



***LUCRANDO
COM MODA***

**CALENDÁRIO 2021
CALENDÁRIO COM
366 DIAS DE
CONTEÚDO PARA
VENDER MODA**

PRESENÇA DIGITAL

As redes sociais são veículos imprescindíveis para divulgação de produtos e serviços, principalmente no mundo da **moda**. Disso nós já sabemos! Mas como ser **relevante** e se destacar em meio à tantos conteúdos sendo publicados a todo momento? Como construir uma **audiência sólida, engajada e lucrativa**?

Esse é com certeza um dos maiores desafios dos empreendedores do varejo de moda e este guia vai ser o seu maior aliado nessa jornada, para a construção de uma presença digital de sucesso.

Com base no ano de 2020, em estudos, observações de mercado e muita experiência, elaboramos este calendário com 366 ideias de conteúdo de feed para o Instagram, para você se inspirar e acima de tudo, colocar em prática!

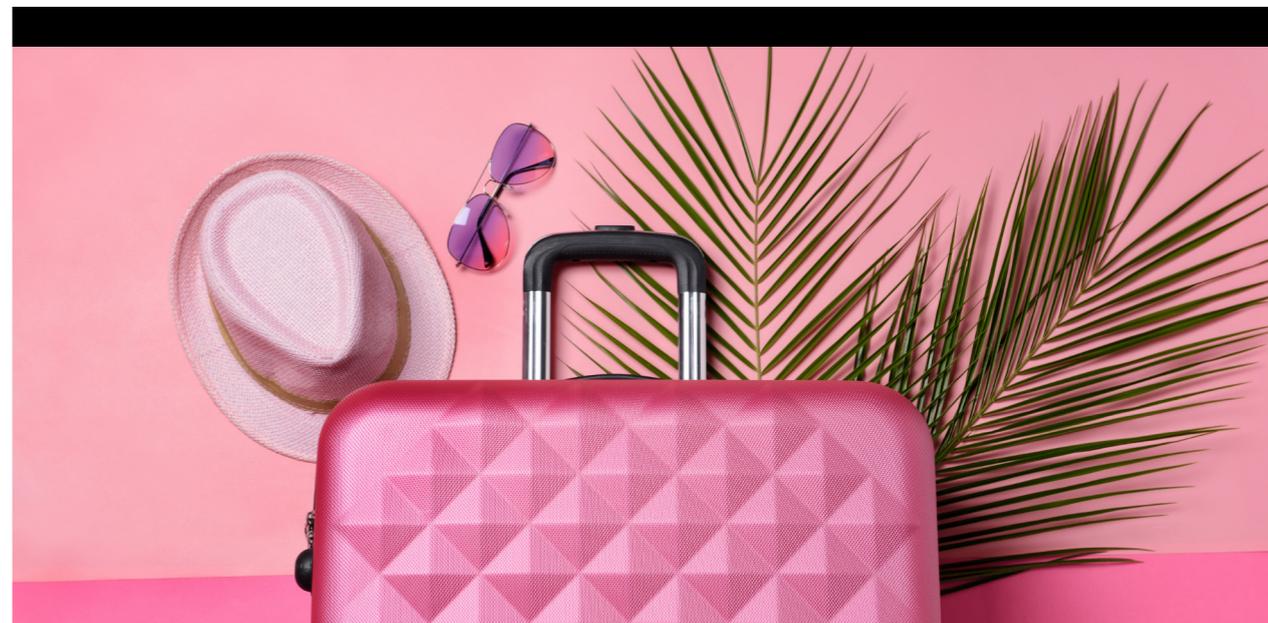


VAMOS LÁ?

ÍNDICE

02	Intro- dução	30	Julho
03	Índice	34	Agosto
04	Janeiro	38	Setembro
08	Fevereiro	42	Dica
12	Março	43	Outubro
16	Dica	47	Novembro
17	Abril	51	Dezembro
21	Maio	55	Dica
25	Junho	56	Conclusão
		57	Cursos Bônus

JANEIRO



O primeiro mês do ano no Brasil é marcado pelas férias escolares, verão intenso, viagens e um sentimento geral de renovação e expectativas.

O varejo se concentra, principalmente, em liquidar o que sobrou das vendas de final de ano e Black Friday, oferecendo bons descontos e condições de pagamento para o consumidor que também está tendo que lidar com as despesas de início de ano.

Portanto, aposte em promoções e em estreitar os relacionamentos com sua base já consolidada de clientes e com os novos que chegaram nos últimos meses.

01 | QUA**ANO NOVO:**

Inspire sua audiência com frases, imagens ou vídeos que despertem o sentimento de recomeço, se possível relacionando ao seu negócio.

02 | QUI**DICAS DE MODA:**

Utilize suas peças que estão ou ainda vão estar em promoção, para montar dicas de looks de verão, praia, piscina, etc.

03 | SEX**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos com o tema de verão.

04 | SAB**FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK PARA O FIM DE SEMANA:**

Seja leve na descrição, falando sobre descanso ou festas.

05 | DOM**FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK DE DOMINGO:**

Fale sobre a leveza dos tecidos e modelagens confortáveis.

06 | SEG**VALORES:**

Faça um vídeo ou foto e fale sobre os bastidores da sua empresa e as perspectivas para o ano que se inicia.

07 | TER**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

08 | QUA**DICAS DE MODA:**

Aborde o tema sobre um tipo de peça específica, dando dicas sobre como e em quais ocasiões utilizar. Ex: calça pantacourt.

09 | QUI**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos em promoção.

10 | SEX**LOOK VERSÁTIL:**

Crie um look que seja ideal para o trabalho e que também funcione para o happy hour com os amigos.

11 | SAB**HUMANIZAÇÃO:**

Aproxime-se da sua audiência, compartilhando seu momento de descanso ou lazer, seja sozinho, com amigos ou em família.

12 | DOM**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

13 | SEG**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre como combiná-la em looks ideais para o trabalho. Ex: saia lápis.

14 | TER**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos em promoção.

15 | QUA**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

16 | QUI**HUMANIZAÇÃO:**

Faça uma bela foto de você mesma utilizando um de seus looks preferidos disponível no seu negócio.

17 | SEX**MAIS VENDIDOS:**

Divulgue uma peça ou look que seja a cara do fim de semana e que esteja com o estoque se esgotando.

18 | SAB**EMPODERAMENTO:**

Escolha um look festa ou balada e descreva sobre o poder que a moda e a afirmação do próprio estilo trazem para a mulher.

19 | DOM**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

20 | SEG**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Aquário, relacione determinado look ao tipo de personalidade das aquarianas.

21 | TER**LANÇAMENTOS:**

Divulgue algum look ou peça que seja novidade no acervo do seu negócio e mostre que está sempre buscando o que há de mais novo no mercado.

22 | QUA**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos em promoção.

23 | QUI**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais looks diferentes, mas que sejam para o mesmo tipo de ocasião, e peça para a audiência responder sobre o preferido

24 | SEX**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

25 | SAB**MONOCROMÁTICOS:**

Crie um look com peças da mesma cor e deixe que a mesma seja a protagonista, falando sobre a psicologia atrelada à ela.

