

Ebook do
Empreendedor
2026 + Planner Básico

Um guia para você organizar seu negócio durante o ano!

por Rogério Hansen e Amanda Ritter



Bem-vindo ao seu Planner de Vendas 2026!

Olá, você acaba de dar um passo importante para transformar o seu negócio em 2026. Este não será apenas mais um ano, será um período marcado por mudanças no comportamento do consumidor, avanço da tecnologia, maior competitividade e novas oportunidades para quem está preparado.

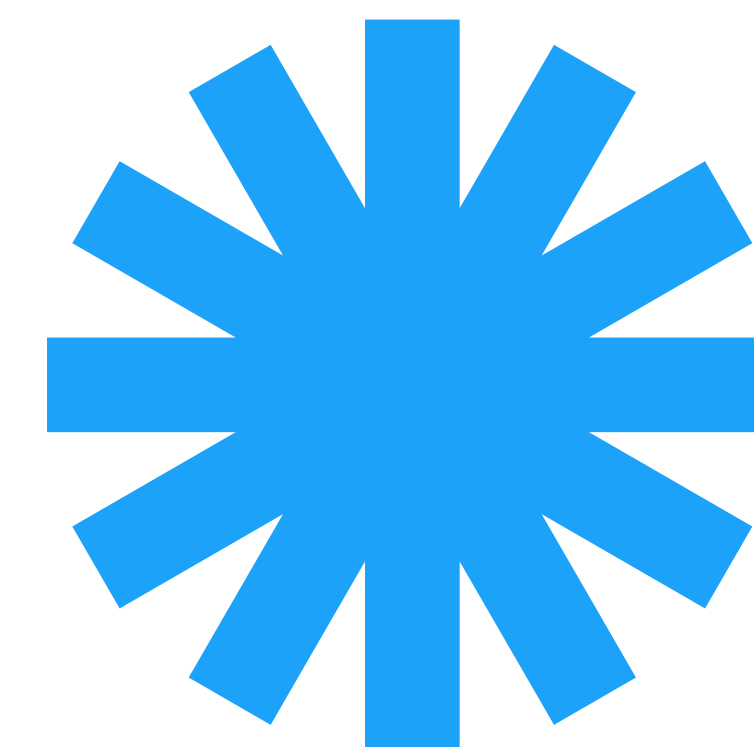
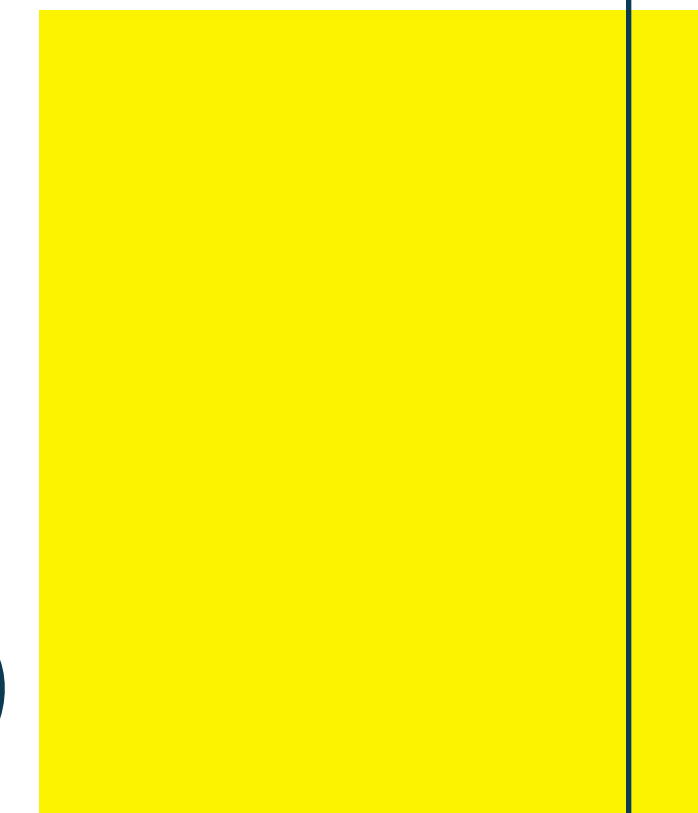
O pequeno empreendedor de hoje precisa ser mais estratégico, mais ágil e mais conectado ao seu cliente. Em 2026, vender bem não será apenas sobre preço, mas sobre experiência, relacionamento, posicionamento de marca e presença digital inteligente. Quem organiza processos, acompanha indicadores e planeja ações com consistência sai na frente.

Este e-book foi criado para ser o seu aliado prático no dia a dia. Aqui você encontrará orientações, dicas de vendas, espaços para planejamento mensal e ferramentas simples para transformar metas em resultados reais. A proposta é ajudar você a sair do improviso e entrar no modo gestão.

A HSN CONSULTORIA acredita no poder dos pequenos negócios para movimentar a economia local, gerar empregos e transformar realidades. Desde 2014, atuamos lado a lado com empreendedores, oferecendo apoio estratégico, visão de mercado e soluções aplicáveis à realidade de quem empreende de verdade, com recursos limitados, mas com muita vontade de crescer.

Que este material seja mais do que um planner. Que ele seja um guia de ação, um lembrete diário de que o seu negócio pode evoluir, se estruturar e alcançar novos patamares em 2026.

Agora é hora de planejar, executar e vender com propósito.
Conte com a HSN CONSULTORIA nessa jornada.



5 tendências para o ano de 2026

Eu sei, eu sei. Todo fim de ano aparece alguém dizendo que “agora vai”, que “o próximo ano será incrível” e que “o mercado está cheio de oportunidades”. Mas, como bom empreendedor, você também sabe que nada acontece por mágica. A diferença entre quem cresce e quem apenas “sobrevive” é antecipação e estratégia.

Então, vamos falar de 5 tendências para 2026, sem misticismo ou horóscopo empresarial, só gestão + observação do mercado + um toque de humor para a coisa ficar leve.

1. Empresas orientadas por dados, mas com decisão humana

Sim, números continuam sendo seus melhores amigos. Ticket médio, margem, custo de aquisição de clientes, taxa de conversão... tudo isso vai guiar as decisões. Mas em 2026, a grande tendência é combinar dados com sensibilidade humana. Porque nenhum relatório sabe que teu cliente está de mau humor porque a internet caiu.

Na prática: Use dados para decidir melhor, e bom senso para não brigar com a planilha.

2. Experiência do cliente como o novo “ouro do negócio”

Não adianta ter um bom produto se o cliente sofre do início ao fim do processo. Em 2026, o consumidor quer agilidade, clareza e humanidade. Ele quer ser atendido por alguém que resolve, e não por alguém que diz “vou verificar com o setor responsável”.

Dica de ouro: Mapeie a jornada do seu cliente e elimine atritos. Quanto menos dor de cabeça ele tiver, mais ele compra e mais fala bem de você (de graça!).

3. Automação e IA para pequenas empresas (sem virar refém de robôs)

A boa notícia: ferramentas inteligentes estão cada vez mais acessíveis.

