das mães e já é hora de correr atrás de parceiros, verbas e orçamentos para montar uma campanha bem atrativa.</p> <p><a href="#">Clique aqui para conferir nosso artigo e aproveitar o Dia das Mães para vender mais</a></p>						
	14	15	16	17	18	19	20
<b>3ª semana</b>	<p><b>VIVA MELHOR, SINTA-SE MELHOR</b> Abril é o Mês da Saúde, crie campanhas promovendo hábitos saudáveis. Ofereça descontos em produtos ou serviços relacionados à saúde e realize webinars ou workshops online sobre bem-estar e saúde mental.</p> <p> <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Hashtags e desafios temáticos: Crie hashtags exclusivas para o mês das noivas e convide os clientes a compartilharem fotos, histórias ou dicas relacionadas aos casamentos, incentivando o engajamento.</p>						
	21	22	23	24	25	26	27
<b>4ª semana</b>	<p> <b>CADA PALAVRA CONTA!</b> Em comemoração ao Dia da Literatura Brasileira (1º de maio), reserve um tempo para apoiar projetos que promovem e preservam a diversidade literária nacional. Não se esqueça de compartilhar essas experiências e celebrar a cultura que enriquece as páginas da nossa identidade literária.</p> <p> <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Programe os posts da campanha nas redes sociais e envie as novidades para o WhatsApp dos clientes.</p>						
	28	29	30	01	02	03	04

# 05 05

# Maio



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	28	29	30	01	02	03	04
<b>1ª semana</b>	<p><b>E MAIO DISSE "SIM"</b>                      Maio é o mês das noivas. Se seu negócio tem a ver com o tema, invista em campanhas que transmitam a importância desse dia tão especial. Se não for o seu caso, crie uma campanha interativa nas redes sociais, como um desafio ou concurso, incentivando as pessoas a compartilharem suas experiências com seu produto ou serviço.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b>                      Mobilize a equipe para que o atendimento seja o melhor possível e não se esqueça de transmitir todo o sentimento pelas redes sociais.</p>						
	05	06	07	08	09	10	11
<b>2ª semana</b>	<p><b>DIA DAS MÃES</b>                      Aproveite a empolgação da equipe na campanha do Mês das Noivas e transmita o mesmo sentimento para as mães (11/5). Desenvolva promoções exclusivas para o Dia das Mães, oferecendo descontos especiais em produtos ou serviços que sejam relevantes.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b>                      Crie vídeos com mensagens de gratidão, amor e reconhecimento às mães. Pode ser uma compilação de mensagens dos colaboradores ou depoimentos emocionantes. E não se esqueça de compartilhar no WhatsApp.</p>						
	12	13	14	15	16	17	18
<b>3ª semana</b>	<p><b>ÓIA A COBRA... É MENTIIRA!</b>                      Ainda não é Festa Junina, mas você já pode ir cantando "Anarriê". O período de Festas Juninas é um dos que mais movimentam o mercado durante o ano. Então, já comece a preparar as ações do seu negócio para o mês que vem.</p> <p><b>Clique aqui e confira como se organizar para vender mais nas Festas Juninas</b></p>						
	19	20	21	22	23	24	25
<b>4ª semana</b>	<p><b>FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES ANTIGOS</b>                      Sabe aqueles clientes que sempre estão na sua loja, mas que estão meio sumidos? Entre em contato com eles e ofereça novos produtos, condições especiais e etc.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b>                      Para essa comunicação, utilize o WhatsApp Business com mensagens personalizadas.</p>						
	26	27	28	29	30	31	01
<b>5ª semana</b>	<p><b>JUNHO, MÊS DOS APAIXONADOS</b>                      O Dia dos Namorados está chegando e é bom já ir pensando em uma belíssima campanha para essa data. Novamente, uma oportunidade para gerar muitas vendas. Capriche!</p> <p><b>Clique aqui e descubra como aumentar suas vendas no Dia dos Namorados</b></p>						