26 | DOM**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos looks do seu negócio, em um momento de descontração.

27 | SEG**APROXIMAÇÃO:**

Mostre um pouco do cotidiano na sua empresa e fale sobre como estão todos se empenhando para oferecer o melhor aos seus clientes.

28 | TER**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

29 | QUA**TENDÊNCIAS DAS CELEBRIDADES:**

Poste um look do seu acervo e compare à algum que seja semelhante de uma celebridade.

30 | QUI**DIA DA SAUDADE:**

Fale sobre a data e ofereça um desconto para quem já é ou foi seu cliente.

31 | SEX**HUMANIZAÇÃO:**

Faça uma bela foto de você mesma utilizando um de seus looks preferidos disponível no seu negócio.



FE VE REI RO



Fevereiro é um mês com uma temática que pode ser revertida em ótimas oportunidades de negócios. O Carnaval é um grande impulsionador para diversos setores e o da moda não fica de fora.

Além da maior festa do mundo, pode-se continuar apostando nas liquidações, nos conteúdos de verão, novidades das semanas de moda e previews das coleções de outono/inverno.

01 | SAB**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos de lançamento.

02 | DOM**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

03 | SEG**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre como combiná-la em looks ideais para o trabalho. Ex: saia lápis.

04 | TER**CARNAVAL:**

Crie uma campanha com motivos de carnaval e comece a divulgá-la.

05 | QUA**TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:**

As semanas de moda internacionais estão iniciando e você pode mostrar looks, formas e cores que estão em alta nas passarelas.

06 | QUI**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

07 | SEX**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

08 | SAB**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

09 | DOM**DICAS DE MODA:**

Crie looks diferentes e relacione à ocasiões do tipo: almoço de família, domingo no parque, cinema, etc.

10 | SEG**SERVIÇOS OFERECIDOS:**

Fale sobre as facilidades que a sua empresa oferece, tais como e-commerce, entrega, facilidades de pagamento, serviço de personal stylist, etc.

11 | TER**DICAS DE MODA:**

Tendo como base um tipo de peça específica, fale sobre o tecido, caimento, ocasiões ideais para usar, etc.

12 | QUA**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

13 | QUI**HUMANIZAÇÃO:**

Faça uma bela foto de você mesma utilizando um de seus looks preferidos disponível no seu negócio.

14 | SEX**VALENTINE'S DAY:**

A data é internacional, mas é bem popularizada por aqui. Dê dicas de looks para um jantar à dois.

15 | SAB**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos com tema de carnaval.

16 | DOM**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

17 | SEG**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

18 | TER**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

19 | QUA**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Peixes, relacione determinado look ao tipo de personalidade das piscianas.

20 | QUI**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

21 | SEX**LOOK VERSÁTIL:**

Crie um look que seja ideal para o trabalho e que também funcione para o happy hour com os amigos.

22 | SAB**ENQUETE DE CARNAVAL:**

Poste 3 ou mais looks carnavalescos e peça para a audiência responder sobre o preferido nos comentários.

23 | DOM**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos com tema de carnaval.

24 | SEG**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

25 | TER**CARNAVAL:**

Divulgue produtos em lançamento ou promoção utilizando a campanha de carnaval.

26 | QUA**DICAS DE MODA:**

Crie um look bem leve para o primeiro dia de volta ao trabalho depois do Carnaval.

27 | QUI**TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:**

Explore o que há de mais comercial das semanas de moda que ainda estão acontecendo.

28 | SEX**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue uma peça ou look em promoção, deixando claro as formas de pagamento, entrega, entre outras facilidades.

29 | SAB**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos em promoção.



MAR ÇO



No mês do Dia Internacional da Mulher, Dia do Consumidor e início do outono, muitas ações criativas e que promovam engajamento com a sua audiência, podem e devem ser realizadas.

As três datas importantes para o varejo de moda ainda vem acompanhadas da sensação de que o ano finalmente começou para os brasileiros.

01 | DOM**CURIOSIDADES:**

Conte uma curiosidade intrigante relacionada ao mundo da moda.

02 | SEG**SEMANA DA MULHER:**

Exibindo o seu produto, fale sobre a importância da data e ofereça brindes e/ou condições especiais para compras.

03 | TER**SEMANA DA MULHER:**

Homenageie as mulheres da sua equipe, compartilhando uma foto ou vídeo contendo todas elas.

04 | QUA**SEMANA DA MULHER:**

Exibindo o seu produto, fale sobre a importância da data e ofereça brindes e/ou condições especiais para compras.

05 | QUI**SEMANA DA MULHER:**

Fale um pouco sobre você mesma, sua história como empreendedora e inspire sua audiência.

06 | SEX**SEMANA DA MULHER:**

Produza um vídeo em parceria com uma influenciadora ou personal stylist, falando sobre como empoderar mulheres através da moda, por exemplo.

07 | SAB**SEMANA DA MULHER:**

Exibindo o seu produto, fale sobre a importância da data e ofereça brindes e/ou condições especiais para compras.

08 | DOM**DIA INTERNACIONAL DA MULHER:**

Use toda a sua criatividade para fazer uma bela homenagem à todas as mulheres.

09 | SEG**FOCO NO TIPO DE TECIDO:**

Exiba peças de um mesmo tecido e fale sobre ele.
Exemplo: linho.

10 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

11 | QUA**HUMANIZAÇÃO:**

Faça uma bela foto de você mesma utilizando um de seus looks preferidos disponível no seu negócio.

12 | QUI**MAIS VENDIDOS:**

Divulgue uma peça ou look que estão entre os mais vendidos no seu negócio.

13 | SEX**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos de lançamento.

14 | SAB**MIX DE ESTAMPAS:**

Crie um look festa/balada contendo peças com mix de estampas.

15 | DOM**DIA MUNDIAL DO CONSUMIDOR:**

Crie uma campanha e se possível, explore as condições por toda a semana.

16 | SEG**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

17 | TER**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais looks de lançamento e peça para a audiência responder sobre o preferido nos comentários.

18 | QUA**TENDÊNCIAS DAS CELEBRIDADES:**

Poste um look do seu acervo e compare à algum que seja semelhante de uma celebridade.

19 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

20 | SEX**INÍCIO DO OUTONO:**

Poste um look que seja a cara do outono, destacando a chegada da estação.

21 | SAB**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Áries, relacione determinado look ao tipo de personalidade das arianas.

22 | DOM**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos seus looks de lançamento, em um momento de descontração.

23 | SEG**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre como combiná-la em looks ideais para o trabalho. Ex: saia lápis.

24 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

25 | QUA**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos de lançamento.

26 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

27 | SEX**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

28 | SAB**MONOCROMÁTICOS:**

Crie um look festa/balada com peças de mesma cor.

29 | DOM**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

30 | SEG**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de outono/inverno.