A má notícia: elas ainda não fazem café sozinhas

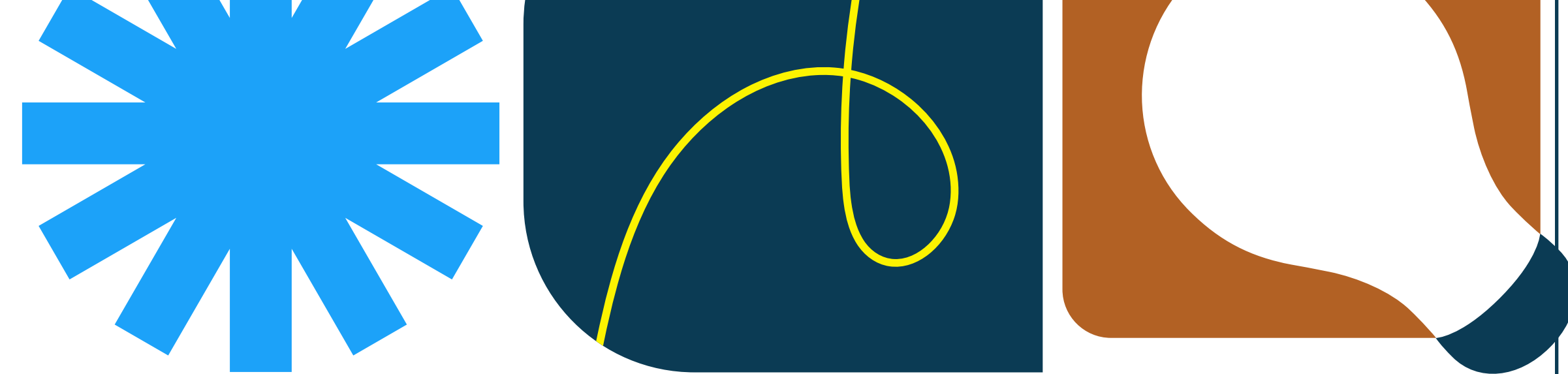
Mas já ajudam, e muito, em atendimento inicial, organização financeira, gestão de leads e análise de resultados. Só não caia na ilusão de que tecnologia substitui relacionamento. IA ajuda, você decide.

Use a automação para ganhar tempo. Use o tempo ganho para pensar o negócio.

4. Propósito e sustentabilidade saem do discurso e entram na prática

Cada vez mais, consumidores querem comprar de empresas que cuidam de pessoas, da comunidade e do ambiente. Isso não significa virar ONG, mas significa ter coerência entre o que você diz e o que você faz.

Se o propósito existe só no quadro da parede, ele não conta. Se aparece no dia a dia, aí sim vira marca forte.



5. Comunidades e redes de apoio entre empreendedores

Networking não é mais juntar cartões num porta-cartão que você nunca mais abre. A tendência é construir comunidades de colaboração real: empreendedores que trocam experiências, parcerias e, às vezes, até uns desabaços sobre boletos.

Quem se conecta, cresce. Quem tenta resolver tudo sozinho... cansa.

Bônus: 2026 será um ano de incertezas — e o controle financeiro fará toda a diferença

Não bastasse os grandes desafios de empreender, 2026 também será um ano marcado por Copa, eleições e maior incerteza econômica. Em momentos assim, o comportamento (e humor) de consumo pode oscilar, decisões de compra tendem a ser adiadas e o ambiente de negócios fica mais sensível.

Por isso, planejamento financeiro deixa de ser recomendação e passa a ser sobrevivência estratégica.

Ter clareza sobre custos, margens, prazos, fluxo de caixa e liquidez será fundamental para atravessar o ano com segurança. Empresas organizadas financeiramente conseguem se adaptar mais rápido, negociar melhor e evitar decisões precipitadas.

Em resumo: crescer é importante, mas preservar a saúde financeira é essencial. Controle, disciplina e visão de médio prazo serão seus maiores aliados em 2026.

E o resumo disso tudo?

2026 será um ano para empreendedores que conseguem unir três coisas:

- ✓ gestão com números
- ✓ tecnologia com inteligência
- ✓ negócios com humanidade
- ✓ olho no fluxo de caixa

Se você já faz isso, ótimo — continue.

Se ainda não, a boa notícia é: sempre dá tempo de melhorar.

E, claro, se precisar de ajuda nesse caminho, é só me chamar. Afinal, se tem uma tendência que nunca sai de moda, é ter alguém para caminhar junto.

JANEIRO



CLIMA DO MERCADO:

Retomada, reorganização, definição de metas.

DICA OURO:

Mês ideal para revisão de processos internos, treinamento de integração e capacitação.

DICA PRÁTICA:

Realize reunião de retomada com toda equipe de vendas, compartilhe metas, estratégias e recompensas. Se você não tem equipe, separe um tempo para planejar o mês, estipule metas e ações que você vai desenvolver.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Reative clientes antigos

Envie mensagem: "Feliz 2026! Vamos começar o ano juntos?"

Ofertas "Limpa estoque"

Momento de vender o excesso de estoque de 2025 e produtos com pouco giro.

Ofereça combos

Produtos/serviços que façam sentido juntos.

BÔNUS EXTRA: Faça parceria com outro pequeno negócio para vender juntos.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Use as redes a seu favor, mostre o seu produto/serviço e o quanto ele pode ser útil ao cliente.

Post "Bem-vindo 2026 + propósito da marca"

Conte onde quer chegar e como ajuda seus clientes.

Antes & depois / case real

Mostre transformação (produto, serviço, atendimento etc.).

DATAS ESTRATÉGICAS

01/01 - Confraternização Universal

12/01 - Data de provável retomada dos negócios, pensando em feriados esticados e férias de final de ano.

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

JANEIRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

FEVEREIRO



CLIMA DO MERCADO:

Mês com poucos dias úteis, tendência de adiamento de decisões por parte do cliente, ao mesmo tempo que é um mês de volta às aulas.

DICA OURO:

Não entre na onda de que o “ano só começa depois do carnaval”, enquanto os clientes pulam, você vende!

DICA PRÁTICA:

Realize campanhas que antecipem a decisão do cliente, como promoções temporárias e abordagem com gatilhos de urgência/escassez.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Ações de conveniência

Entrega grátis, envio de demonstrações, venda condicional

Ofertas Sazonais

Promoção de carnaval, pagamento para março.

Ofereça combos

Produtos/serviços que façam sentido juntos.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Adapte seu texto ao seu cliente, o Carnaval não é sinônimo de festa para todos, muitos usam essas datas para descansar, então, leia o perfil do seu cliente e adapte a sua abordagem. Fuja do comum, do que todo mundo faz!

Conteúdos curtos e divertidos (stories / reels)

“Bastidores do negócio no clima de Carnaval”.

Oferta digital relâmpago

Válida por 24–48h. Simples, direta.

DATAS ESTRATÉGICAS

17/02 - Carnaval

Campanhas leves, bom humor, serviços pós-feriado

FEVEREIRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

MARÇO



CLIMA DO MERCADO:

Retomada 100%. Mês para girar o caixa e reavaliar as ações do ano, para muitos o ano começa, mas na verdade estamos encerrando $\frac{1}{4}$ do ano!

DICA OURO:

Reative negócios pendentes de janeiro e fevereiro, clientes que protelaram decisões de compra, esse é o mês da decisão.

DICA PRÁTICA:

Pense em ações para aumentar o seu ticket médio de vendas, ofereça produtos complementares, crie combos, kits ou promoções conjunta de produtos.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Dia da Mulher e dia do Consumidor

Experiências > descontos.

Indicações valem prêmio

Cliente indica → ganha brinde.

Ofereça upgrade

“Por +X você leva...”

