

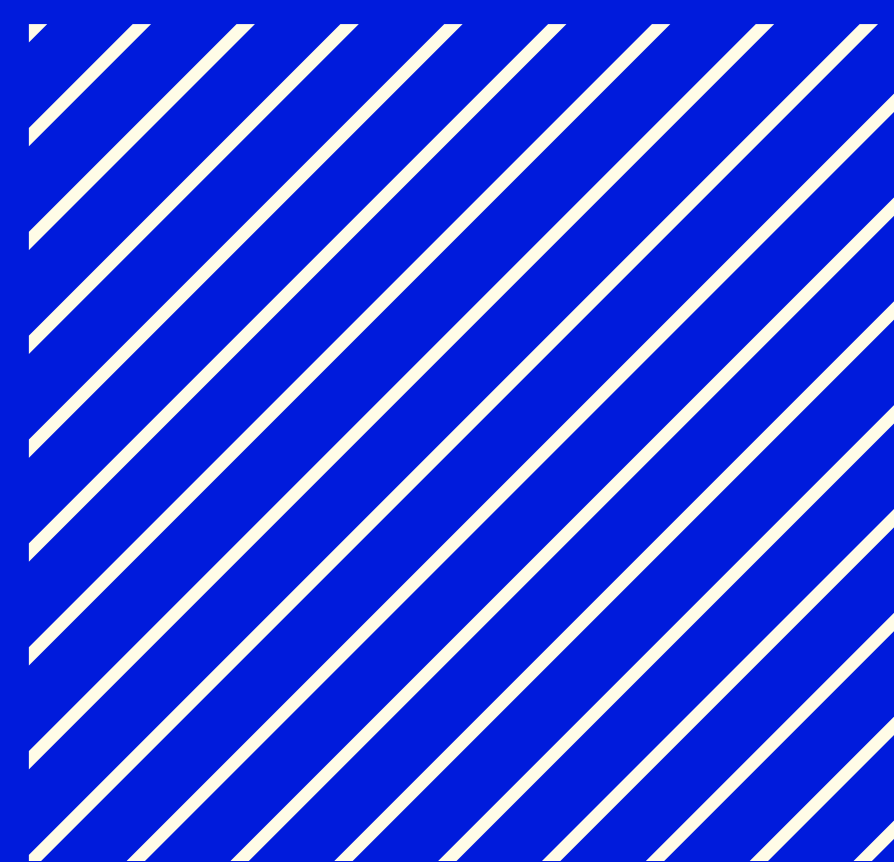


Calendário do

EMPREENDEDOR

Dicas de ouro para
cada semana do ano

20



Desperte seu
potencial
criativo e
garanta um
ano com
muitas vendas

24


SEBRAE

©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 7ª 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.

15 p.

ISBN 978-65-5818-516-1

. 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.

Janeiro



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
31	01	02	03	04	05	06

1ª Semana

APROVEITE O QUE RESTOU DO NATAL

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.

PARA AS REDES SOCIAIS

Faça vídeos dos produtos que estarão à venda para que os clientes tenham um gostinho do que vai estar em oferta.

07	08	09	10	11	12	13
----	----	----	----	----	----	----

2ª Semana

É TEMPO DE AGRADECER

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.

PARA AS REDES SOCIAIS

Produza posts com o início e o término da campanha.

14	15	16	17	18	19	20
----	----	----	----	----	----	----

3ª Semana

ARERÊ ÊÊÊ... O CARNAVAL TÁ CHEGANDO!

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.

[Clique aqui e confira as dicas do Sebrae para aumentar as vendas no Carnaval](#)

21	22	23	24	25	26	27
----	----	----	----	----	----	----

4ª Semana

GASTOS DO INÍCIO DO ANO

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.

PARA AS REDES SOCIAIS

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").

28	29	30	31	01	02	03
----	----	----	----	----	----	----

5ª Semana

ÚLTIMA CHAMADA!

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.

[Clique aqui e conheça os segredos para fidelizar clientes](#)

Fevereiro



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10

1ª Semana

DEIXANDO TUDO ALINHADO PARA 2024

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.

[Clique aqui e saiba como conquistar e manter clientes](#)

11	12	13	14	15	16	17
----	----	----	----	----	----	----

2ª Semana

DO SAMBA AO FREVO: É CARNAVAL NO BRASIL

Semana decisiva para rodar aquela campanha de Carnaval que a equipe planejou. Não se esqueça de incluir elementos carnavalescos nas peças publicitárias.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Utilize o Instagram e o TikTok para divulgar as ações de Carnaval da empresa.

18	19	20	21	22	23	24
----	----	----	----	----	----	----

3ª Semana

E O ANO BISSEXTO, HEIN?