31 | TER**APROXIMAÇÃO:**

Mostre um pouco do cotidiano na sua empresa e fale sobre como estão todos se empenhando para oferecer o melhor aos seus clientes.



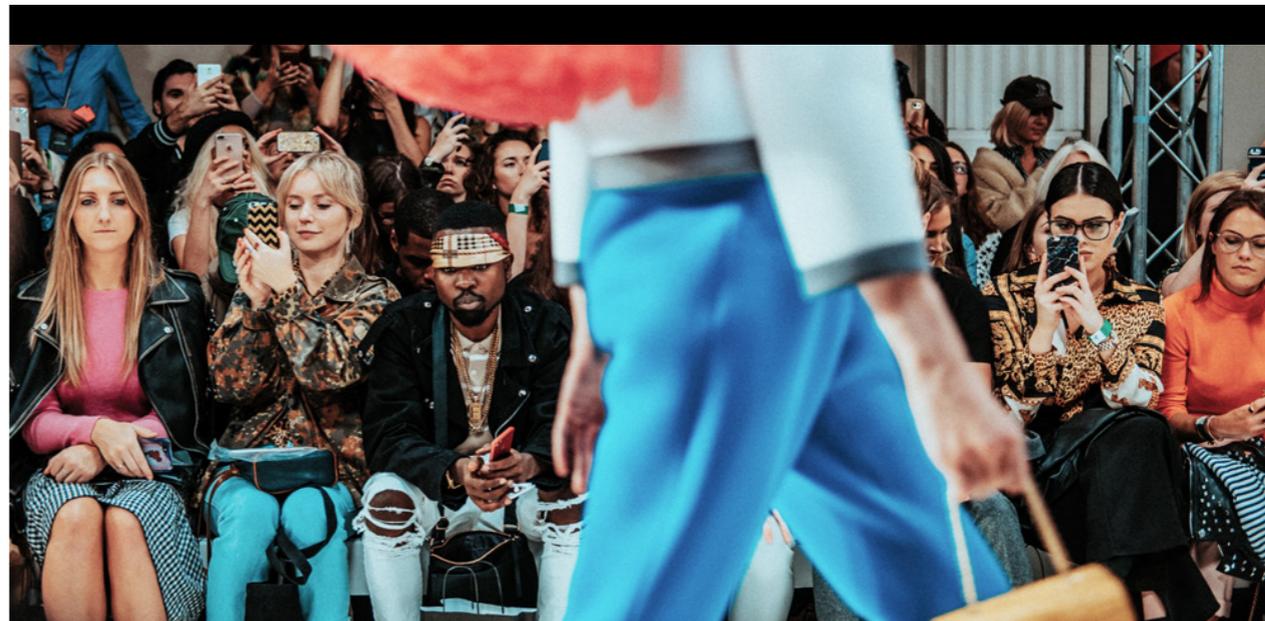
DICA



Mais do que ter números de seguidores e até mesmo boas taxas de engajamento, um dos pilares para garantir a saúde do seu negócio a longo prazo é o **RELACIONAMENTO**.

Trabalhe com a maior quantidade de dados que conseguir captar de seus clientes, para ter clareza sobre os seus padrões de comportamento de compra, criar ações personalizadas e de fidelização, entre outras inúmeras vantagens. **Informação é tudo!**

ABRIL



Abril vem com importantes movimentações na moda nacional por causa da consolidação do outono. Seria o mês de grandes eventos da moda. Infelizmente, esses eventos foram interrompidos por conta da pandemia.

Os feriados de Semana Santa e a Páscoa podem ser explorados e o planejamento para as campanhas de Dia das Mães em maio, deve ser iniciado. A data é a mais importante do varejo nesta época do ano.

01 | QUI**LOOK DE OUTONO:**

Crie um look inspiração de outono para o trabalho.

02 | SEX**SEXTA-FEIRA SANTA:**

Poste um look que tenha tudo a ver com feriado e utilize uma frase de efeito, trecho de música ou qualquer outra forma de mostrar leveza.

03 | SAB**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno e relacione à páscoa de forma coerente, como oferecendo brindes de chocolate.

04 | DOM**PÁSCOA:**

Capriche na produção da foto para desejar feliz páscoa, como por exemplo, uma foto de você mesma comendo chocolates.

05 | SEG**FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK INSPIRAÇÃO PARA SEGUNDA**

Fale sobre a leveza dos tecidos e modelagens confortáveis.

06 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno.

07 | QUA**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais looks de lançamento e peça para a audiência responder sobre o preferido nos comentários.

08 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno

09 | SEX**COACHELLA:**

Se inspire nos looks das celebridades e influencers para criar produções que tenham a cara de um dos maiores festivais de música do mundo.

10 | SAB**LOOK VERSÁTIL:**

Crie um look que seja ideal para o trabalho e que também funcione para o happy hour com os amigos.

11 | DOM**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos seus looks de lançamento e fale sobre os diferenciais que seu negócio oferece.

12 | SEG**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno.

13 | TER

MARKETING DE INFLUÊNCIA:

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos de lançamento.

14 | QUA

“ÀS QUARTAS USAMOS ROSA”:

Faça uma brincadeira com a famosa frase do filme “Meninas Malvadas” e poste um look rosa.

15 | QUI

HUMANIZAÇÃO:

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos seus looks de lançamento.

16 | SEX

COACHELLA:

Se inspire nos looks das celebridades e influencers para criar produções que tenham a cara de um dos maiores festivais de música do mundo.

17 | SAB

LOOK VERSÁTIL:

Crie um look que seja ideal para o trabalho e que também funcione para o happy hour com os amigos.

18 | DOM

SIGNOS:

No primeiro dia do signo de Touro, relacione determinado look ao tipo de personalidade das taurinas.

19 | SEM

MEMES E VIRAIS:

Utilize algum meme ou viral do momento para brincar com o fato de que teremos mais um feriado na semana que se inicia.

20 | TER

FERIADO À VISTA:

Crie looks de passeios urbanos como tarde no parque, cinema, barzinho e etc, com foco no feriado que se aproxima.

21 | QUA

DIA DE TIRADENTES:

Poste um look que tenha tudo a ver com feriado e utilize uma frase de efeito, trecho de música ou qualquer outra forma de mostrar leveza.

22 | QUI

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno.

23 | SEX

MARKETING DE INFLUÊNCIA:

Conte com a força de uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos de lançamento.

24 | SAB

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno.

25 | DOM**ESTAMPA EM FOCO:**

Poste uma peça única estampada e fale sobre as características dela.

26 | SEG**MOTIVACIONAL:**

Utilizando uma foto de você mesma usando seus produtos, crie uma legenda motivacional.

27 | TER**TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:**

Explore as tendências que estão marcando o outono. Dê dicas usando as suas peças.

28 | QUA**DIA DO FRETE GRÁTIS:**

Crie uma campanha relâmpago e ofereça entregas gratuitas dentro das suas possibilidades e acima de determinado valor de compra.

29 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de outono/inverno.

30 | SEX**FERIADO À VISTA:**

Dê dicas de looks para churrasco com os amigos, praia, campo, cachoeira, etc.



