



Calendário do ***Empreendedor***

2025 >>>





@2025. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Maranhão — Sebrae/MA.

Av. Prof. Carlos Cunha, s/n - Jaracaty, São Luís - MA, 65076-820. Telefone: (98) 3216-6160.

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 DO SEBRAE/MA

Celso Gonçalves de Sousa

DIRETOR SUPERINTENDENTE DO SEBRAE/MA

Albertino Leal de Barros Filho

DIRETOR TÉCNICO DO SEBRAE/MA

Mauro Borralho de Andrade

DIRETORA DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS DO SEBRAE/MA

Edila Neves da Silva

GERENTE DE MARKETING DO SEBRAE/MA

José Alcides Almeida Barbosa

ANALISTA TÉCNICO I

José Henrique Coutinho Pinheiro

Seu ano mais estratégico começa aqui!

O Calendário do Empreendedor 2025 foi criado para ser seu aliado na jornada empresarial, ajudando você a planejar ações, identificar oportunidades e crescer de forma estratégica. Com ele, você transforma cada mês em um passo rumo ao sucesso, aproveitando datas-chave e insights valiosos para impulsionar o seu negócio.

O que você vai encontrar neste calendário?

Ações de marketing e vendas: ideias práticas para fortalecer sua marca e atrair mais clientes.

Datas estratégicas: feriados, eventos e datas comemorativas que podem gerar oportunidades de negócios.

Conteúdos exclusivos do Sebrae: indicações de cursos, consultorias e materiais para seu desenvolvimento.

Como usar?

A organização mensal facilita a consulta e o planejamento. Você pode acompanhar as datas mais relevantes, se inspirar com as sugestões e aplicar no seu negócio com estratégia e eficiência.

Pronto para transformar 2025 em um ano de crescimento? Então, siga em frente e aproveite ao máximo tudo o que preparamos para você!



Tirando as ideias do papel: definindo metas para o seu negócio

Iniciar o ano com metas bem definidas é essencial para o sucesso de qualquer negócio. As metas estabelecem diretrizes gerais, enquanto os objetivos são mais concretos e detalham como essas metas serão alcançadas. Para traçar metas eficazes, é recomendável utilizar a metodologia SMART, garantindo que sejam específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais. Essa abordagem facilita o monitoramento do progresso e a realização de ajustes necessários ao longo do caminho. Além disso, metas claras e bem estruturadas aumentam o engajamento da equipe e direcionam os esforços para resultados concretos. Lembre-se de que o planejamento estratégico é fundamental para o crescimento sustentável do seu negócio.

Acesse o artigo:

**📍 Como definir metas e objetivos
do negócio - Sebrae**

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
			01 Confraternização Universal 	02	03	04
05	06	07	08 Dia do Fotógrafo 	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25 Dia Internacional da Educação 
26	27	28	29	30 Dia da Saúde 	31	01

Criando conexões: como entender e atrair seu público-alvo

Ter um calendário editorial bem estruturado é fundamental para manter uma comunicação consistente e estratégica com seu público. Em fevereiro, aproveite para planejar seus conteúdos considerando datas comemorativas, sazonalidades do seu setor e temas relevantes para seu cliente. Organizar suas postagens com antecedência permite uma abordagem mais criativa e eficaz, garantindo que sua marca esteja sempre presente com mensagens alinhadas aos interesses do seu público. Além disso, um bom planejamento facilita a adaptação de conteúdos para diferentes canais, maximizando o alcance da sua mensagem. Lembre-se: um conteúdo relevante gera conexão e fortalece o relacionamento com o cliente.

Acesse o artigo:

📍 [Confira ideias de conteúdo que geram conexão com o seu cliente - Sebrae](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14 Dia Mundial do Amor	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	01

Marca pessoal e autenticidade no empreendedorismo feminino

O mês de março é uma oportunidade especial para valorizar e incentivar o empreendedorismo feminino. As mulheres empreendedoras enfrentam desafios únicos no mercado, mas também se destacam pela inovação, resiliência e capacidade de criar conexões autênticas com seu público. Construir uma marca pessoal forte é essencial para conquistar credibilidade e se diferenciar. Isso envolve definir uma identidade clara, compartilhar sua história e utilizar canais estratégicos para alcançar e engajar clientes. Se você é uma empreendedora ou quer apoiar mulheres que empreendem, este é o momento ideal para fortalecer essa rede.