BÔNUS EXTRA: Faça 3 parcerias locais estratégicas.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Mulheres que inspiram

Campanha para enfatizar o dia da mulher

Publicar dicas práticas do seu nicho (educacionais)

Ex.: “3 erros que você deve evitar ao...”

Depoimentos de clientes em vídeo/texto

Prova social vende — e muito.

DATAS ESTRATÉGICAS

08/03 - Dia internacional da mulher

15/03 - Dia do Consumidor

20/03 - Início do Outono

MARÇO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

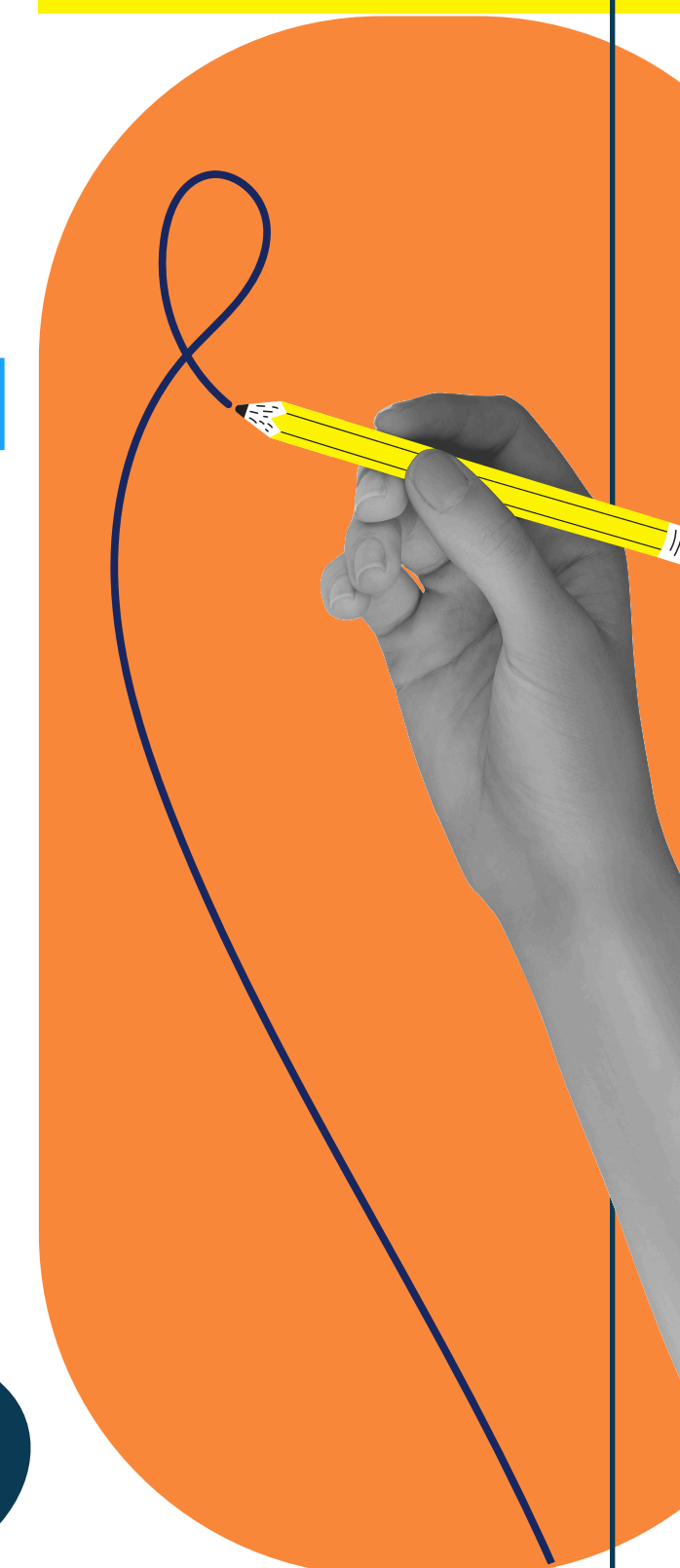
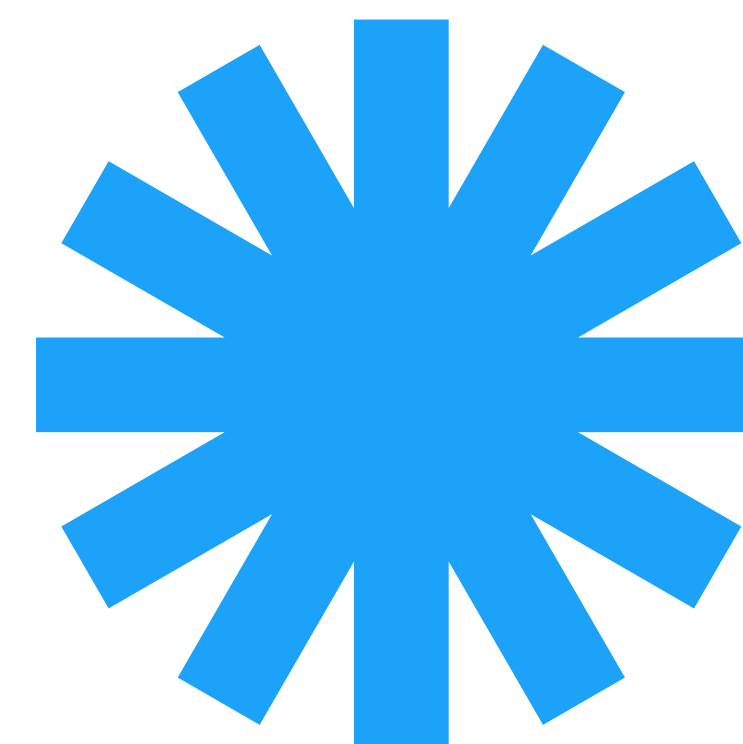
Vamos ajustar a rota?

O QUE DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE NÃO DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE VOU AJUSTAR?

COMO VOU AJUSTAR?



ABRIL



CLIMA DO MERCADO:

Mercado estabiliza. Empresas e consumidores já estão na rotina.

DICA OURO:

Aprimore processos e fortaleça relacionamento.

DICA PRÁTICA:

Crie ofertas de recorrência (planos, assinaturas, manutenção, pacotes).

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Plano de Compra Recorrente

Criação de um modelo de compra contínua, com opções mensais ou trimestrais.

Parcerias com Negócios Locais

Estabelecimento de parcerias estratégicas com outros negócios da região para a realização de ações conjuntas.

Pós-venda Ativo

Contato periódico com clientes que já realizaram compras, com foco em relacionamento, fidelização e estímulo à recompra.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conteúdo com apelo emocional

Gratidão, cuidado, partilha, renovação.

Ação simbólica de Páscoa

Brinde, mensagem personalizada ou post especial.

Frete Grátis por 24h + Gatilho de Urgência

Gerar conversão rápida e movimento nas redes.

DATAS ESTRATÉGICAS

05/04 - Páscoa

28/04 - Dia do Frete Grátis

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

ABRIL 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

MAIO



CLIMA DO MERCADO:

Um dos melhores meses do comércio por causa do Dia das Mães.

DICA OURO:

Prepare campanhas com carinho e propósito.

DICA PRÁTICA:

Venda presentes, experiências e personalizações.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Campanhas de Presente

Seleções especiais para surpreender em qualquer ocasião, com praticidade e bom gosto.