**LUCRANDO
COM MODA**

MA IO



No mês que é também considerado das noivas, o Dia das Mães se destaca como a data mais importante para o varejo, dentre as demais do primeiro semestre do ano.

Planeje suas campanhas com antecedência, saia do óbvio e obtenha o melhor resultado possível em vendas, relacionamento e fidelização.

01 | SAB

DIA DO TRABALHO:

Celebre o Dia do Trabalho homenageando a sua própria equipe.

02 | DOM

LIVE EM CASA:

Poste um look perfeito para curtir as lives musicais do dia e não deixe de listá-las.

03 | SEG

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Para a melhor data do primeiro semestre no varejo, crie uma campanha e comece a divulgá-la, ofereça brindes, descontos, prêmios, etc.

04 | TER

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Divulgue as condições especiais que seu negócio está oferecendo para a data e dê ideias de opções de presentes.

05 | QUA

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Crie e publique um vídeo sobre como se vestir durante a gestação, por exemplo.

06 | QUI

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Divulgue as condições especiais que seu negócio está oferecendo para a data e dê ideias de opções de presentes.

07 | SEX

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Crie e publique um vídeo sobre moda para a mãe e mulher madura, por exemplo.

08 | SAB

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Divulgue as condições especiais que seu negócio está oferecendo para a data e dê ideias de opções de presentes.

09 | DOM

CAMPANHA DIA DAS MÃES:

Divulgue as condições especiais que seu negócio está oferecendo para a data e dê ideias de opções de presentes.

10 | SEG

DIA DAS MÃES:

Prepare uma bela homenagem às mães utilizando imagens de você mesma e/ou funcionárias que são mães.

11 | TER

LOOK HOME OFFICE:

Escolha uma produção ideal para o trabalho em casa e afirme a importância de cuidar da aparência para dias produtivos em home office.

12 | QUA

ENQUETE:

Poste 3 ou mais imagens do mesmo tipo de peça e peça para a audiência responder sobre a preferida nos comentários.

13 | QUI**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

14 | SEX**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre suas características, modos de usar, história da peça, entre outros.

15 | SAB**LOOK DE OUTONO:**

Crie um look inspiração de outono para uma sexta à noite descontraída em casa.

16 | DOM**LOOK VERSÁTIL:**

Crie um look confortável que com a adição de alguns acessórios, possa ser usado em festas, bares, etc.

17 | SEG**DICAS DE ENTRETENIMENTO:**

Faça uma foto de um livro que esteja lendo, ou filme ou live de algum músico ou banda que esteja curtindo.

18 | TER**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade, para divulgar seus produtos com tema de outono, por exemplo.

19 | QUA**LOOK HOME OFFICE PESSOAL:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de trabalho home office.

20 | QUI**COTIDIANO DA EQUIPE:**

Publique fotos de pets, plantas ou lugares preferidos da sua casa e das colaboradoras da sua equipe.

21 | SEX**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Gêmeos, relacione determinado look ao tipo de personalidade das geminianas.

22 | SAB**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

23 | DOM**LOOK COMFY:**

Utilizando um tipo de peça confortável, fale sobre como utilizá-la para criar um visual estiloso em casa.

24 | SEG**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

25 | TER

DIA DA COSTUREIRA:

Homenageie as trabalhadoras por trás do produto final da indústria da moda.

26 | QUA

PRODUTOS:

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

27 | QUI

MAIS VENDIDOS DO MÊS:

Divulgue uma peça ou look que estão entre os mais vendidos no seu negócio.

28 | SEX

MONOCROMÁTICOS:

Crie um look home office com peças de mesma cor.

29 | SAB

LOOKS POR HUMOR DO DIA:

Produza pelos menos 3 tipos de looks para cada tipo de humor (poderosa, romântica, introvertida, etc).

30 | DOM

DIA DE AUTOCUIDADO:

Dê dicas de rituais de beleza ideais para um domingo relaxante.

31 | SEG

RECEITAS:

Faça um vídeo ensinando alguma receita ou indique um bom restaurante com delivery.



**LUCRANDO
COM MODA**

JU NHO



Junho traz celebrações que podem representar grandes oportunidades de negócios. Além do tradicional clima de festas juninas, o Dia dos Namorados e a chegada do inverno podem impulsionar sua criatividade e suas vendas!

Procure criar ações de aproximação e engajamento para o dia dos namorados e aproveite o friozinho que se aproxima, para orientar a sua comunicação para as belezas dessa época do ano.

01 | TER**ATIVIDADE FÍSICA EM CASA:**

Dê dicas de aplicativos ou perfis de profissionais que ensinem como se exercitar em casa.

02 | QUA**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre suas características, modos de usar, história da peça, entre outros.

03 | QUI**LOOK COMFY:**

Utilizando um tipo de peça confortável, fale sobre como utilizá-la para criar um visual estiloso em casa.

04 | SEX**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Crie uma campanha para o dia dos namorados e comece a divulgá-la, oferecendo condições especiais, brindes, entrega, etc.

05 | SAB**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Dentro da campanha, crie produções para um jantar à dois para os que estão juntos ou por videochamada para os que estão separados.

06 | DOM**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Faça uma enquete com vários looks, peça para as mulheres votarem e marcarem seus respectivos namorados como dica de presente.

07 | SEG**DIA DE AUTOCUIDADO:**

Dê dicas de rituais de beleza ideais para uma segunda menos estressante e tranquila.

08 | TER**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar a campanha do dia dos namorados.

09 | QUA**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Divulgue as condições especiais para compras durante a campanha, utilizando a imagem de uma peça nova do seu acervo.

10 | QUI**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Faça uma enquete com vários looks, peça para as mulheres votarem e marcarem seus respectivos namorados como dica de presente.

11 | SEX**CAMPANHA DIA DOS NAMORADOS:**

Divulgue as condições especiais para compras durante a campanha, utilizando a imagem de uma peça nova do seu acervo.

12 | SAB**DIA DOS NAMORADOS:**

Celebre o amor e cite que as condições especiais para compras terminam nesta data.

13 | DOM**LOOK ENCONTROS:**

Mostre as novidades de peças para uma festinha ou encontro entre amigos e família e fale sobre a saudade de se produzir ou motive a produção em casa.

14 | SEG**DICAS DE ENTRETENIMENTO:**

Faça uma foto de um livro que esteja lendo, ou filme ou live de algum músico ou banda que esteja curtindo.

15 | TER**EM CLIMA DE FESTA JUNINA:**

Crie looks que combinem com a ocasião e fale sobre festejar a época em casa.

16 | QUA**COTIDIANO DA EQUIPE:**

Fale sobre os seus passatempos preferidos e os de pessoas da sua equipe.

17 | QUI**EM CLIMA DE FESTA JUNINA:**

Crie looks que combinem com a ocasião e fale sobre festejar a época em casa.

18 | SEX**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos com tema junino.