# 0606

# jun



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	26	27	28	29	30	31	01
	<b>02</b>	<b>03</b>	<b>04</b>	<b>05</b>	<b>06</b>	<b>07</b>	<b>08</b>
<b>1ª semana</b>	<p><b>O AMOR ESTÁ NO AR</b>            E a sua campanha também já está? Semana decisiva para divulgar como vai funcionar a campanha do Dia dos Namorados, lembrando que será no dia 12/6.</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira o guia completo que o Sebrae preparou para você vender mais no Dia dos Namorados</a></p>						
	<b>09</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
<b>2ª semana</b>	<p><b>É SÃO JOÃO NO BRASIL</b>            Uma das épocas mais aguardadas pelos brasileiros. Não só para os consumidores, mas para os comerciantes também. Aproveite a semana para colocar todos os "pontos nos i's" e faturar muito.</p> <p><b>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</b>            Faça posts temáticos, traga curiosidades sobre esse período e claro, veja como seus produtos e serviços podem se associar a festa.</p>						
	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>
<b>3ª semana</b>	<p><b>DIA DO AMIGO = FATURAR ALTO</b>            Não perca a oportunidade de ganhar clientes no Dia do Amigo (20/7). Hora de planejar uma campanha para lá de atrativa!. Quer uma dica? Que tal: "indique um amigo e ganhe um brinde"?</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira como aproveitar as datas comemorativas e aumentar as vendas</a></p>						
	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>
<b>4ª semana</b>	<p><b>NO MÊS DO AMOR, LEMBREMOS DA PLURALIDADE DOS CASAIS</b>            No dia 28/6 é comemorado o Dia do Orgulho LGBTQ+. Que tal celebrar esta data também? Utilize as redes sociais para mostrar que você apoia os direitos iguais a todos.</p> <p><a href="#">Clique aqui e saiba que significa LGBTQ+ para os negócios</a></p>						
	<b>30</b>	01	02	03	04	05	06

# 0707

# Julho








	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	30	01	02	03	04	05	06
<b>1ª semana</b>	<p><b>DATAS COMEMORATIVAS A RODO</b> Quer um motivo para planejar campanhas? Nós te damos três: Dia Mundial do Chocolate (7/7), Dia da Pizza (10/7) e Dia Mundial do Rock (13/7). Planeje tudo direitinho e boas vendas na próxima semana!</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Os posts têm que ser sempre temáticos, com memes e brincadeiras que estão em alta na internet.</p>						
	07	08	09	10	11	12	13
<b>2ª semana</b>	<p><b>HORA DE COLOCAR A AMIZADE EM JOGO</b> O Dia do Amigo (20) está chegando e você já pode preparar o ambiente para receber os novos clientes. Como estão os brindes? Vai ter cupom de desconto? Não se esqueça de bombar suas redes sociais.</p> <p><a href="#">Clique aqui e conheça os canais digitais para promoção de pequenos negócios</a></p>						
	14	15	16	17	18	19	20
<b>3ª semana</b>	<p><b>PAPAI S JÁ ESTÃO ANSIOSOS</b> Agosto vem aí e fazer uma campanha no Dia dos Pais (11/8) é quase uma regra entre os empreendedores. Comece a planejar a sua e não se esqueça da ação do Dia do Amigo nesta semana.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Produza conteúdo informativo sobre paternidade, dicas de criação de filhos e histórias engraçadas ou inspiradoras sobre experiências paternas.</p>						
	21	22	23	24	25	26	27
<b>4ª semana</b>	<p><b>NA SUA MALA DE VIAGEM NÃO PODE FALTAR...</b> Aproveite que julho é o mês de férias e faça uma série de posts recomendando algumas rotas que o seu público pode fazer, fale também de pontos turísticos da sua região. Use o gancho para divulgar um produto da sua empresa que não pode faltar na mala de viagem.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Incentive os clientes a repostarem os itens nas redes sociais e compartilhe tudo.</p>						
	28	29	30	31	01	02	03
<b>5ª semana</b>	<p><b>VALORIZE SEU CLIENTE</b> No dia 15/9, é comemorado o Dia do Cliente. Essa é uma excelente oportunidade para fidelizar o seu. Comece a pensar em ações possíveis, inclusive, para faturar mais.</p> <p><a href="#">Clique aqui: o dia do cliente está chegando. Como está o seu estoque?</a></p>						

