

ENERO

20. Blue Monday ¡Dale la vuelta al lunes triste! Aprovecha para realizar acciones de marketing: crea contenido creativo o una mini-campaña en la que motives a tus clientes.

25. Año Nuevo chino Nadie pone en duda la importancia del sector asiático. ¡Los turistas chinos que se desplazan en estas fechas se dejarán a su paso 2.800 euros sólo en compras! Cada vez tiene más influencia en el calendario de Marketing y algunas marcas sacan gran rendimiento de ello ¿Ideas? Incluye diseños jugando con iconografía, lanza packs especiales o atrevete... ¿Conoces la campaña 'Win Gifts on Horseback'?

28/01- 2/02. Mercedes-Benz Fashion Week

Madrid Si tu sector es la moda... la MBFWMadrid es el mayor referente de diseño español en el mundo. ¡No pierdas la oportunidad de formar parte de ello!

FEBRERO

4. Día Mundial contra el Cáncer Es un día perfecto emprender acciones solidarias en favor a esta causa. Muchas empresas donan parte de las ganancias del día o de prendas concretas a asociaciones benéficas.

14. Día de San Valentín

Febrero es el mes del amor! Prepara una landing page con ideas de regalos, con cupón descuento o envío gratis. Lanza una campaña de anuncios para darle visibilidad ¿Quieres ideas? Puedes preparar una sección para regalar a tu pareja, packs del amor, regalos diferentes, para celebrar la familia o ¿porqué no? marketing inverso para solteros ¡ponle humor! Pero aprovecha esta campaña para potenciar tus ventas.

23. Carnaval. Depende del sector en el que trabajes te afectará en mayor o menor medida, pero todo evento es un motivo para darle impulso a tus ventas si sabes plantearlo. ¡Crea contenido divertido en tus redes sociales y newsletter!

FEBRERO

14. Día de San Valentín ¿Una escapada por san Valentín? Planea tu campaña con tiempo y recuerda a tus clientes que ¡anticiparse es la clave!, pero no olvides a los rezagados con ofertas de última hora. Los viajes para singles en San Valentín son un nicho de mercado a potenciar ¿te atreves con una campaña para huir de las parejas?.

MARZO

8. Día Internacional de la Mujer Cada vez son más las empresas que se comprometen con la causa realizando acciones de consciencia social o con un mensaje más directo. Visibilizar el problema sin tapujos es el primer paso para ayudar a cambiar esta sociedad. "Apple Tree" - "Respuesta automática: Fuera de la oficina", o Netflix - "Estamos juntas en esto" fueron algunas de las muchas campañas que se posicionaron con un mensaje claro.

19. Día del Padre. Sin duda es una de las mejores oportunidades de venta del mes. Prepara una landing page con ideas y packs de regalo. Diseña una campaña creativa para darle visibilidad, y si tienes oportunidad fomenta la venta cruzada (productos combinados para padre y niño, combinaciones, packs regalo...)

ABRIL

6. Día Internacional del Deporte Si tu empresa pertenece a este sector es un buen día para reallizar una campaña e animar al usuario a comprar.

22. Día de la Tierra. Los usuarios cada vez están más concienciados del impacto que ejercemos sobre la "Madre Tierra", si tu empresa está comprometida con esta causa sin duda será un gran día para realizar alguna acción o campaña de visibilidad.

23. Día Mundial del Libro. San Jordi Proveedores de libros de texto, fabricantes de libros de texto, Tiendas especializadas, Floristerías

JUNIO

30. Yellow Day y Comienzo del verano ¡El día más feliz del año también existe! Dependiendo de la comunidad las rebajas comenzarán entre el 21 y el 1 de julio. Aprovecha este día para contactar con tus usuarios Puedes dar visibilidad a tu marca de cara a rebajas o preparar una mini-campaña con descuentos anticipados.

21. Rebajas de verano. Algunas comunidades comienzan el 21 de Junio.

28. Día del Orgullo LGTB+ Algunas de las campañas más exitosas del 2019 fueron "Que nada ni nadie se quede en el armario" - Wallpop. "Si miran, que miren" en el metro de Chueca - Netflix. "¿A quién le importa lo que yo coma" - Just Eat o el Pop-Up Store de Esprit en el corte Inglés de Preciados.

JUNIO

21. Día Mundial de la Música & Día Internacional del Surf Promociona eventos musicales, puedes crear una mini-campaña con descuentos de próximos eventos. También es un buen día para promocionar escapadas con destinos de surf.

OCTUBRE

9. Día del Correo. ¿Qué mejor que celebrar el día del correo con envíos gratis?

19. Día Mundial contra el Cáncer de

Mama. Es un día perfecto emprender acciones solidarias en favor a esta causa. Muchas empresas donan parte de las ganancias del día o de prendas concretas a asociaciones benéficas.

NOVIEMBRE

November Moustache. Noviembre es el mes de la salud masculina. Durante este mes se trata de concienciar y dar difusión a temas como cáncer de próstata, el cáncer de testículos, la salud mental o la prevención del suicidio. ¡Súmate y realiza acciones que ayuden a concienciar!

11. Día del Soltero

En china supera las cifras del Black Friday, y algunos estudios anuncian que este día de compras estará consolidado en España en 2022.Y es que... ¡elegir ser soltero está de moda! Una encuesta revela que el 30% de las españolas no busca pareja (disfrutan de su soltería), frente a un 11% de los hombres.

27. Black Friday Prepara tu estrategia con tiempo (Posiciona tu contenido, crea una landing page de destino, prepara una campaña de publicidad atractiva y comunica a tus clientes con tiempo avisando de las promociones... El Black Friday es la gran campaña Pre-Navidad, muchos usuarios realiazrán las compras de navidad en este día, puedes hacer una landing con sugerencias de regalos. Crea ofertas flash para generar ventas impulsivas.

30. Cyber Monday Recupera los carritos abandonados del Black Friday con una campaña de retargeting en el ciber Monday.

DICIEMBRE

25. Navidad Es muy importante preparar tu campaña con meses de antelación. Desarrolla landing pages con ideas de regalos. Haz SEO enfocado a la campaña de Navidad y posiciona tu languing. Revisa tu política de envíos y devoluciones, muchas empresas amplían el plazo en estas fechas para que los usuarios puedan realizar sus comprar con tiempo. Y recuerda a los rezagados!, siempre hay clientes de última hora que necesitan confirmar si su paquete llegará en fecha. La campaña de navidad es muy importante de cara a la captación de nuevos clientes, crea campañas para atraer tráfico nuevo a tu web

28. Día de los Santos Inocentes. ¡Empatiza con tu público! Es un gran día para marketing de contenido. En 2016 Spotify Spain twitteaba "A partir de enero nuestros anuncios te contestarán cuando les insultes" y en 2017 Levi's anunciaba una nueva colección más perruna para ir a juego con tu mascona. ¡Imaginación al poder!

31. Noche Vieja Muchos usuarios buscarán durante el mes de noviembre los looks festivos, decoración o ideas de menús. Posiciona una landing page con propuestas con tiempo de posicionar orgánicamente tu contenido y crea campañas de anuncios de retargeting para transformar en conversiones ese tráfico.