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.

[Clique aqui e confira o nosso manual de como elaborar campanhas promocionais](#)

25	26	27	28	29	01	02
----	----	----	----	----	----	----

4ª Semana

🚨 DIA INTERNACIONAL DA MULHER

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Não se esqueça de que a data representa a força e o empoderamento da mulher. Faça esse tipo de homenagem em suas redes sociais.

Março



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

25	26	27	28	29	01	02
----	----	----	----	----	----	----

03	04	05	06	07	08	09
----	----	----	----	----	----	----

1ª Semana

DIA MUNDIAL DO CONSUMIDOR

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Na data, faça transmissões ao vivo ou publique histórias para mostrar bastidores, demonstrações de produtos, entrevistas com clientes satisfeitos, etc.

10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----

2ª Semana

EMPODERANDO MULHERES

Chegou a vez das mulheres! Utilize o mês para pôr em prática a campanha do Dia Internacional da Mulher.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Utilize todos os formatos possíveis de redes sociais para a divulgar a ação do Dia das Mulheres.

17	18	19	20	21	22	23
----	----	----	----	----	----	----

3ª Semana

FERIADO PROLONGADO

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.

[Clique aqui e confira dicas para estimular a criatividade na sua empresa](#)

24	25	26	27	28	29	30
----	----	----	----	----	----	----

4ª Semana

🚨 DIA DA MENTIRA

Comece a programar brincadeiras divertidas para o Dia da Mentira (1º de abril).

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

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.

Abril



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

31

01

02

03

04

05

06

1ª Semana

CRIATIVIDADE É A ALMA DO NEGÓCIO

Dia 21/4 é o Dia da Criatividade. Ótima oportunidade para pensar em uma campanha temática.

[Clique aqui e confira as dicas para vender mais em datas comemorativas](#)

07

08

09

10

11

12

13

2ª Semana

MÃE: O MAIOR AMOR DO MUNDO

Maio é o mês das mães e já é hora de correr atrás de parceiros, verbas e orçamentos para montar uma campanha bem atrativa.

[Clique aqui para conferir nosso artigo e aproveitar o Dia das Mães para vender mais](#)

14

15

16

17

18

19

20

3ª Semana

VIVA MELHOR, SINTA-SE MELHOR

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.

PARA AS REDES SOCIAIS

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.

21

22

23

24

25

26

27

4ª Semana

CADA PALAVRA CONTA!

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.

PARA AS REDES SOCIAIS

Programe os posts da campanha nas redes sociais e envie as novidades para o WhatsApp dos clientes.

28

29

30

01

02

03

04

19 Dia dos Povos Indígenas

21 Aniversário de Brasília/Tiradentes

22 Descobrimento do Brasil

Maio

SEBRAE

	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	28	29	30	01	02	03	04
1ª Semana	<p>E MAIO DISSE "SIM"</p> <p>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>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</p> <p>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
2ª Semana	<p>DIA DAS MÃES</p> <p>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 Mãe, oferecendo descontos especiais em produtos ou serviços que sejam relevantes.</p> <p>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</p> <p>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
3ª Semana	<p>🚨 ÓIA A COBRA... É MENTIIIRA!</p> <p>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>Clique aqui e confira como se organizar para vender mais nas Festas Juninas</p>						
	19	20	21	22	23	24	25
4ª Semana	<p>FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES ANTIGOS</p> <p>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>📱 PARA AS REDES SOCIAIS</p> <p>Para essa comunicação, utilize o WhatsApp Business com mensagens personalizadas.</p>						
	26	27	28	29	30	31	01
5ª Semana	<p>🚨 JUNHO, MÊS DOS APAIXONADOS</p> <p>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>Clique aqui e descubra como aumentar suas vendas no Dia dos Namorados</p>						

Junho



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

26	27	28	29	30	31	01
----	----	----	----	----	----	-----------

02	03	04	05	06	07	08
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

1ª Semana

O AMOR ESTÁ NO AR

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.

Clique aqui e confira o guia completo que o Sebrae preparou para você vender mais no Dia dos Namorados

09	10	11	12	13	14	15
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

2ª Semana

É SÃO JOÃO NO BRASIL

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Faça posts temáticos, traga curiosidades sobre esse período e claro, veja como seus produtos e serviços podem se associar a festa.

16	17	18	19	20	21	22
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

3ª Semana

DIA DO AMIGO = FATURAR ALTO

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"?

Clique aqui e confira como aproveitar as datas comemorativas e aumentar as vendas

23	24	25	26	27	28	29
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

4ª Semana

NO MÊS DO AMOR, LEMBREMOS DA PLURALIDADE DOS CASAIS

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.