# 08

# 08

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10

# Agosto

1ª semana	<p><b>UM BRINDE AOS PAPAIS</b> Uma semana para colocar tudo em ordem para a principal campanha do mês: a do Dia dos Pais (11). Planeje e execute de forma que a ação seja inesquecível para seus clientes.</p> <p> <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Faça teasers nas redes sociais de contagem regressiva associada a seus produtos ou serviços.</p>					
	11	12	13	14	15	16
2ª semana	<p><b>CÂMERA, AÇÃO, CLIQUE!</b> Quer melhorar o seu relacionamento com os clientes? Que tal promover uma ação para celebrar o Dia Mundial da Fotografia (19/8)?</p> <p> <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Proponha um desafio criativo para que os seguidores tirem fotos dos seus produtos/serviços em contextos inusitados ou originais.</p>					
	18	19	20	21	22	23
3ª semana	<p> <b>SETEMBRO AMARELO</b> É cada vez mais comum que as empresas se posicionem em prol do Dia Mundial de Prevenção ao Suicídio (10/9). O Setembro Amarelo é a principal campanha ante esse estigma do mundo, então, planeje-se com antecedência.</p> <p><b>Clique aqui: Setembro Amarelo: como saber se preciso de ajuda?</b></p>					
	25	26	27	28	29	30
4ª semana	<p> <b>PÁTRIA AMADA BRASIL</b> O mês de setembro já começa a todo vapor e o Dia da Independência (7/9) não pode passar despercebido. Pense em ações para homenagear essa data.</p> <p> <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> As redes sociais surgem como um excelente canal para promover essa campanha. Use e abuse delas!</p>					



# 09

# Setembro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	01	02	03	04	05	06	07
<b>1ª semana</b>	<p><b>UM TOQUE DE VERDE E AMARELO</b> O mês já precisa começar todo amarelo e a semana é de celebração ao Dia da Independência (7/9).</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Programe todos os posts de datas e informações relevantes com uma temática patriota.</p>						
	08	09	10	11	12	13	14
<b>2ª semana</b>	<p><b>CLIENTE FELIZ, NEGÓCIO EM ALTA</b> Semana decisiva para rodar a campanha do Dia do Cliente (15/7). Afinal, um um cliente feliz compra, recompra e indica. Realize concursos ou sorteios para presentear os clientes.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Realize concursos ou sorteios para presentear os clientes. Peça aos seguidores para compartilharem suas histórias com a marca ou marcarem amigos para participar.</p>						
	15	16	17	18	19	20	21
<b>3ª semana</b>	<p><b>OUTUBRO ROSA</b> Outubro é o mês da conscientização sobre o câncer de mama. Novamente, uma oportunidade de posicionamento que o empreendedor não pode deixar passar. Planeje tudo com carinho.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Que tal deixar as redes sociais toda rosa no mês de outubro?</p>						
	22	23	24	25	26	27	28
<b>4ª semana</b>	<p><b>RIR, SONHAR, BRINCAR</b> Porque cada risada é uma celebração. Comece a pensar em ações e campanhas para o Dia das Crianças (12/10). Ótima oportunidade para o comércio.</p> <p><b>Como fazer sua campanha de marketing digital para o Dia das Crianças?</b></p>						
	29	30	01	02	03	04	05



# 1010

# Outubro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	29	30	01	02	03	04	05
<b>1ª semana</b>	<b>DIA DO IDOSO E OUTUBRO ROSA</b> Dia 1º é Dia Nacional do Idoso. Que tal uma homenagem à terceira idade nas redes sociais? E já que suas redes sociais estão tomadas pelo rosa, promova um webinar sobre prevenção ao câncer de mama e convide seus parceiros. Ótima oportunidade para networking. <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Programar todos os posts de datas e informações relevantes nas redes sociais e não se esqueça de registrar tudo para o público.						
	06	07	08	09	10	11	12
<b>2ª semana</b>	<b>PEQUENOS GRANDES SONHOS</b> Aproveite a semana para divulgar a ação da sua empresa para o Dia das Crianças (12/10). Se possui loja física, crie um cantinho para atividades lúdicas, como colorir, desenhar ou montar quebra-cabeças. Isso manterá as crianças entretidas enquanto os pais fazem compras. <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Procure citar alguma curiosidade relacionada; caso seus produtos tenham alguma relação com o tema, cite-os de maneira divertida.						
	13	14	15	16	17	18	19
<b>3ª semana</b>	<b>PREPARATIVOS PARA A BLACK FRIDAY</b> Talvez o grande momento do mercado mundial e que é muito praticado aqui no Brasil mereça um planejamento com antecedência. Comece a preparar as "loucuras" de ofertas. <b>Clique aqui e confira o Especial Black Friday</b>						
	20	21	22	23	24	25	26
<b>4ª semana</b>	<b>NOVEMBRO AZUL</b> Prepare-se para trocar o rosa pelo azul. Comece a pensar nas ações para o mês da prevenção contra o câncer de próstata. <b>Clique aqui. Marketing e Vendas precisam trabalhar juntos. Clique e entenda melhor essa relação</b>						
	27	28	29	29	30	31	01
<b>5ª semana</b>	<b>DIA DAS BRUXAS</b> Em comemoração ao Halloween (31/10), decore a loja com elementos relacionados, como abóboras, teias de aranha falsas, caveiras, morcegos e outros enfeites característicos da data. <b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Adote uma identidade visual temática de Halloween para suas postagens, com cores, imagens e elementos relacionados à data, como abóboras, fantasmas, bruxas, entre outros.						