Acesse o artigo:

📍 [Mulheres empreendedoras: como construir uma marca pessoal - Sebrae](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04 Carnaval 	05	06	07	08 Dia Internacional da Mulher 
09	10	11	12	13	14	15 Dia Mundial do Consumidor 
16	17	18	19	20	21 Dia Mundial da Infância 	22
23	24	25	26	27 Dia do Circo 	28	29
30	31	01	02	03	04	05

Transforme seguidores em clientes: estratégias para redes sociais

As redes sociais são uma ferramenta poderosa para quem deseja fortalecer sua marca e atrair mais clientes. Mas, para transformar seguidores em compradores fiéis, é preciso ir além das postagens comuns. Criar um conteúdo estratégico, interagir com o público e entender as necessidades da sua audiência são passos essenciais para gerar conexão e, consequentemente, mais vendas. Seja você um empreendedor iniciante ou alguém que já tem experiência no mercado, saber como utilizar as redes sociais a seu favor pode fazer toda a diferença no sucesso do seu negócio.

Acesse o curso on-line:
 📍 **Redes Sociais: Transforme Seguidores em Clientes**

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
30	31	01	02	03	04	05
06 Dia Mundial da Atividade Física 	07 Dia Mundial da Saúde 	08	09	10	11	12
13	14	15 Dia Mundial da Arte 	16	17	18 Sexta-feira Santa Dia do Amigo 	19 Dia dos Povos Indígenas
20 Páscoa 	21 Tiradentes 	22 Dia da Terra e Dia do Descobrimento do Brasil 	23	24	25	26
27	28	29 Dia Internacional da Dança 	30	01	02	03



Fortaleça sua marca com marketing de fidelização

Conquistar um cliente é importante, mas mantê-lo fiel à sua marca é ainda mais valioso. O marketing de fidelização ajuda a criar uma relação duradoura com o público, aumentando as chances de recompra e recomendação. Estratégias como programas de vantagens, atendimento personalizado e experiência diferenciada fazem toda a diferença na retenção dos clientes. Afinal, consumidores satisfeitos não só voltam, como também se tornam promotores espontâneos do seu negócio.

Acesse o e-book:
 📍 **Como estruturar um plano para a fidelização dos clientes - Sebrae**

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
27	28	29	30	01 Dia do Trabalho 	02	03
04	05	06	07	08 Dia do Turismo	09	10 Dia do Guia de Turismo e Dia da Cozinha
11 Dia da Mães 	12	13 Abolição da Escravatura	14	15	16	17 Dia Mundial da Reciclagem e Dia da Costureira
18	19	20	21	22	23	24
25 Dia do Orgulho Geek 	26	27	28	29	30	31

Google Perfil de Empresas: por que você precisa estar lá?

ferramenta essencial para fortalecer sua visibilidade online. Com ele, seu negócio aparece nas buscas do Google e no Maps, permitindo que clientes encontrem informações importantes como endereço, horário de funcionamento, avaliações e até façam contato direto. Além disso, manter o perfil atualizado e otimizado aumenta a credibilidade da sua empresa e melhora seu posicionamento nas pesquisas.

Acesse o artigo:

[📍 Perfil da empresa no Google é essencial para reforçar presença digital - Sebrae](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
01	02	03	04	05 Dia Mundial do Meio Ambiente 	06	07
08	09	10	11	12 Dia dos Namorados 	13	14 Dia Mundial do Doador de Sangue 
15	16	17	18	19 Corpus Christi 	20	21
22	23	24 Dia de São João 	25	26	27 Dia Internacional das Micro, Pequenas e Médias Empresas 	28
29 Dia de São Pedro (feriado municipal em São Luís) 	30 Dia de São Marçal (ponto facultativo em São Luís) 	01	02	03	04	05

SEO para pequenos negócios: como aparecer no topo das pesquisas

Ter um site bem estruturado é essencial para atrair clientes, mas de nada adianta se ele não for encontrado nos mecanismos de busca. É aí que entra o SEO (Search Engine Optimization), um conjunto de estratégias que ajudam seu negócio a aparecer no topo dos resultados do Google. Desde a escolha das palavras-chave certas até a otimização do tempo de carregamento da página, cada detalhe faz a diferença na visibilidade da sua empresa. Pequenos negócios podem – e devem – aplicar essas técnicas para competir de forma mais estratégica no digital.

Acesse o artigo:
[Veja 10 dicas de SEO para aplicar no seu site - Sebrae](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
29	30	01	02	03	04	05
06	07 Dia do Chocolate	08	09	10	11	12
13	14	15	16 Dia de Nossa Senhora do Carmo (Padroeira de São Luís)	17	18	19
20 Dia Internacional da Amizade	21	22	23	24	25 Dia da Mulher Negra Latina e Caribenha	26 Dia dos Avós
27	28 Adesão do Maranhão à independência (feriado estadual)	29	30	31	01	02



Tráfego pago e orgânico: quando e como usar cada um?

Atrair clientes para o seu negócio online exige estratégia, e entender a diferença entre tráfego pago e orgânico é essencial para obter resultados. O tráfego orgânico é conquistado de forma natural, por meio de conteúdos relevantes e bem posicionados nos buscadores. Já o tráfego pago acelera esse processo, impulsionando publicações e anúncios para alcançar um público específico. Mas será que um substitui o outro? Na verdade, o ideal é combinar ambas as estratégias: o orgânico constrói autoridade e confiança, enquanto o pago gera resultados mais rápidos. Saber quando e como usar cada um pode ser o diferencial para aumentar sua presença digital e converter mais vendas.