Vendas Antecipadas

Anteipe suas compras, evite imprevistos e aproveite condições exclusivas.

Pacotes com Valor Agregado

Combinações pensadas para oferecer economia, funcionalidade e experiência completa.

Consultoria

Ajude o cliente na escolha, dê consultoria sobre produtos e serviços que você oferece. Facilite a vida do cliente.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conteúdo afetivo Dia das Mães

Celebre diferentes formas de cuidado e maternidade.

Sugestões de presente ou experiências

Inspire escolhas promovendo produtos, kits e mixs para gerar oportunidades.

DATAS ESTRATÉGICAS

10/05 - Dia das Mães

MAIO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

JUNHO



CLIMA DO MERCADO:

Mês com boa movimentação, afetuoso e emocional, porém é mês de Copa do Mundo e o movimento tende a cair em alguns segmentos em dias e horários de jogos. Tenha sempre uma tabela da copa em mãos e organize suas ações.

DICA OURO:

Pacotes românticos e presentes funcionam bem, como o clima de Copa pode conectar-se ao seu produto ou serviço?

DICA PRÁTICA:

Crie “versões especiais” dos produtos, decore seu ambiente pensando nas festas juninas e Copa. Vista seu negócio!

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Kits Casal

Kits pensados para celebrar o amor, com produtos que se complementam — assim como o casal.

Vales-Presente

Liberdade para escolher o que combina com quem você ama, sem erro.

Campanhas Temáticas

Uma campanha especial para celebrar conexões, carinho e momentos a dois.

Desconto para Duas Peças

Condições especiais na compra de duas peças para compartilhar amor e vantagens.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conecte seu conteúdo ao clima de Copa

Crie posts ou vídeos no clima dos jogos.

Campanha temática junina

Humor, tradição e identidade cultural.

Conteúdo afetivo Dia dos Namorados

Celebre o amor romântico e o amor próprio.

DATAS ESTRATÉGICAS

11/06 - Início da Copa do Mundo

12/06 - Dia dos Namoradas

21/06 - Início do Inverno

JUNHO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

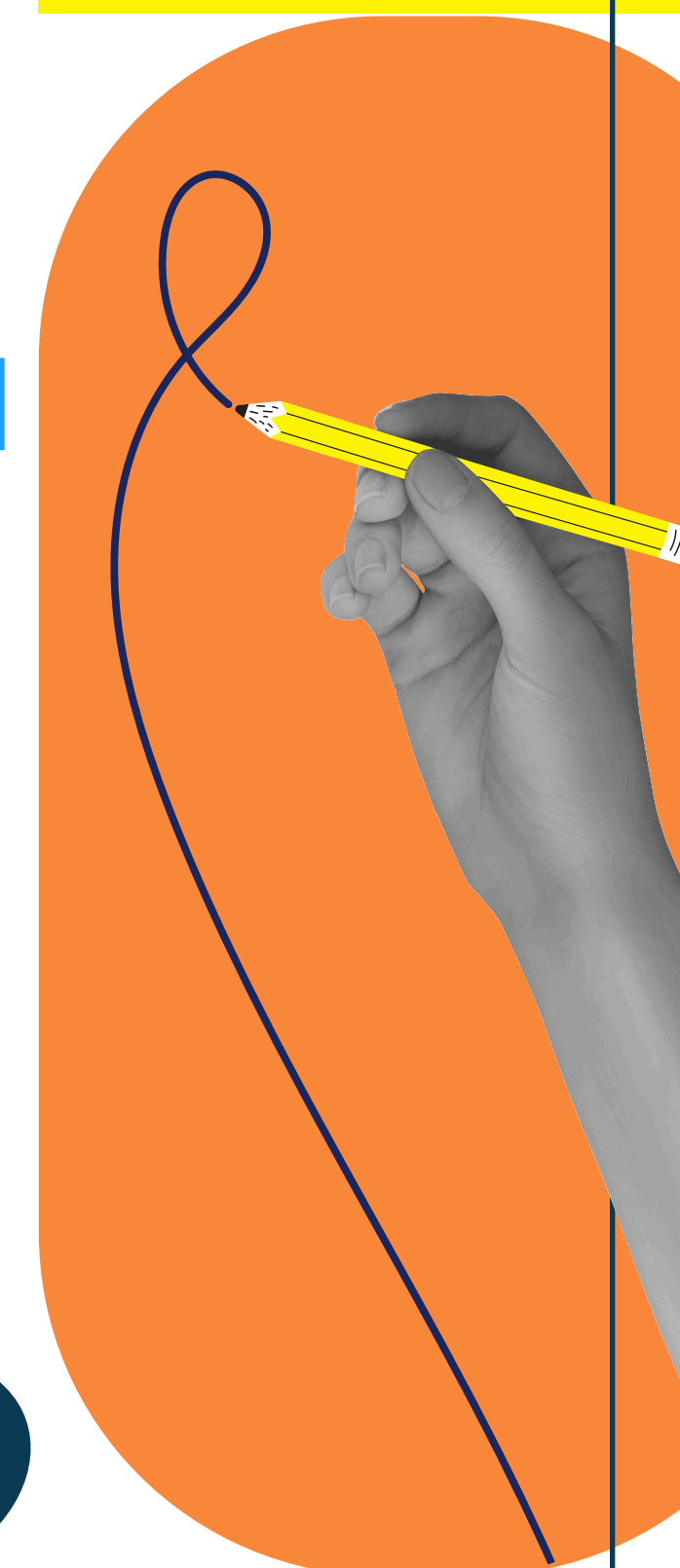
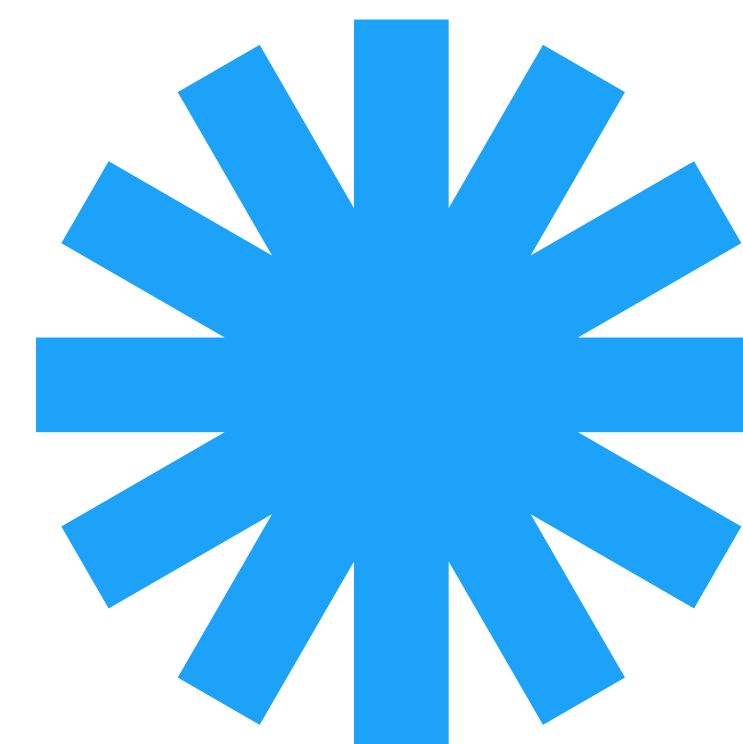
Vamos ajustar a rota?