Clique aqui e saiba que significa LGBTQ+ para os negócios

30	01	02	03	04	05	06
-----------	----	----	----	----	----	----

Julho

SEBRAE

	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	30	01	02	03	04	05	06
1ª Semana	<p>DATAS COMEMORATIVAS A RODO 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>📱 PARA AS REDES SOCIAIS 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
2ª Semana	<p>HORA DE COLOCAR A AMIZADE EM JOGO 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>Clique aqui e conheça os canais digitais para promoção de pequenos negócios</p>						
	14	15	16	17	18	19	20
3ª Semana	<p>🚨 PAPAIS JÁ ESTÃO ANSIOSOS 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>📱 PARA AS REDES SOCIAIS 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
4ª Semana	<p>NA SUA MALA DE VIAGEM NÃO PODE FALTAR... 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>📱 PARA AS REDES SOCIAIS Incentive os clientes a repostarem os itens nas redes sociais e compartilhe tudo.</p>						
	28	29	30	31	01	02	03
5ª Semana	<p>VALORIZE SEU CLIENTE 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>Clique aqui: o dia do cliente está chegando. Como está o seu estoque?</p>						

Agosto



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10

1ª Semana

UM BRINDE AOS PAPAIS

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Faça teasers nas redes sociais de contagem regressiva associada a seus produtos ou serviços.

11	12	13	14	15	16	17
----	----	----	----	----	----	----

2ª Semana

CÂMERA, AÇÃO, CLIQUE!

Quer melhorar o seu relacionamento com os clientes? Que tal promover uma ação para celebrar o Dia Mundial da Fotografia (19/8)?

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Proponha um desafio criativo para que os seguidores tirem fotos dos seus produtos/serviços em contextos inusitados ou originais.

18	19	20	21	22	23	24
----	----	----	----	----	----	----

3ª Semana

🔔 SETEMBRO AMARELO

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.

[Clique aqui: Setembro Amarelo: como saber se preciso de ajuda?](#)

25	26	27	28	29	30	31
----	----	----	----	----	----	----

4ª Semana

🔔 PÁTRIA AMADA BRASIL

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

As redes sociais surgem como um excelente canal para promover essa campanha. Use e abuse delas!

Setembro



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

01	02	03	04	05	06	07
----	----	----	----	----	----	----

1ª Semana

UM TOQUE DE VERDE E AMARELO

O mês já precisa começar todo amarelo e a semana é de celebração ao Dia da Independência (7/9).

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Programe todos os posts de datas e informações relevantes com uma temática patriota.

08	09	10	11	12	13	14
----	----	----	----	----	----	----

2ª Semana

CLIENTE FELIZ, NEGÓCIO EM ALTA

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Realize concursos ou sorteios para presentear os clientes. Peça aos seguidores para compartilharem suas histórias com a marca ou marcarem amigos para participar.

15	16	17	18	19	20	21
----	----	----	----	----	----	----

3ª Semana

📢 OUTUBRO ROSA

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Que tal deixar as redes sociais toda rosa no mês de outubro?

22	23	24	25	26	27	28
----	----	----	----	----	----	----

4ª Semana

📢 RIR, SONHAR, BRINCAR

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.

Como fazer sua campanha de marketing digital para o Dia das Crianças?

22	23	24	25	26	27	28
----	----	----	----	----	----	----

Outubro



DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
29	30	01	02	03	04	05

1ª Semana

DIA DO IDOSO E OUTUBRO ROSA

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Programe 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

2ª Semana

PEQUENOS GRANDES SONHOS

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

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

3ª Semana

🔔 PREPARATIVOS PARA A BLACK FRIDAY

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.

[Clique aqui e confira o Especial Black Friday](#)

20 21 22 23 24 25 26

4ª Semana

🔔 NOVEMBRO AZUL

Prepare-se para trocar o rosa pelo azul. Comece a pensar nas ações para o mês da prevenção contra o câncer de próstata.

[Clique aqui. Marketing e Vendas precisam trabalhar juntos. Clique e entenda melhor essa relação](#)

27 28 29 29 30 31 01

5ª Semana

DIA DAS BRUXAS

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.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

Adote uma identidade visual temática de Halloween para suas postagens, com cores, imagens e elementos relacionados à data, como abóboras, fantasmas, bruxas, entre outros.

Novembro

SEBRAE

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

27	28	29	30	31	01	02
----	----	----	----	----	----	----

03	04	05	06	07	08	09
----	----	----	----	----	----	----

1ª Semana

TUDO AZUL

Troque o rosa pelo azul e trate da importância da prevenção ao câncer de próstata em suas redes sociais.