19 | SAB**EM CLIMA DE FESTA JUNINA:**

Crie looks que combinem com a ocasião e fale sobre festejar a época em casa.

20 | DOM**INÍCIO DO INVERNO:**

Poste um look que seja a cara do inverno, destacando a chegada da estação.

21 | SEG**MONOCROMÁTICOS:**

Crie um look de inverno com peças da mesma cor.

22 | TER**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Câncer, relacione determinado look ao tipo de personalidade das cancerianas.

23 | QUA**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

24 | QUI**EM CLIMA DE FESTA JUNINA:**

No Dia de São João, dê dicas sobre como comemorar a data em casa.

25 | SEX**FOCO NO TIPO DE TECIDO:**

Exiba peças de um mesmo tecido e fale sobre ele.

Exemplo: lã.

26 | SAB**LOOK DE INVERNO:**

Crie um look inspiração de inverno para uma sexta à noite descontraída em casa.

27 | DOM**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

28 | SEG**RECEITAS:**

Faça um vídeo ensinando alguma receita ou indique um bom restaurante com delivery.

29 | TER**LOOK HOME OFFICE****PESSOAL:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de trabalho home office.

30 | QUA**MAIS VENDIDOS DO MÊS:**

Divulgue uma peça ou look que estão entre os mais vendidos no seu negócio.



DICA



Para aumentar a presença digital da sua marca, reforçar o branding, oferecer mais comodidade para seus clientes e ter mais canais de vendas disponíveis, você não pode deixar de investir em **VENDAS ONLINE!** E ter uma loja virtual é apenas um dos canais possíveis. Vale muito a pena analisar a possibilidade de investir em vendas pelo WhatsApp, marketplaces de moda, Instagram, entre outros. **Quem não**

JU LHO



Normalmente marcado pelas movimentações das férias escolares, julho para muitos costuma significar viagem em família e uma pausa no meio do ano. Mas com as restrições devido à pandemia, use toda a sua criatividade para produzir conteúdo que desperte o desejo de compra e engaje a sua audiência.

01 | QUI**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

02 | SEX**CURIOSIDADES:**

Fale sobre uma personalidade ou curiosidade intrigante relacionada ao mundo da moda.

03 | SAB**LOOKS POR HUMOR DO**

DIA: Produza pelos menos 3 tipos de looks para cada tipo de humor (poderosa, romântica, introvertida, etc).

04 | DOM**MARKETING DE****INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos.

05 | SEG**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos e transmita leveza e alegria, crie uma legenda motivacional.

06 | TER**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

07 | QUA**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

08 | QUI**LOOK COMFY:**

Utilizando um tipo de peça confortável, fale sobre como utilizá-la para criar um visual estiloso em casa.

09 | SEX**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks que estejam em promoção.

10 | SAB**LOOK VERSÁTIL:**

Crie um look confortável que com a adição de alguns acessórios, possa ser usado em festas, bares, etc.

11 | DOM**DICAS DE ENTRETENIMENTO:**

Faça uma foto de um livro que esteja lendo, ou filme ou live de algum músico ou banda que esteja curtindo.

12 | SEG**DIA DE AUTOCUIDADO:**

Dê dicas de rituais de beleza ideais para uma segunda menos estressante.

13 | TER**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks que estejam em promoção.

14 | QUA**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos.

15 | QUI**LOOK DE TRABALHO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de trabalho home office ou externo.

16 | SEX**COTIDIANO DA EQUIPE:**

Poste fotos incríveis de viagens feitas por você e pessoas da sua equipe.

17 | SAB**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

18 | DOM**LOOK ENCONTRO:**

Mostre as novidades de peças para festa/balada e fale sobre a saudade de se produzir ou motive a produção em casa.

19 | SEG**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais imagens do mesmo tipo de peça e peça para a audiência responder sobre a preferida nos comentários.

20 | TER**DIA DO AMIGO:**

Crie uma promoção do tipo descontos progressivos, para motivar a compra conjunta entre amigas.

21 | QUA**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

22 | QUI**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks que estejam em promoção.

23 | SEX**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Leão, relacione determinado look ao tipo de personalidade das leoninas.

24 | SAB**RECEITAS:**

Faça um vídeo ensinando alguma receita ou indique um bom restaurante com delivery.

25 | DOM**FOCO NO TIPO DE TECIDO:** E

xiba peças de um mesmo tecido e fale sobre ele.
Exemplo: couro.

26 | SEG**DIA DOS AVÓS:**

Homenageie a data com uma bela imagem e se possível, que seja com a sua família.

27 | TER**LOOK DE TRABALHO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de trabalho home office ou externo.

28 | QUA**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks que estejam em promoção.

29 | QUI**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

30 | SEX**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos.

31 | SAB**MAIS VENDIDOS DO MÊS:**

Divulgue uma peça ou look que estão entre os mais vendidos no seu negócio.



**LUCRANDO
COM MODA**

AG OS TO



Planeje-se e abuse das promoções em agosto! É hora de liquidar as peças da coleção de outono/inverno e divulgar os lançamentos de primavera/verão.

Use sua criatividade e recursos possíveis para movimentar as vendas e mostrar que o seu negócio oferece as melhores novidades do mercado.

Mesmo que você não trabalhe com moda masculina, aproveite o Dia dos Pais para criar homenagens que vão emocionar a sua audiência.

01 | DOM**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de lançamento primavera/verão.

02 | SEG**MONOCROMÁTICOS:**

Crie um look de segunda com peças da mesma cor.

03 | TER**SERVIÇOS OFERECIDOS:**

Fale sobre as facilidades que a sua empresa oferece, tais como e-commerce, entrega, facilidades de pagamento, serviço de personal stylist, etc.

04 | QUA**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

05 | QUI**NOVIDADES**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

06 | SEX**BRINDES:**

Ofereça brindes ou outros mimos para compras acima de determinado valor

07 | SAB**PARCERIAS:**

Faça parcerias com personal stylists, fotógrafos, maquiadores e etc, para oferecer os serviços com desconto para compras acima de determinado valor.

08 | DOM**DIA DOS PAIS:**

Homenageie esta data, se possível utilizando imagens pessoais.

09 | SEG**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

10 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

11 | QUA**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de lançamento primavera/verão.

12 | QUI**TENDÊNCIAS DAS CELEBRIDADES:**

Poste um look do seu acervo e compare à algum que seja semelhante de uma celebridade.

13 | SEX**MEMES E VIRAIS:**

#SEXTOU! Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

14 | SAB**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

15 | DOM**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

16 | SEG**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos de lançamento.

17 | TER**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

18 | QUA**MIX DE ESTAMPAS:**

Crie um look de trabalho contendo peças com mix de estampas.

19 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

20 | SEX**PARCERIAS:**

Faça parcerias com personal stylists, fotógrafos, maquiadores e etc, para oferecer os serviços com desconto para compras acima de determinado valor.

21 | SAB**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

22 | DOM**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Virgem, relacione determinado look ao tipo de personalidade das virginianas.

23 | SEG**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos de lançamento.