O QUE DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE NÃO DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE VOU AJUSTAR?

COMO VOU AJUSTAR?



JULHO



CLIMA DO MERCADO:

Mês de clima frio em muitos lugares — consumo muda.

DICA OURO:

Adapte ofertas ao contexto (inverno, férias, alimentação, casa).

DICA PRÁTICA:

Programas de fidelidade funcionam muito bem.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Programa de Pontos ou Cashback

A cada compra, o cliente acumula pontos ou recebe parte do valor de volta para usar nas próximas compras.

Leve 2, Pague Menos

Campanhas estratégicas para incentivar a compra de mais peças, girar estoque e gerar economia para o cliente.

Ofertas para Grupo ou Família

Condições especiais para compras em conjunto, ideais para famílias ou grupos que querem economizar juntos.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conecte seu conteúdo ao clima de Copa

Crie posts ou vídeos no clima dos jogos.

Inverno

Conteúdo sensorial ou indicação de produtos estratégicos para os dias frios.

Registre a rotina da sua empresa

Bastidores da equipe, rotina mais leve ou mensagem inspiracional

DATAS ESTRATÉGICAS

19/07 - Final da Copa do Mundo

JULHO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

AGOSTO



CLIMA DO MERCADO:

Estável com movimento consistente.

DICA OURO:

Foco em clientes recorrentes.

DICA PRÁTICA:

Trabalhe relacionamento com seus clientes.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Campanhas de Presente

Seleções especiais para surpreender em qualquer ocasião, com praticidade e bom gosto.

Venda Consultiva

revise necessidades do cliente e sugira soluções.

Agenda cheia

Marque retornos, revisões, renovações.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conteúdo afetivo Dia dos Pais

Valorize figuras paternas ou referências.

Sugestões de presente ou experiências

Inspire escolhas promovendo produtos, kits e mixs para gerar oportunidades.

Pergunta e interações com o público

Incentive respostas e troca.

DATAS ESTRATÉGICAS

09/08 - Dia dos Pais

AGOSTO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

SETEMBRO

CLIMA DO MERCADO:

O mercado começa a acelerar para o fim do ano, é um mês com feriados e tendência de baixa no movimento e adiamento de decisão.

DICA OURO:

Hora de planejar o pico anual.

DICA PRÁTICA:

Reforce estoque e fornecedores.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Pré-lançamento de Produtos ou Serviços

Acesso antecipado a novidades para gerar expectativa, engajar o público e valorizar clientes mais próximos da marca.

Lista VIP com Benefícios Exclusivos

Um grupo seleta com vantagens especiais, informações em primeira mão e condições diferenciadas.

Campanhas Educativas para Gerar Confiança

Conteúdos educativos que orientam, esclarecem dúvidas e reforçam a autoridade da marca, fortalecendo a relação com o cliente.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Promoções Inteligentes para o Dia do Cliente

Frete grátis, brinde surpresa ou desconto progressivo.

Campanha temática dia do Gaúcho

História, tradição e identidade cultural.

Primavera

Conteúdo sensorial ou indicação de produtos estratégicos para a troca de estação.

DATAS ESTRATÉGICAS

07/09 - Independência do Brasil

15/09 - Dia do Cliente

20/09 - Dia do Gaúcho - Revolução Farroupilha

23/09 - Início da Primavera

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

SETEMBRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

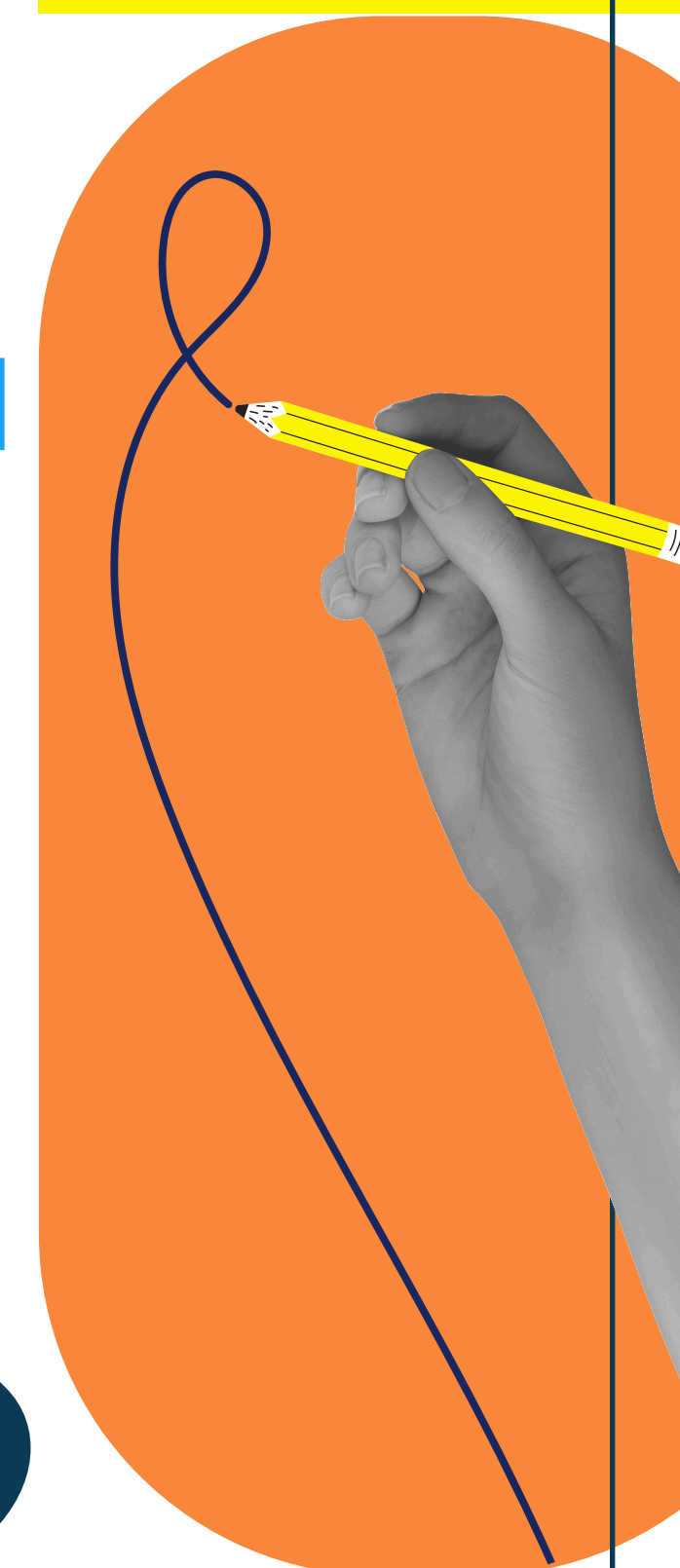
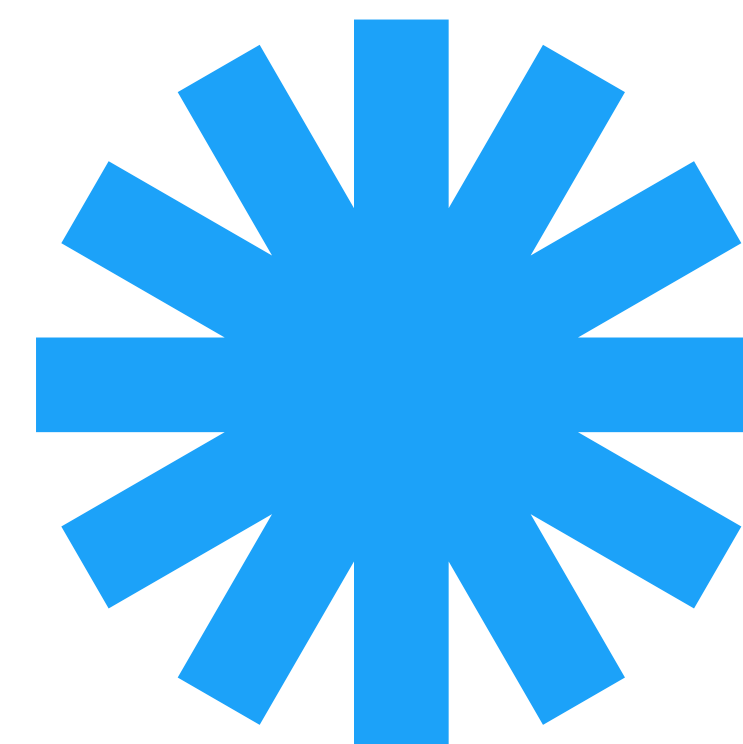
Vamos ajustar a rota?