📱 PARA AS REDES SOCIAIS

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.

10

11

12

13

14

15

16

2ª Semana

BLACK WEEK

Como andam os preparativos da *Black Friday*? Quer uma dica? Transforme a Friday em Week e fature ainda mais!

[Clique aqui e confira como competir com grandes varejistas na Black Friday](#)

17

18

19

20

21

22

23

3ª Semana

🔔 HÔ, HÔ, HÔ

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.

[Clique aqui e aprenda a vender mais no Natal com os seus fornecedores parceiros](#)

24

25

26

27

28

29

30

4ª Semana

A MAIOR FESTA DE DESCONTOS DO ANO CHEGOU

Chegou uma das semanas mais importantes do ano e que promete muito faturamento. Prepare o caixa da empresa!

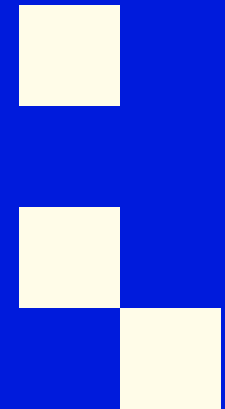
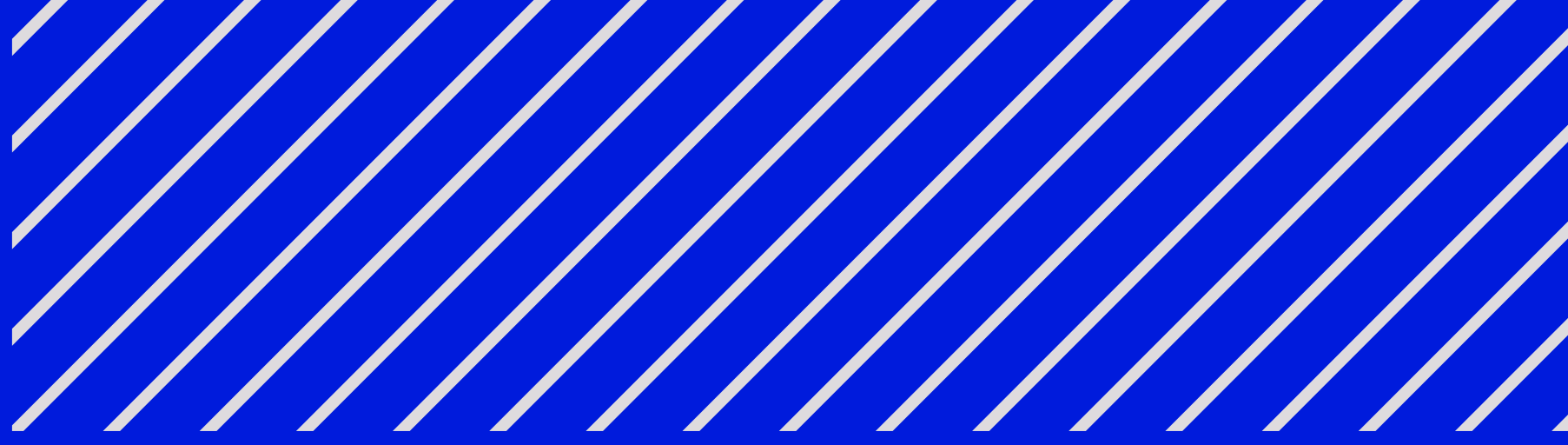
📱 PARA AS REDES SOCIAIS

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.

Dezembro



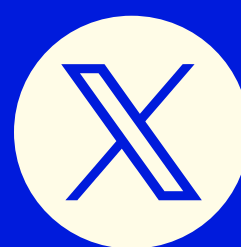
	DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	01	02	03	04	05	06	07
1ª Semana	<p>MOMENTOS, PRESENTES E COMIDA... MUITA COMIDA!</p> <p>Uma das festas mais aguardadas pelos brasileiros está chegando. Para a sua campanha de Natal, além de presentes, pense também em outros atrativos para os clientes, como kits, combos e promoções.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



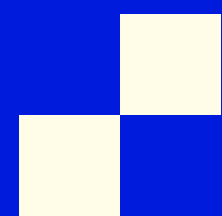
SEBRAE



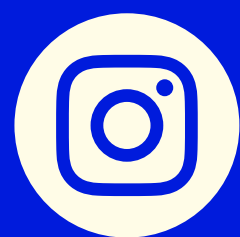
/sebraerj



@sebraerj



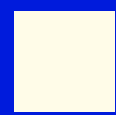
0800 570 0800



@sebraerj



Fale com nosso analista
(21) 96576-7825



www.sebrae.com.br/riodejaneiro

