

Calendário Estratégico do Agro 2026



Sobre este documento:

Este documento foi desenvolvido com o objetivo de apresentar **ideias práticas e estratégias inteligentes** para utilizar o calendário anual do agronegócio a favor do marketing digital.

Mais do que apenas homenagens em datas comemorativas, essas datas representam **oportunidades valiosas de posicionamento, geração de valor, fortalecimento de marca e conexão com o público do agro.**

O produtor já é digital:

96%

utilizam WhatsApp, o principal canal de cotação e negociação do campo.

94%

possuem smartphone, o escritório que cabe dentro do bolso.

74%

fazem pesquisas online buscando atualizações e referências na internet.

Se sua marca **não aparece no digital** com profissionalismo, ela está **invisível** no momento da decisão de compra.





O jogo mudou! Entenda as regras da atenção e engajamento:

A regra dos 1,7 Segundos:

A atenção nas redes despencou. Você tem menos de 2 segundos para convencer o produtor a assistir seu vídeo. Sem um gancho forte visual ou sonoro que prenda atenção, ele não assiste.

A Nova Busca:

A lupa do Instagram é o novo Google. Seu perfil precisa de palavras-chave e conteúdos que respondam o que está sendo procurado.

O Poder da Fidelização:

Vender novamente para quem já confia em você é mais barato e eficiente. Seu conteúdo deve cuidar de quem já está dentro da porteira.

O Calendário Estratégico Agro 2026

1º Trimestre (Jan-Mar): Autoridade

Não aposte em artes prontas de datas comemorativas. Mostre o **resultado** que seu produto ou serviço gera, através de vídeos curtos e dinâmicos que gerem alcance.

2º Trimestre (Abr-Jun): A Temporada de Conexão

Época que começam as feiras do agro, onde surgem oportunidades de conexão. Priorize os conteúdos com depoimento de clientes, pessoas no stand, apertos de mão e bastidores. **O produtor compra de quem ele vê e confia.**



O Calendário Estratégico Agro 2026

3º Trimestre (Jul-Set): Educação e Retenção

Momento de planejamento e cotação. Ideal para responder às dores do produtor através de conteúdos técnicos que esclareçam as dúvidas de quem for pesquisar.

4º Trimestre (Out-Dez): Venda e Fidelização

Hora de criar campanhas no WhatsApp, oferecendo condições exclusivas para categorias de clientes e também quem fechar o pedido até determinada data, utilizando as estratégias de **antecipação e escassez**.



As Datas de Ouro: Os melhores momentos para gerar conexão e autoridade.

1º Trimestre

08/03: Dia Internacional da Mulher
20/03: Dia Mundial da Agricultura
21/03: Dia Mundial das Florestas
22/03: Dia Mundial da Água

2º Trimestre

14/04: Dia Mundial do Café
15/04: Dia da Conservação do Solo
24/04: Dia do Milho
24/04: Dia do Boi
01/05: Dia Mundial do Trabalhador
05/05: Dia Mundial do Campo
13/05: Dia do Zootecnista
25/05: Dia do Trabalhador Rural
01/06: Dia Mundial do Leite
05/06: Dia Mundial do Meio Ambiente
07/06: Dia Mundial da Segurança Alimentar



As Datas de Ouro: Os melhores momentos para gerar conexão e autoridade.

3º Trimestre

04/07: Dia Mundial do Cooperativismo

15/07: Dia do Pecuarista

25/07: Dia do Produtor Rural

28/07: Dia do Agricultor

09/08: Dia dos pais

15/08: Dia do Cavalo

21/08: Dia Nacional da Semente

28/08: Dia da Avicultura

09/09: Dia do Médico Veterinário

13/09: Dia do Agrônomo

15/09: Dia do Cliente

21/09: Dia da Árvore / Início da Primavera

4º Trimestre

12/10: Dia do Engenheiro Agrônomo (Brasil)

14/10: Dia Nacional da Pecuária

16/10: Dia Mundial da Alimentação

05/11: Dia do Técnico Agrícola

05/12: Dia Mundial do Solo



Esperamos que este material ajude você a utilizar a data do agro de forma mais estratégica no marketing digital.

**Em caso de dúvidas,
estamos à disposição!**