24 | TER**PARCERIAS:**

Faça parcerias com personal stylists, fotógrafos, maquiadores e etc, para oferecer os serviços com desconto para compras acima de determinado valor.

25 | QUA**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

26 | QUI**VALORES:**

Faça um vídeo ou foto e fale sobre os bastidores da sua empresa e os valores cultivados.

27 | SEX**PRODUTOS EM PROMOÇÃO:**

Divulgue peças e looks da coleção de outono/inverno que estejam em promoção.

28 | SAB**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de primavera/verão.

29 | DOM**DICAS DE MODA:**

Utilizando um tipo de peça específica, fale sobre suas características, modos de usar, história da peça, entre outros.
Exemplo: vestido midi.

30 | SEG**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais imagens do mesmo tipo de peça e peça para a audiência responder sobre a preferida nos comentários.

31 | TER**EMPODERAMENTO:**

Escolha uma produção para o trabalho e descreva sobre o poder que a moda e a afirmação do próprio estilo trazem para a mulher no mundo corporativo.



SE TEM BRO



A estação mais florida do ano está chegando e junto com ela muitos eventos, semanas de moda internacionais e o feriado da Independência.

Explore sua comunicação em torno desses eventos, utilizando recursos visuais que remetam à primavera.

Além disso, continue divulgando suas novidades para a estação, nunca deixando de mostrar que você está sempre atualizando seus estoques!

01 | QUA

COMBINAÇÃO DE CORES:

Crie um look versátil com peças de cores diferentes que combinam entre si.

02 | QUI

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

03 | SEX

3 COMBINAÇÕES

Pegue uma peça de primavera, por exemplo, uma saia, e mostre como ela combina com outras peças. Ex: blusa, camiseta, tênis...

04 | SAB

FERIADO À VISTA:

Crie looks de passeios urbanos como tarde no parque, cinema, barzinho e etc, com foco no feriado que se aproxima.

05 | DOM

LOOKS POR CIDADE:

Em clima de feriado patrótico prolongado, crie looks que sejam a cara de algumas cidades turísticas nacionais.

06 | SEG

MEMES E VIRAIS:

Utilize algum meme ou viral para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio e com o fato de segunda-feira ser feriado.

07 | TER

DIA DA INDEPENDÊNCIA:

Crie um ou mais produções cheias de brasilidade para homenagear a data.

08 | QUA

DICAS DE MODA:

Tendo como base um tipo de peça específica, fale sobre o tecido, caimento, ocasiões ideais para usar, etc.

09 | QUI

MARKETING DE INFLUÊNCIA:

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos de lançamento.

10 | SEX

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

11 | SAB

TENDÊNCIAS DAS CELEBRIDADES:

Poste um look do seu acervo da coleção de primavera/verão e compare ao de uma celebridade.

12 | DOM

DICAS DE MODA:

Crie looks diferentes e relacione à ocasiões do tipo: almoço de família, domingo no parque, cinema, etc.

13 | SEG

HUMANIZAÇÃO:

Divulgue uma foto de você mesma usando um de seus looks de lançamento primavera/verão.

14 | TER

TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:

Produza vídeos durante a temporada das semanas de moda, em parceria com outros profissionais da moda e aborde as principais tendências.

15 | QUA

DIA DO CLIENTE:

Ofereça brindes ou outros mimos para compras acima de determinado valor.

16 | QUI

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

17 | SEX

SEMANA DO CLIENTE:

Ofereça brindes ou outros mimos para compras acima de determinado valor.

18 | SAB

SEMANA DO CLIENTE:

Ofereça brindes ou outros mimos para compras acima de determinado valor.

19 | DOM

FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK DE DOMINGO:

Fale sobre a leveza dos tecidos e modelagens confortáveis.

20 | SEG

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

21 | TER

TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:

Produza vídeos durante a temporada das semanas de moda, em parceria com outros profissionais da moda e aborde as principais tendências.

22 | QUA

INÍCIO DA PRIMAVERA:

Poste um look que seja a cara da primavera, destacando a chegada da estação.

23 | QUI

SIGNOS:

No primeiro dia do signo de Libra, relacione determinado look ao tipo de personalidade das librianas.

24 | SEX

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

25 | SAB

3 COMBINAÇÕES

Pegue uma peça de primavera, por exemplo, uma saia, e mostre como ela combina com outras peças. Ex: blusa, camiseta, tênis...

26 | DOM

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

27 | SEG

MARKETING DE INFLUÊNCIA:

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos de lançamento.

28 | TER

LANÇAMENTOS:

Mostre as novidades dos lançamentos de primavera/verão.

29 | QUA

LOOK DE PRIMAVERA:

Crie um look inspiração de primavera para o trabalho.

30 | QUI

TENDÊNCIAS DAS PASSARELAS:

Produza vídeos durante a temporada das semanas de moda, em parceria com outros profissionais e aborde as principais tendências.



DICA



Produzir conteúdo relevante, realizar ações de relacionamento, reforçar a presença digital, entre outras ações orgânicas, são de extrema importância para o seu sucesso. Mas para aprimorar ainda mais todos esses esforços, vale muito considerar o investimento em **MARKETING DE PERFORMANCE**. Google Ads, Facebook Ads, e outras plataformas vão dar ainda mais tração nas suas ações. Busque conhecimento sobre as ferramentas ou procure um profissional especializado,

OU TU BRO



Ações de responsabilidade social voltadas para a campanha Outubro Rosa, a favor da prevenção do câncer de mama, acontecem internacionalmente e o mundo da moda está sempre fortemente ligado ao movimento.

A temática do mês pode ser trabalhada de forma criativa, mostrando que o seu negócio colabora e está envolvido em ações em prol da sociedade como um todo.

Em Outubro também acontecem as mais badaladas semanas de moda nacionais.

01 | SEX**OUTUBRO ROSA:**

Crie uma campanha que será divulgada durante todo o mês e aproveite para reverter parte dos seus lucros em ações sociais de prevenção.

02 | SAB**OUTUBRO ROSA:**

Ofereça brindes, como por exemplo, camisetas rosas contendo sua logo e o símbolo da campanha.

03 | DOM**ÚLTIMAS PEÇAS:**

Crie look que combine peças únicas com outras peças. Lembre-se de mostrar que você pode combinar vários acessórios com as peças.

04 | SEG**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para endossar a campanha de prevenção ao câncer de mama.

05 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

06 | QUA**ENQUETE:**

Poste 3 ou mais imagens do mesmo tipo de peça e peça para a audiência responder sobre a preferida nos comentários.

07 | QUI**OUTUBRO ROSA:**

Produza vídeos sobre casos de superação que mostre como a moda colaborou para o processo.

08 | SEX**MAIS VENDIDOS:**

Divulgue uma peça ou look que estão entre os mais vendidos da nova coleção.

09 | SAB**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

10 | DOM**OUTUBRO ROSA:**

Promova um bate papo sobre prevenção com um profissional de saúde na sua loja ou em algum outro local apropriado. Convide influenciadoras para participar.

