

PLANEJAMENTO COMERCIAL

Calendário Sazonal de Vendas *Jul–Dez* 2026

Datas comemorativas e comerciais para explorar na papelaria personalizada, com plano de ação em 3 etapas para cada oportunidade.

Guia prático para **lojistas de personalizados** planejarem produção, portfólio e vendas com antecedência.

Ana Claudia Personalizados

Todas as datas que valem a pena explorar

De julho a dezembro de 2026 existem pelo menos **14 janelas comerciais** para vender personalizados — de festas infantis a confraternizações corporativas. Use esta tabela como visão rápida e as páginas seguintes para o plano de ação de cada uma.

Mês	Data	Ocasião	O que vender
Julho	Mês todo	Férias escolares	Kits de festa infantil, lembrancinhas de aniversário, chá de bebê/fraldas
Julho	26/07 (dom)	Dia dos Avós	Cards e plaquinhas de homenagem, kits presenteáveis, porta-retratos personalizados
Agosto	09/08 (dom)	Dia dos Pais	Kits temáticos (churrasco, pesca, futebol, cerveja), cards e embalagens personalizadas
Agosto	11/08	Dia do Estudante	Lembrancinhas de formatura, kits de agradecimento a professores e coleguinhas
Setembro	15/09	Dia do Cliente	Kit de agradecimento para clientes fiéis (fidelização, não só venda nova)
Setembro	23/09	Início da Primavera	Abertura da temporada de casamentos, noivados, chás de bebê e chás de panela
Outubro	12/10	Dia das Crianças	Pico de festas infantis: kits completos, topper, tags, plaquinhas, painel de mesa
Outubro	15/10	Dia do Professor	Cards e lembrancinhas de agradecimento, presentes personalizados de turma
Outubro	31/10	Halloween	Tags e embalagens temáticas para doces, kits "gostosuras", rótulos personalizados
Novembro	20/11	Consciência Negra	Ação institucional/conteúdo de marca (baixo potencial comercial direto)
Novembro	27/11 (sex)	Black Friday	Promoções em kits fechados, combos de papelaria e frete grátis em pedidos antecipados
Novembro	30/11	Cyber Monday	Extensão da Black Friday para pedidos digitais (artes prontas, PDFs editáveis)
Dezembro	Mês todo	Confraternizações e Amigo Secreto	Kits corporativos, plaquinhas de mesa, embalagens de presente personalizadas
Dezembro	25/12	Natal	Cartões, tags de presente, rótulos, kits natalinos, painéis e potes personalizados
Dezembro	31/12	Réveillon	Kits de virada do ano, taças e brindes personalizados, convites de festa

Datas contínuas (sem data fixa): casamentos e bodas (alta na primavera/verão, de setembro a fevereiro) e chás de bebê/panela seguem o ano todo, mas ganham força a partir de setembro. Vale manter portfólio permanente para essas categorias.

COMO USAR ESTE GUIA

Plano de ação em 3 etapas

Para cada data comercial, o plano segue sempre a mesma lógica. Isso evita correria de última hora e garante peças prontas, fotografadas e divulgadas a tempo.

As 3 etapas de cada janela de vendas

1. **Planejamento** — Define o que vai vender (2 a 4 produtos-âncora, não a loja toda), monta o portfólio (peças-modelo, fotos, mockups no Canva), define preço e prazos de produção, e prepara os textos de divulgação.
2. **Início das Vendas** — Abre pedidos oficialmente: publica no Instagram/WhatsApp, ativa link na bio, começa captação de encomendas e define prazo final para fechar pedidos com garantia de entrega.
3. **Fim das Vendas** — Data de corte para novos pedidos (respeitando o prazo de produção/entrega), últimos avisos de "últimas vagas" e organização da fila de produção até a data comemorativa.

Julho · Dia dos Avós (26/07) e Férias Escolares

Dia dos Avós 26/07 · Domingo

O que vender: cards e plaquinhas de homenagem, porta-retratos e kits presenteáveis com mensagens afetivas.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 15/06 • Escolher 2-3 produtos-âncora • Produzir peça-modelo e fotografar • Montar portfólio no Canva/Instagram	16/06 • Postar divulgação com preço e prazo • Ativar link de pedidos na bio	18/07 • Corte de novos pedidos • Aviso de "últimas vagas" 3 dias antes

Férias escolares Mês todo

O que vender: kits de festa infantil e lembrancinhas de aniversário (pico natural de festas fora do calendário letivo).

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/06 • Atualizar catálogo de temas em alta • Kits prontos para pronta-entrega	05/06 • Campanha "agenda de julho aberta"	15/07 • Fechar agenda de produção do mês

Agosto · Dia dos Pais (09/08) e Dia do Estudante (11/08)

Dia dos Pais 09/08 · Domingo

O que vender: kits temáticos (churrasco, pesca, futebol, cerveja artesanal), cards e embalagens personalizadas para presente.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 15/06 - Definir 3 temas masculinos de maior saída - Fotos de mockup com embalagem de presente	01/07 - Lançar campanha "Dia dos Pais" - Reforçar via Stories toda semana	31/07 Corte de pedidos (10 dias de margem p/ produção)