O QUE DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE NÃO DEU CERTO ATÉ AQUI?

O QUE VOU AJUSTAR?

COMO VOU AJUSTAR?



OUTUBRO



CLIMA DO MERCADO:

Tende a ter movimentação, porém com a ressalva do fator eleições, o que pode deixar o consumo e o mercado incerto e tenso.

DICA OURO:

Prepare campanhas consistentes.

DICA PRÁTICA:

Aumente ticket médio.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Campanhas Sociais ou Solidárias (Outubro Rosa)

Ações que conectam a marca a causas importantes, promovendo conscientização, empatia e impacto positivo na comunidade.

Ofertas para Família e Infantil (Dia das Crianças)

Campanhas pensadas para atender crianças e famílias, com ofertas especiais e comunicação leve, afetuosa e acessível.

Cross-selling

Ofereça complementos ao que o cliente já compra.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Dia das Crianças

Conteúdos divertidos, recordações com fotos da infância e ofertas especiais.

Você Sabia?

Conteúdo rápido e leve para tirar dúvidas sobre o seu negócio.

Outubro Rosa

Informação, apoio e conscientização.

DATAS ESTRATÉGICAS

12/10 - Dia das Crianças

OUTUBRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

NOVEMBRO

CLIMA DO MERCADO:

Black Friday — grande oportunidade, mas exige estratégia.

DICA OURO:

Não foque só em preço — foque em valor.

DICA PRÁTICA:

Prepare seu estoque e atendimento.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Aquecimento Black (VIP)

Ações antecipadas, 15 dias antes da Black Friday, com benefícios exclusivos para clientes cadastrados.

Ofertas Reais com Estoque Definido

Promoções transparentes, com quantidade limitada, que geram urgência e confiança no consumidor.

Venda Futura – Cupom para Dezembro

Incentivo à recompra por meio de cupons válidos para dezembro, fortalecendo o relacionamento e o fluxo de vendas no fim do ano.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Conteúdo pré-Black Friday

Conteúdos informativos sobre seus produtos e os diferenciais para aquecer antes da venda.

Depoimentos ou cases reais

Ajudam na decisão de compra.

DATAS ESTRATÉGICAS

27/11 - Black Friday

NOVEMBRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

DEZEMBRO



CLIMA DO MERCADO:

Alta demanda, melhor mês para muitos negócios.

DICA OURO:

Organize-se para atender com excelência, olho na experiência do cliente.

DICA PRÁTICA:

Trabalhe bem o pós-venda para janeiro, antecipe a decisão de compra e facilite a vida do cliente.

AÇÕES PRÁTICAS DE VENDAS PARA O MÊS

Kits Presente com Ticket Médio Maior

Combinações especiais de produtos que elevam o valor percebido e tornam o presente mais completo e memorável.

Campanhas Emocionais e de Gratidão

Ações voltadas a agradecer clientes e parceiros, fortalecendo vínculos e reforçando a conexão emocional com a marca.

Pós-venda Estratégico para Janeiro

Contato planejado após a compra para manter o relacionamento ativo e já estimular novas compras ou agendamentos em janeiro.

AÇÕES PRÁTICAS PARA AS REDES SOCIAIS

Verão

Conteúdo sensorial ou indicação de produtos estratégicos para os dias quentes.

Retrospectiva do ano

Números, momentos e aprendizados.

Post de esperança e expectativas para 2027

Deixe o público conectado para o próximo ano.

DATAS ESTRATÉGICAS

21/12 - Início do Verão

25/12 - Natal

31/12 - Ano Novo

DEZEMBRO 2026

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

CHECKLIST FINANCEIRO MENSAL

- ☐ Fluxo de caixa
- ☐ Inadimplência
- ☐ Margem por produto/serviço
- ☐ Capital de giro
- ☐ Custos fixos e variáveis
- ☐ Preços e posicionamento

CHECKLIST COMERCIAL SEMANAL

- ☐ 10 novos contatos (ofereça seu produto para 10 novas pessoas por semana).
- ☐ 5 follow-ups (retorno de mensagens, orçamentos e contatos inativos).
- ☐ 2 reuniões estratégicas (Ideal para empresas B2B, converse com pessoas estratégicas que possam agregar no seu negócio ou fazer bons negócios com você).
- ☐ Melhoria de processo (ações para otimizar o seu tempo).
- ☐ 5 ações de pós-venda

SIMPLES → REPETIDO → FUNCIONA!

O QUE EU PRECISO CONTROLAR

Meta de vendas no mês R\$ _____

Meu ticket médio no mês foi de R\$ _____ (valor médio que um cliente compra/dia - Exemplo: R\$ 1.000,00 de vendas no dia, para 10 clientes = R\$ 100,00 de ticket médio)

Meus custos fixos representam _____% do meu faturamento total, que foi de R\$ _____

Valores referência:

Sugere-se que os custos fixos não sejam superiores a 30 ou 40% do faturamento em varejo ou 50% em serviços.