11 | SEG**DICAS DE MODA:**

Escolha um tipo de peça leve e poste as melhores opções disponíveis em seu estoque. Exemplo: vestidos curtos florais.

12 | TER**DIA DAS CRIANÇAS:**

Utilizando uma produção mais descontraída, fale da importância de manter a criança que existe dentro de nós.

13 | QUA**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para endossar a campanha de prevenção ao câncer de mama.

14 | QUI**FOCO NO TIPO DE TECIDO:**

Exiba peças de um mesmo tecido e fale sobre ele.
Exemplo: seda.

15 | SEX**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

16 | SAB**OUTUBRO ROSA:**

Ofereça brindes, como por exemplo, camisetas rosas contendo sua logo e o símbolo da campanha.

17 | DOM**FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK PARA O FIM DE SEMANA:**

Seja leve na descrição, falando sobre descanso ou festas.

18 | SEG**OUTUBRO ROSA:**

Descreva práticas de prevenção em tópicos e deixe uma mensagem de motivação e apoio. Utilize uma foto de você mesma com a camisa da campanha.

19 | TER**MEMES E VIRAIS:**

Utilize algum meme ou viral para motivar força para a semana que se inicia.

20 | QUA**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

21 | QUI**“ÀS QUARTAS QUINTAS USAMOS ROSA”:**

Crie um look todo rosa, utilizando a camisa da campanha de prevenção ao câncer de mama.

22 | SEX**PRODUTOS:**

Divulgue as peças do seu estoque, sempre adicionando características, formas de pagamento, etc.

23 | SAB**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Escorpião, relacione determinado look ao tipo de personalidade das escorpianas.

24 | DOM**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para endossar a campanha de prevenção ao câncer de mama.

25 | SEG**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos looks do seu negócio, em um momento de descontração.

26 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

27 | QUA**TENDÊNCIAS
DAS PASSARELAS:**

Explore o que há de mais comercial do São Paulo Fashion Week e Minas Trend Preview.

28 | QUI**OUTUBRO ROSA:**

Ofereça brindes, como por exemplo, camisetas rosas contendo sua logo e o símbolo da campanha.

29 | SEX**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.

30 | SAB**PRÉ HALLOWEEN:**

Dê ideias de looks que possam ser usados no Halloween. Quem sabe uma LIVE TURBINADA?

31 | DOM**HALLOWEEN:**

Faça uma make profissional de halloween e combine com uma de suas produções, para inspirar seu público.



NO VEM BRO



A Black Friday vem se consolidando cada vez mais no Brasil como uma data importantíssima para o varejo. Com muito planejamento, preparação e precisão nas ações, as suas chances de vender muito são enormes!

Tenha clareza do que o seu público espera e não perca a chance de ganhar credibilidade criando promoções reais.

Em novembro também se iniciam os lançamentos de alto verão e festas, para deixar o mês ainda mais interessante.

01 | SEG**CURIOSIDADES:**

Conte uma curiosidade intrigante relacionada ao mundo da moda.

02 | TER**COMBINAÇÃO DE CORES:**

Crie um look de trabalho com peças de cores diferentes que combinam entre si.

03 | QUA**ENQUETE BLACK FRIDAY:**

Pergunte à sua audiência quais produtos gostariam de ver em promoção na Black Friday.

04 | QUI**MARKETING DE INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos.

05 | SEX**DIA DO DESIGNER DE MODA:**

Celebre a data homenageando grandes designers/estilistas da história nacional ou internacional.

06 | SAB**MEMES E VIRAIS:**

#SEXTOU! Utilize algum meme ou viral do momento para fazer uma brincadeira que tenha a ver com o seu negócio.

07 | DOM**FOCO EM UMA PEÇA OU LOOK DE DOMINGO:**

Fale sobre a leveza dos tecidos e modelagens confortáveis.

08 | SEG**FOCO NA AUTOESTIMA**

Converse com sua audiência (seguidores e clientes). Fale o quanto ela é importante e como ela pode virar a mesa e dar a volta por cima nessa segunda.

09 | TER**SUSPENSE BLACK FRIDAY:**

Fale sobre o planejamento da campanha de Black Friday que será imperdível.

10 | QUA**PREPARAÇÃO PARA A BLACK FRIDAY**

Está na hora de aplicar o Black Friday. Você poderá fazer um Bazar Secreto e chamar de Black Bazar.

11 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de alto verão e festas.

12 | SEX**ENQUETE BLACK FRIDAY:**

Pergunte à sua audiência quais produtos gostariam de ver em promoção na Black Friday.

13 | SAB**TENDÊNCIAS DAS
CELEBRIDADES:**

Poste um look do seu acervo da coleção de primavera/verão e compare ao de uma celebridade.

14 | DOM**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos previews e/ou lançamentos de alto verão e festas.

15 | SEG**MARKETING DE
INFLUÊNCIA:**

Conte com uma influenciadora digital de credibilidade para divulgar seus produtos.

16 | TER**INÍCIO CAMPANHA BLACK
FRIDAY:**

Comece a divulgar sua campanha de Black Friday, fazendo um “esquenta” com pequenas promoções.

17 | QUA**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Convide uma influenciadora digital para reforçar sua campanha de Black Friday, usando um dos looks que estarão em promoção.

18 | QUI**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Foque em peças específicas para cada dia de pré-promoção.
Exemplo: saias.

19 | SEX**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos looks que estarão em promoção na Black Friday e fale sobre como será imperdível.

20 | SAB**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Convide uma influenciadora digital para reforçar sua campanha de Black Friday, usando um dos looks que estarão em promoção.

21 | DOM**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Foque em peças específicas para cada dia de pré-promoção.
Exemplo: vestidos.

22 | SEG**SIGNOS:**

No primeiro dia do signo de Sagitário, relacione determinado look ao tipo de personalidade das sagitarianas.

23 | TER**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos looks que estarão em promoção na Black Friday e fale sobre como será imperdível.

24 | QUA**CAMPANHA BLACK FRIDAY:**

Foque em peças específicas para cada dia de pré-promoção.
Exemplo: calças jeans.

25 | QUI**HUMANIZAÇÃO:**

Divulgue uma foto de você mesma usando um dos looks do seu negócio, em um momento de descontração.

26 | SEX**BLACK FRIDAY:**

No grande dia, foque nas promoções, o horário de funcionamento, condições de pagamento, entregas, entre outros.

27 | SAB**PÓS BLACK FRIDAY:**

Uma super oportunidade. Cliente comprou no Seu Black Bazar? Aproveite para vender muito mais na hora da entrega.

28 | DOM**BLACK LIVE:**

Aproveite o sentimento de black friday e faça uma LIVE TURBINADA nesse domingo.

29 | SEG**CYBER MONDAY:**

Crie expectativas sobre a promoção que vai haver com o que restou da Black Friday.

30 | TER**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades do seu estoque.



DE ZEM BRO



O último mês do ano vem com férias, comemorações, datas especiais e muitas expectativas!