Dia do Estudante 11/08

O que vender: lembrancinhas de agradecimento a professores, kits de turma, presentes de formatura antecipada.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 20/07 Modelo de card + kit em lote (escola compra volume)	25/07 Divulgar direto para coordenações/pais de turma	05/08 Corte para permitir produção em lote

Setembro · Dia do Cliente (15/09) e Primavera (23/09)

Dia do Cliente 15/09

O que vender: ação de relacionamento — kit-mimo de agradecimento para clientes que já compraram, reforçando fidelização e indicação.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 25/08 - Levantar lista de clientes recorrentes - Criar mimo de baixo custo e alto impacto	01/09 Enviar/anunciar a ação (gera prova social)	15/09 Entrega no próprio dia — ação pontual, não é venda tradicional

Início da Primavera — abertura da temporada de casamentos 23/09

O que vender: convites, lembrancinhas de casamento, chá de bebê e chá de panela — categoria contínua até fevereiro.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/09 • Atualizar portfólio de casamento/chá de bebê • Precificar por pacote (não por peça avulsa)	10/09 • Campanha "temporada de casamentos aberta"	Contínuo • Categoria permanente até fev/2027 — sem data de corte fixa

CONTINUAÇÃO

Outubro, novembro e dezembro

Outubro · Crianças (12/10) · Professor (15/10) · Halloween (31/10)

Dia das Crianças 12/10 · o maior pico do semestre

O que vender: kits completos de festa infantil, toppers, tags, plaquinhas e painéis de mesa temáticos.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/08 • Definir 4-5 temas campeões de venda • Portfólio completo com combos fechados	15/08 • Abrir agenda com antecedência (é a data mais concorrida)	02/10 • Corte 10 dias antes — maior volume do semestre

Dia do Professor 15/10

O que vender: cards e kits de agradecimento para presentear professores, geralmente comprados por turma.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 15/09 • Modelo simples e rápido de produzir	20/09 • Divulgar para pais organizadores de turma	08/10 • Corte para dar tempo de produção em lote

Halloween 31/10

O que vender: tags e embalagens temáticas para doces, kits "gostosas ou travessuras", rótulos personalizados.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 25/09 Definir kit padrão (tag + saquinho + rótulo)	01/10 Divulgar como "kit pronto" de baixo ticket	26/10 Corte 5 dias antes (produto simples, prazo curto)

Novembro · Consciência Negra (20/11) · Black Friday (27/11) · Cyber Monday (30/11)

Black Friday & Cyber Monday 27/11 e 30/11

O que vender: combos fechados com desconto (não avulso), frete grátis em pedidos antecipados de Natal, artes digitais/PDFs editáveis na Cyber Monday.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/10 - Montar 2-3 combos com desconto real - Preparar peças e artes com antecedência	01/11 - Aquecimento: contagem regressiva nos Stories - Lista de espera/cupom antecipado	30/11 Encerrar promoção junto com Cyber Monday

Consciência Negra (20/11): data de posicionamento de marca, não costuma gerar venda direta de papelaria. Vale um conteúdo institucional no Instagram, mas sem campanha de vendas dedicada.

Dezembro · Confraternizações · Natal (25/12) · Réveillon (31/12)

Confraternizações e Amigo Secreto Mês todo

O que vender: kits corporativos, plaquinhas de mesa personalizadas, embalagens de presente para empresas e grupos de amigos.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 15/10 - Criar linha corporativa (venda em volume/atacado) - Prospectar pequenas empresas da região	01/11 Divulgação B2B direta (WhatsApp, e-mail, indicação)	10/12 Corte para garantir entrega antes das festas

Natal 25/12

O que vender: cartões, tags de presente, rótulos e potes personalizados, painéis natalinos e kits completos de decoração de mesa.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/10 • Portfólio natalino (é a maior data do ano) • Testar embalagens e fotos com antecedência	01/11 • Abrir vendas cedo — concorrência começa em novembro	18/12 • Corte 1 semana antes para garantir entrega

Réveillon 31/12

O que vender: kits de virada do ano, taças e brindes personalizados, convites de festa de fim de ano.

PLANEJAMENTO	INÍCIO DAS VENDAS	FIM DAS VENDAS
até 01/11 • Definir kit de virada (cores da sorte, brindes)	10/12 • Divulgar após o pico do Natal, para não competir	28/12 • Corte com 3 dias de margem para entrega

DA TEORIA À PRÁTICA

Sabe o que vender. Falta saber *como transformar* isso em vendas reais?

Ter o calendário é o primeiro passo. A **Mentoria ACELERA** existe para o segundo: te ajudar a estruturar portfólio, precificação, divulgação e agenda de produção — para nenhuma dessas datas passar batido este semestre.

Portfólio que vende

Como montar peças-modelo, fotos e catálogo que fazem o cliente decidir na hora.

Precificação sem medo

Defina preços de kits e combos sem trabalhar no prejuízo nas datas de pico.

Divulgação que converte

Roteiros prontos de Stories e legendas para cada data do calendário, sem depender de inspiração.

Agenda sob controle

Organize prazos de produção para nunca mais perder prazo de entrega em época de alta demanda.

Garanta sua vaga na próxima turma

Mentoria ACELERA — para quem quer transformar personalizados em negócio, data após data.

QUERO ACELERAR MINHAS VENDAS