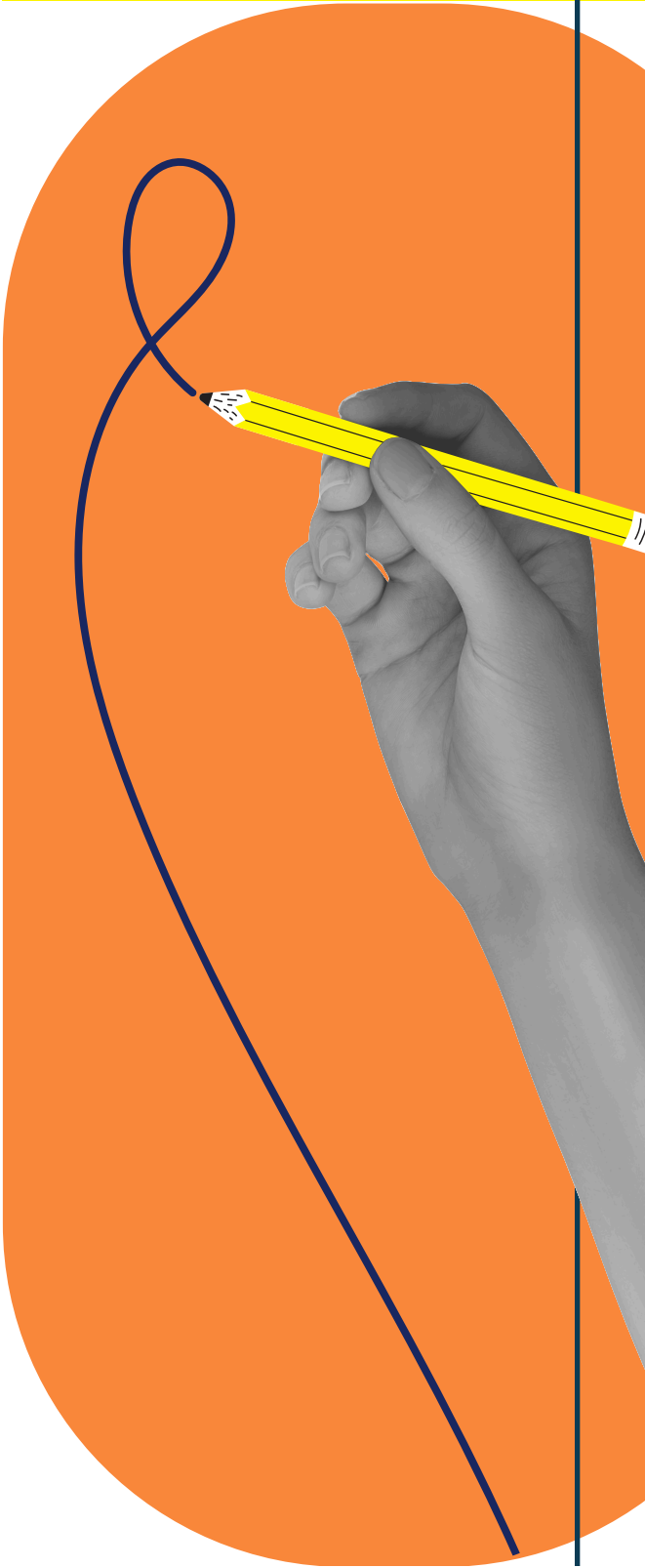
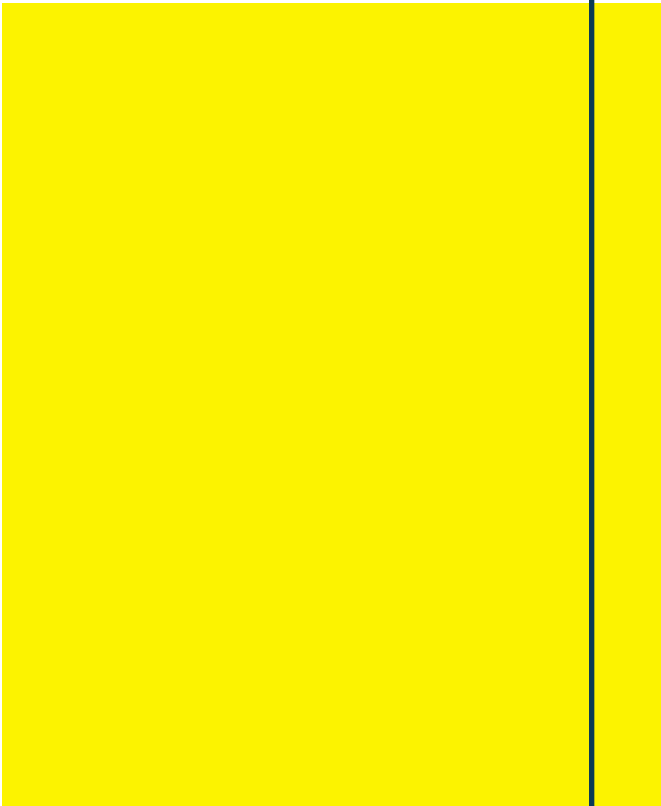
Vamos refletir?

O QUE DEU CERTO NO ANO?

O QUE NÃO DEU CERTO NO ANO?

O QUE VOU AJUSTAR EM 2027?

COMO VOU AJUSTAR A ROTA PARA TER MELHORES RESULTADOS EM 2027?





10 AÇÕES PARA PRÁTICAS MELHORAR SUAS VENDAS

1

PROSPECÇÃO ATIVA TODOS OS DIAS

Reserve 30 minutos por dia para chamar novos clientes no WhatsApp, visitar empresas ou reativar contatos antigos.

2

VENDA COMPLEMENTAR

Treine a equipe para oferecer produtos relacionados a cada venda.

3

COMBOS E KITS PROMOCIONAIS

Agrupe produtos que se complementam com um pequeno desconto no conjunto.

4

Desconto para próxima compra

Incentive o retorno oferecendo voucher de desconto para usar até uma data limite.

5

Ofertas-relâmpago (urgência controlada)

Crie campanhas com tempo limitado (ex: 48h) para gerar senso de urgência.

6

VENDA SENSORIAL (VISÃO, AUDIÇÃO E OLFATO)

Crie uma atmosfera sensorial, com visual, cheiros, sons...

7

EXPOSIÇÃO ESTRATÉGICA DE PRODUTOS

Loja é vitrine e não depósito.

8

PARCERIA ESTRATÉGICAS COM OUTRAS EMPRESAS

Promoção em conjunto, sorteios colaborativos, colabs nas redes sociais.

9

PRODUTO DO DIA/MÊS/SEMANA

Crie promoções sazonais, temáticas e lúdicas.

10

OFEREÇA BRINDES ESTRATÉGICOS

Pequenos brindes de baixo custo podem gerar grande valor percebido.

Planner Mensal

ANO:

MÊS:

SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO	DOMINGO
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

METAS:

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

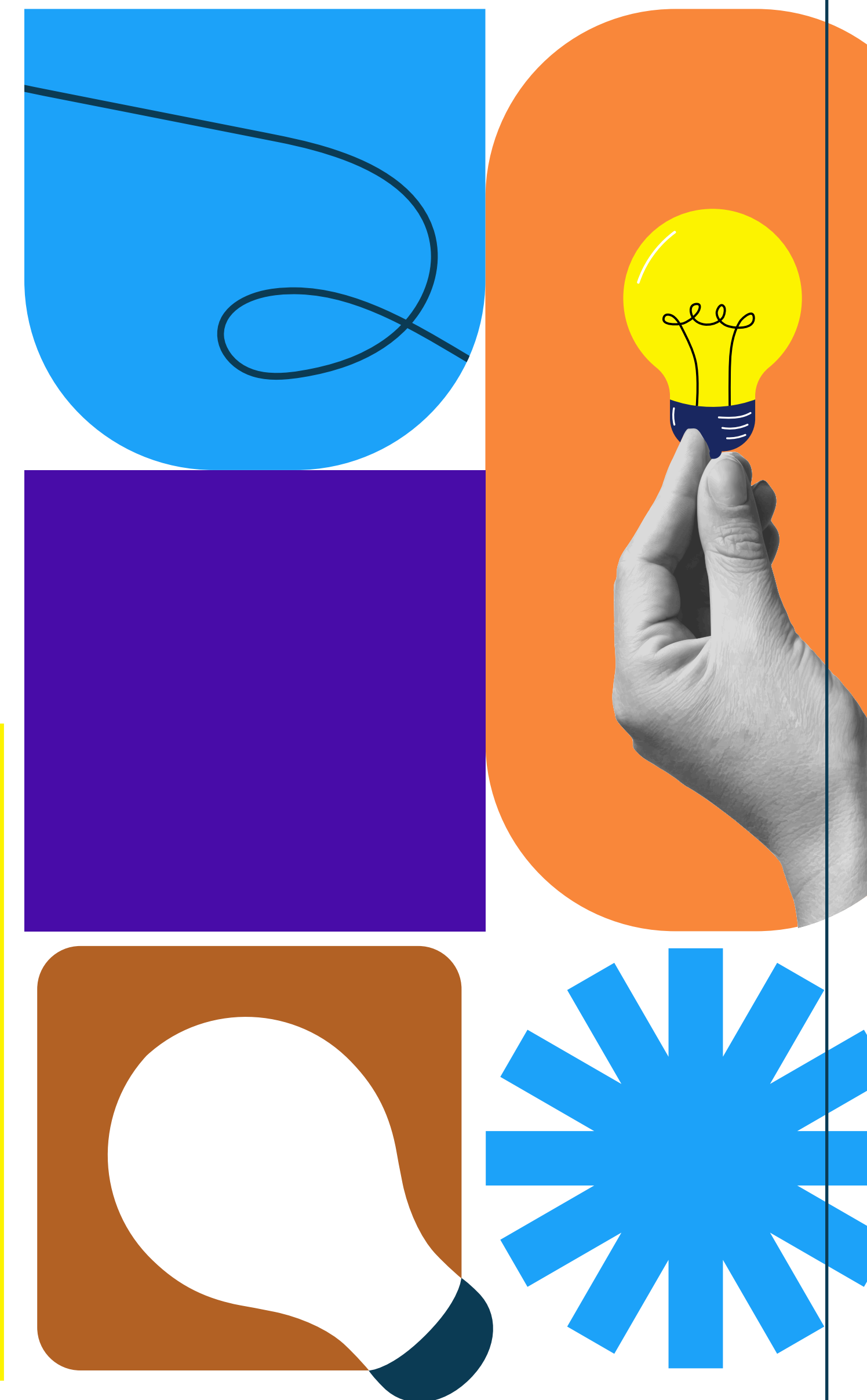
☐

☐

URGENTE:

Gostou deste conteúdo?

**Acompanhe novas
publicações sobre
empreendedorismo,
vendas e marketing
em nosso site.**



O seu próximo nível começa agora

Chegar até aqui já mostra algo importante: você escolheu não ficar parado. Você escolheu planejar, aprender e evoluir. E isso, por si só, já diferencia você da maioria.

Empreender em 2026 exige coragem. Exige resiliência diante dos desafios, criatividade para encontrar novas oportunidades e disciplina para transformar sonhos em resultados. Mas também é um ano repleto de possibilidades para quem decide agir com estratégia, foco e constância.

Cada página deste planner representa mais do que metas, números ou anotações. Representa decisões, movimento, crescimento e transformação. Representa o compromisso que você está assumindo consigo mesmo e com o futuro do seu negócio.

A HSN CONSULTORIA acredita profundamente no potencial dos pequenos empreendedores. Acreditamos que grandes histórias não começam grandes, elas começam organizadas, planejadas e executadas com propósito. É por isso que seguimos ao seu lado, apoiando, orientando e construindo caminhos mais sólidos para o seu crescimento.

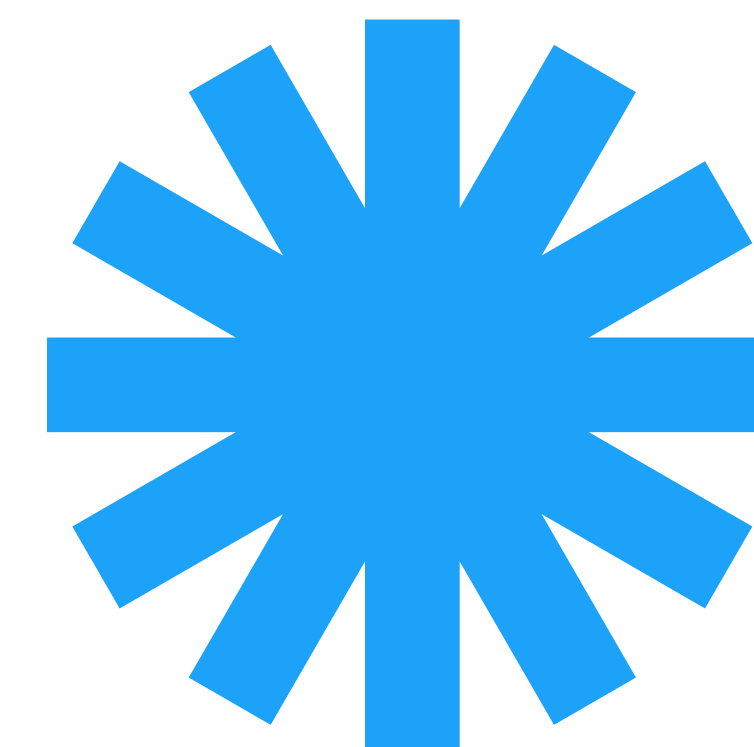
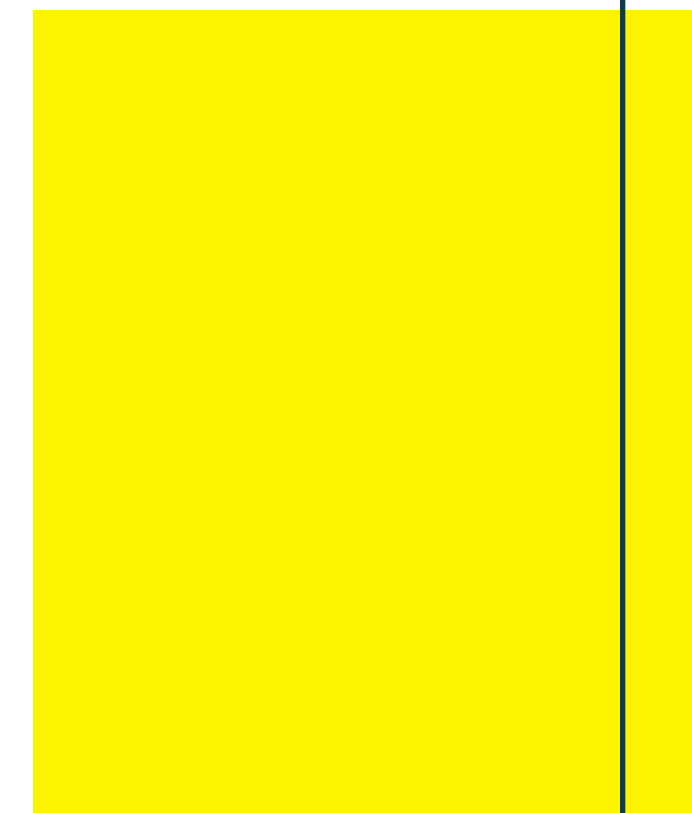
Que ao final de 2026 você possa olhar para trás com orgulho e dizer:

"Eu me planejei. Eu agi. Eu cresci."

Agora, feche este material, abra sua agenda, defina suas metas e dê o próximo passo.

O seu negócio merece crescer. Você merece prosperar.

E nós estamos aqui para caminhar com você.





www.hsnconsultoria.com.br