Como o foco da Black Friday para o consumidor acaba sendo para comprar itens para si mesmo, para a casa e etc, o natal é para quem quer presentear. Capriche na comunicação, nas decorações e serviços diferenciados.

As vendas de looks para festas de natal, ano novo, outras festas como formatura e roupas para viagem vão estar com tudo!

01 | QUA**DICAS DE MODA:**

Escolha um tipo de peça leve e poste as melhores opções disponíveis em seu estoque. Exemplo: vestidos curtos florais.

02 | QUI**INÍCIO CAMPANHA DE NATAL:**

Comece a divulgar sua campanha de natal. Trabalhe com descontos, prêmios, brindes, condições especiais, etc.

03 | SEX**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

04 | SAB**DICAS DE MODA:**

Dê dicas sobre looks ideais para as festas de fim de ano nas empresas.

05 | DOM**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de alto verão e festas.

06 | SEG**MOTIVACIONAL:**

Utilizando de uma imagem que contenha um de seus produtos, crie uma legenda motivacional no clima de fim de ano.

07 | TER**COR DO ANO PANTONE:**

Fique de olho na divulgação de qual será a cor do próximo ano, segundo a Pantone e poste um look da mesma cor.

08 | QUA**CAMPANHA DE NATAL:**

Faça uma enquete com vários looks, peça para as mulheres votarem e marcarem seus respectivos companheiros como dica de presente.

09 | QUI**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de alto verão e festas.

10 | SEX**DICAS DE MODA:**

Dê dicas sobre looks ideais para as festas de fim de ano nas empresas.

11 | SAB**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

12 | DOM**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de alto verão e festas.

13 | SEG**CAMPANHA DE NATAL:**

Conte com uma influenciadora digital para divulgar sua campanha de natal.

14 | TER**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

15 | QUA**CAMPANHA DE NATAL:**

Conte com uma influenciadora digital para divulgar sua campanha de natal.

16 | QUI**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

17 | SEX**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

18 | SAB**CAMPANHA DE NATAL:**

Conte com uma influenciadora digital para divulgar sua campanha de natal.

19 | DOM**DICAS DE MODA:**

Dê dicas sobre looks ideais para o natal em família.

20 | SEG**CAMPANHA DE NATAL:**

Produza fotos com motivos natalinos, divulgando as promoções definidas.

21 | TER**INÍCIO DO VERÃO:**

Poste um look que seja a cara do verão, destacando a chegada da estação.

22 | QUA**FOCO NAS ÚLTIMA PEÇAS**

Chame seus clientes no Direct e no WhatsApp. Separe peças que possuem o estilo deles. Envie fotos para que seu cliente veja antes algumas peças.

23 | QUI**CAMPANHA DE NATAL:**

Conte com uma influenciadora digital para divulgar sua campanha de natal.

24 | SEX**VÉSPERA DE NATAL:**

Produza uma bela foto com a sua família, com motivos natalinos ao fundo para homenagear a data.

25 | SAB**NATAL:**

Divulgue uma mensagem carinhosa de felicitações para homenagear a data.

26 | DOM**LANÇAMENTOS:**

Mostre as novidades dos lançamentos de alto verão e festas.

27 | SEG**MOTIVACIONAL****FIM DE ANO:**

Interaja com a sua audiência falando sobre quais são os planos de cada um para o novo ano que se aproxima.

28 | TER**ENQUETE DE FIM DE ANO:**

Faça uma enquete com vários looks de festa de fim de ano e peça para todas votarem nos comentários.

29 | QUA**DICAS DE MODA:**

Dê dicas sobre looks ideais para o réveillon, de acordo com os tipos de local: urbano, rural, praia, etc.

30 | QUI**DICAS DE MODA:**

Dê dicas sobre looks ideais para o réveillon, de acordo com os tipos de local: urbano, rural, praia, etc.

31 | SEX**FIM DE ANO:**

Utilize uma foto de você mesma vestida um de seus looks de réveillon, junto à uma bela mensagem de esperança e agradecimento.



DICA



A palavra de ordem no marketing é: **PLANEJE-SE!** Antecipe suas ações, estude as melhores soluções, fique de olho nas tendências, compreenda os movimentos que acontecem nas redes sociais, entenda seu público e assim, o seu negócio sempre sairá na frente. Ações feitas de última hora podem não ser tão efetivas e lucrativas. Planejamento, ação e resultado tem que andar de mãos dadas!

CURTIU?

Mais importante do que postar todos os dias, é conquistar a atenção e engajamento da sua audiência. Esse guia foi criado com o intuito de ser sua inspiração diária e para te ajudar a planejar suas ações com antecedência.

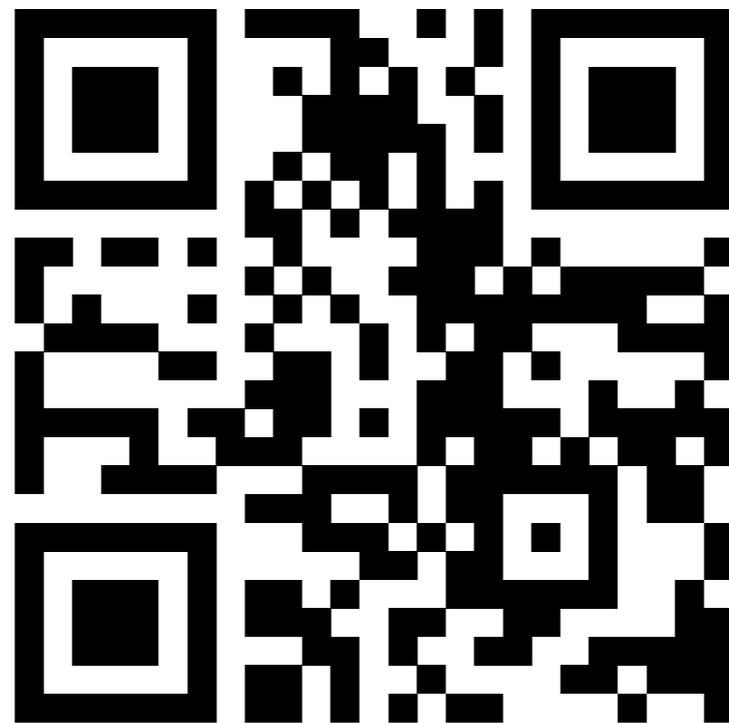
O nosso calendário foi baseado neste ano de 2020, com as datas já previstas dos eventos citados. É importante ressaltar que podem ocorrer mudanças de datas, portanto esteja sempre atento.

A nossa equipe deseja que esse ano e os próximos sejam de muito crescimento e sucesso de vendas! Conte com a gente. ;)



CURSOS BÔNUS

Aprenda mais sobre como utilizar as ferramentas do Instagram para Ganhar Seguidores de Qualidade, Gerar engajamento e Vender muito mais produtos de moda para o seu negócio. **Abra a câmera do seu celular e aponte para o código abaixo:**



Ou acesse pelo link: bit.ly/bonusmoda



LUCRANDO

COM MODA