# 1111

# Novembro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	27	28	29	30	31	01	02
	03	04	05	06	07	08	09
<b>1ª semana</b>	<p><b>TUDO AZUL</b> Troque o rosa pelo azul e trate da importância da prevenção ao câncer de próstata em suas redes sociais.</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Além de programar os posts para o Novembro Azul, faça vídeos mostrando uma forma inusitada de usar o seu produto ou se beneficiar do seu serviço.</p>						
	10	11	12	13	14	15	16
<b>2ª semana</b>	<p><b>BLACK WEEK</b> Como andam os preparativos da <i>Black Friday</i>? Quer uma dica? Transforme a Friday em Week e fature ainda mais!</p> <p><a href="#">Clique aqui e confira como competir com grandes varejistas na Black Friday</a></p>						
	17	18	19	20	21	22	23
<b>3ª semana</b>	<p><b>HÔ, HÔ, HÔ</b> O Papai Noel ainda não chegou, mas você já pode ir pensando em como o seu negócio vai comemorar o Natal. Prepare estratégias para que seus produtos se tornem presentes, pois o Bom Velhinho já está calibrando o trenó.</p> <p><a href="#">Clique aqui e aprenda a vender mais no Natal com os seus fornecedores parceiros</a></p>						
	24	25	26	27	28	29	30
<b>4ª semana</b>	<p><b>A MAIOR FESTA DE DESCONTOS DO ANO CHEGOU</b> Chegou uma das semanas mais importantes do ano e que promete muito faturamento. Prepare o caixa da empresa!</p> <p><b>PARA AS REDES SOCIAIS</b> Programa todos os posts de datas e informações relevantes e esteja preparado para dar conta da demanda. Contrate funcionários temporários e fique de olho no atendimento pelas redes sociais e WhatsApp.</p>						

# 1212

# Dezembro



	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	01	02	03	04	05	06	07
<b>1ª semana</b>	<b>MOMENTOS, PRESENTES E COMIDA... MUITA COMIDA!</b> Uma das festas mais aguardadas pelos brasileiros está chegando. Para a sua campanha de Natal, além de presentes, pense também em outros atrativos para os clientes, como kits, combos e promoções. <a href="#">Clique aqui e prepare-se para vender mais no Natal</a>						
	08	09	10	11	12	13	14
<b>2ª semana</b>	<b>O ITINERÁRIO PARA A FELICIDADE CHAMA-SE FÉRIAS</b> As férias chegaram e você não pode perder essa oportunidade para promover uma campanha. <a href="#">Clique aqui: aproveite as férias para aumentar suas vendas</a>						
	15	16	17	18	19	20	21
<b>3ª semana</b>	<b>BÚSSOLA PARA O PRÓXIMO ANO</b> As campanhas não param, mas é preciso sentar e avaliar o ano que termina. Quais foram os erros? E os acertos? Quais os objetivos para o próximo ano? <a href="#">Clique aqui e saiba planejar bem e aumentar o faturamento no final do ano</a>						
	22	23	24	25	26	27	28
<b>4ª semana</b>	<b>A VIRADA QUE VOCÊ MERECE</b> E o Réveillon? Na última semana do ano, planeje ações de Ano Novo que possam fazer seus clientes começarem o próximo ano nas alturas. <b>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</b> Faça posts agradecendo a parceria de seus clientes, colaboradores e fornecedores. É tempo de gratidão e esperança para o próximo ciclo.						
	29	30	31	01	02	03	04

