

Fechas clave para comercio y redes sociales

CALENDARIO COMUNICACIÓN DIGITAL 2026

Comercio de Proximidad



www.comercioasturias.com



unión de
comerciantes
Principado de Asturias
Principáu d'Asturies



DIGITAL MARKETING CONTENT PLANNING CALENDAR

2025 & 2026



La anticipación es el motor del éxito comercial

Evitar la improvisación

Planificar permite que el mensaje llegue en el momento de máxima receptividad del cliente.

Conexión estratégica

Comunicar con sentido ayuda a destacar en un entorno digital saturado de información.

Optimización de recursos

Saber qué viene permite preparar mejores contenidos y ofertas con antelación.

Q1: El inicio del año marca el ritmo del consumo

Enero

7–31 Enero

Rebajas de invierno

Máxima aceptación del mensaje promocional y búsqueda activa de ofertas.

19 Enero

Blue Monday

Fecha mediática ideal para generar conversación y engagement.

Febrero

14 Febrero

San Valentín

Periodo de consumo emocional; predisposición a comprar detalles y regalos.

Marzo

19 Marzo

Día del Padre

Compra práctica y de decisión rápida con alta respuesta a mensajes directos.

20 Marzo

Inicio de la primavera

Cambio de ciclo que activa el interés por la renovación personal.



Semana Santa 2026: Un bloque estratégico

Periodo completo: 27 marzo – 6 abril

29 Marzo

Domingo de Ramos

Inicio de un periodo de mayor consumo de contenido digital en tiempo de ocio.

2 Abril

Jueves Santo

Momento de pausa donde el usuario navega más y explora marcas sin urgencia de compra.

3 Abril

Viernes Santo

Día de menor actividad comercial directa pero alta exposición a contenidos en redes.

Impacto Digital: Durante este periodo, el usuario cambia la compra por la exploración. Es el momento ideal para **posicionamiento de marca** y generación de deseo antes del regreso a la rutina.

Q2: Emoción y eventos sociales como motores de venta

Mayo

3 Mayo

Día de la Madre

Alta carga emocional que favorece mensajes de cercanía y valor simbólico.

Mayo – Junio

Temporada de comuniones

Eventos sociales donde el consumidor busca confianza y seguridad en el comercio.

Junio

15 – 30 Junio

Fin de curso

Cierre emocional con compras asociadas al agradecimiento y reconocimiento.

21 Junio

Inicio del verano

Cambio de hábitos y mayor uso del móvil para informarse y comprar.

**Happy
Mother's
Day**



Q3: Del impulso de las rebajas a la planificación de la vuelta

Julio

Rebajas de verano

1–31 JUL

Compra impulsiva orientada al uso inmediato y con menor reflexión previa.

Temporada turística

JUL–AGO

Entrada de nuevos públicos; importancia crítica de la visibilidad digital local.

Agosto

Comunicación estival

TODO AGOSTO

Menor presión comercial; valoración de mensajes cercanos, humanos y de marca.

Septiembre

Vuelta al cole y rutina

1–30 SEP

Segunda gran reorganización del año con aumento de planificación y rutina digital.



Q4: El gran pico de ventas y el cierre del ejercicio

Octubre

Pre-Black Friday

Mes clave para influir en la decisión de compra antes del gran pico de noviembre.

27 Noviembre

Black Friday

Máxima predisposición anual a comprar y alta tolerancia a mensajes comerciales.

30 Noviembre

Cyber Monday

Extensión del comportamiento comprador al entorno 100% digital.

1–24 Diciembre

Campaña de Navidad

Consumo guiado por la emoción, la urgencia y la confianza en el comercio local.



Comunicar con sentido para prosperar

-  **Utilidad real:** Una hoja de ruta para eliminar la improvisación diaria.
-  **Cercanía y Valor:** Combinar tecnología con la esencia humana del comercio local.
-  **Anticipación estratégica:** Alinear su oferta con el estado de ánimo del cliente.
-  **Próximos pasos:** Integre estas fechas en su planificación y note la diferencia.





MUCHAS GRACIAS

Cuando la historia es local y auténtica, el impacto es real.

Comunica con intención: no se trata de estar en todas las fechas, sino de elegir aquellas que encajan con tu negocio y tu cliente. Anticipa el calendario, adapta el mensaje al momento emocional de quien te escucha y mantén una presencia coherente. Observa qué genera atención real, ajusta el tono y transforma esa visibilidad local en visitas, ventas y una relación duradera con tu barrio.



985 341 406



info@comercioasturias.com



www.comercioasturias.com