Acesse o artigo:

📍 Por que conciliar tráfego pago e orgânico é essencial para o sucesso do seu negócio online - Sebrae

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
29	29	29	30	31	01	02
03	04	05 Dia Nacional da Saúde 	06	07	08	09
10 Dia dos Pais 	11	12	13	14	15	16
17	18	19 Dia do Folclore (Maranhão) 	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	01	02	03	04	05	06

Parcerias estratégicas: como crescer junto com outros negócios

Construir parcerias estratégicas é uma forma inteligente de impulsionar o crescimento do seu negócio. Ao se conectar com outras empresas que compartilham do mesmo público-alvo, mas não são concorrentes diretas, você amplia sua rede de contatos, fortalece sua marca e pode até reduzir custos operacionais. Parcerias bem estruturadas geram benefícios mútuos, como aumento da visibilidade, novas oportunidades de mercado e fortalecimento da credibilidade. Mas como encontrar o parceiro ideal e estabelecer uma colaboração vantajosa para ambos? O segredo está em alinhar objetivos, definir expectativas claras e construir relações baseadas na confiança.

Acesse o artigo:

📍 [Descubra como atrair novas parcerias para a sua empresa - Sebrae](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
31	01	02	03	04	05	06
07 Dia da Independência do Brasil 		09 Dia do Cachorro Quente 	10 Dia Mundial de Prevenção ao Suicídio 	11	12	13
14	15 Dia do Cliente 	16	17	18	19	20
21 Dia Mundial da Gratidão 	22	23 Dia do Sorvete 	24	25	26	27 Dia Mundial do Turismo e Nacional do Turismólogo 
28	29	30	01	02	03	04

O poder do marketing boca a boca

O marketing boca a boca sempre foi uma das formas mais poderosas de atrair e fidelizar clientes. No mundo digital, essa estratégia se amplifica com o uso das redes sociais e das ferramentas de compartilhamento. Quando os consumidores recomendam produtos ou serviços, eles se tornam os maiores defensores da sua marca.

Acesse a Live:
[📍 Marketing boca a boca digital](#)

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
29	30	31	01 Dia do Vendedor e Dia Internacional do Café	02	03	04 Dia Mundial dos Animais
05 Dia Nacional da Micro e Pequena Empresa	06	07	08 Dia do Nordestino	09	10	11
12 Nossa Senhora Aparecida e Dia das Crianças	13	14	15 Dia do Professor	16 Dia Mundial da Alimentação	17	18
19 Dia Internacional de Combate ao Câncer de Mama	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31 Dia das Bruxas (Halloween)	01

Planejando o próximo ano: análise de resultados e novos objetivos

Planejar o próximo ano é essencial para o sucesso contínuo do seu negócio. Para isso, é preciso analisar os resultados conquistados até aqui, identificar os pontos fortes e as áreas que precisam de ajustes. Definir novos objetivos claros e alcançáveis é o primeiro passo para garantir um crescimento consistente. Quer saber como criar um planejamento estratégico eficaz, que seja orientado para resultados reais?

Acesse o curso on-line:

 **Crescimento planejado e orientado
para resultados**

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
26	27	28	29	30	31	01 Início do Novembro Azul 
02 Finados 	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15 Proclamação da República 
16	17 Dia Mundial de Combate ao Câncer de Próstata 	18 Dia Nacional de Combate ao Racismo 	19 Dia do Empreendedorismo Feminino 	20 Dia Nacional de Zumbi e da Consciência Negra 	21	22 Dia do Músico 
23	24	25	26	27	28 Black Friday 	29
30	01	02	03	04	05	06

Encerrando o ano com estratégia: aprendizados e oportunidades para 2026

Chegamos ao final de mais um ano, e é hora de refletir sobre os aprendizados adquiridos e as oportunidades que surgiram. Fazer um balanço anual é fundamental para entender o que deu certo, o que pode ser melhorado e como você pode usar esses insights para planejar ações estratégicas para 2026. Definir metas claras e ações concretas é o segredo para começar o próximo ano com força total. Quer saber como estruturar seu planejamento estratégico de forma eficaz?

Acesse o artigo:

📍 **6 ferramentas para o planejamento estratégico da sua empresa - Sebrae**

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
30	01	02	03	04	05	06
07	08 Senhora da Conceição (Padroeira de São Luís)	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25 Natal	26	27
28	29	30	31 Réveillon	01	02	03



@sebraema



@sebrae_ma



@sebraemaranhao



0800 570 0800



sebrae.com.br/uf/maranhao