

TikTokin 2025 markkinointikalenteri pienille ja keskisuurille yrityksille

Olipa tavoitteenasi liiketoimintasi kasvattaminen tai brändin vahvistaminen, markkinoinnissa ajoitus on kaikki kaikessa. Juhlapäivät ja tapahtumat ovat tärkeitä tilaisuuksia kohdeyleisön tavoittamiseksi, mutta oikeiden hetkien priorisointi voi olla hankalaa, samoin kuin markkinassa erottautuminenkin.

Auttaaksemme vuoden 2025 markkinointitoimenpiteiden suunnittelussa, olemme luoneet vuodelle 2025 markkinointikalenterin, jonka avulla brändisi voi esiintyä edukseen TikTokissa läpi vuoden.

Kuinka hyödyntää markkinointikalenteria

- 👉 Priorisoi. Valitse enintään kolme merkittävää juhlapäivää tai tapahtumaa, jotka sopivat brändisi markkinointiin. Esimerkiksi jos myyt koruja, voi olla eduksi keskittyä äitienpäivään. Jos taas tuotat paperitarvikkeita, koulujen alku on hyvä hetki mainostaa.
- 👉 Jos et ole jo tehnyt niin, luothan oman TikTok Ads Manager -tilisi heti, jotta ottaa kaiken hyödyn irti TikTokin tärkeimmistä sesongeista!
- 👉 Julkaise kampanjasi etukäteen. Hyvä käytäntö on aloittaa kalenteripyhiin tai juhlapäiviin ajoitettu kampanjointi jopa kaksi kuukautta ennen varsinaista päivämäärää. Näin kampanjasi ehtii kerätä silmäpareja ja huomiota ennen kuin asiakkaiden täytyy jo ryhtyä toimeen. Erityisen tärkeät tapahtumat voivat edellyttää vieläkin pidempää ennakkoaikaa – esimerkiksi häiden suunnittelua saatetaan aloittaa jo vuosi ennen itse hääpäivää.
- 👉 Hyödynnä kvartaalikohtaiset vinkit. Olemme laatineet alle eri sesonkeja, juhlapäiviä ja tapahtumia varten vinkkejä, parhaita käytäntöjä, markkinointitoiminnallisuuksia ja fokusryhmätestejä, joita voit kokeilla eri ajankohdissa.



Q1: Tammi-maaliskuu

☀️ Tammikuu: uusi vuosi ja uusia alkujia

Uusi vuosi tuo mukanaan uusia alkujia, lupauksia ja hyvinvointitrendejä, ja myös TikTokissa tämä on hyvä hetki keskittyä elämäntapamuutoksiin liittyviin teemoihin, kuten **Veganuary**-vegaanihaasteeseen. Liikuntaan, terveelliseen ruokavalioon ja itsensä kehittämiseen liittyvässä #FitTokissa on 4,7 miljoonaa julkaisua. TikTokissa urheilu kuuluu kaikille, ja yhteisö jakaa aktiivisesti vinkkejä, neuvoja ja motivaatiota. Pohdi siis, voisiko brändisi ottaa osaa terveisiin elämäntapoihin liittyvään keskusteluun.

Vinkki: Aloita vuosi TikTok-markkinointisuunnitelmalla, joka ottaa yleisön odotukset huomioon mutta ei pelaa liian varman päälle. Ole rohkeasti luova TikTokissa vuonna 2025!



Helmikuu: ystäviä ja kulttuuria

Helmikuun 5. päivänä juhlistettava kansallisrunoilija J. L. Runebergin päivä on paitsi tärkeä hetki kahvilolille ja kirjakaupoille, myös täydellinen tilaisuus nostaa esiin Runebergin torttu, joka on saavuttanut ikonisen aseman suomalaisessa leivoskulttuurissa – ja meemikuvastossa. Olipa kyseessä sitten kahvilatuotteiden esittely tai kirjallisuustapahtuman mainostaminen, Runebergin päivä kannattaa merkitä kalenteriin!

Niinikään suomalaiseen kulttuuriin liittyen **28. helmikuuta vietetään Kalevalan ja suomalaisen kulttuurin päivää**, joka on loistava hetki tukea suomalaisia tuottajia ja nostaa esiin käsityötuotteita ja taidetta.

Jos brändisi myy koristeita, lahjatavaraa tai lahjaksi sopivia palveluja, todennäköisesti jo tiedätkin, että **14.2. vietettävään ystävänpäivään** kannattaa panostaa.

Helmikuun lopulta maaliskuun alkuun ulottuvat koulujen hiihtolomaviikot. Tämä ajankohta on täydellinen talviurheiluun, majoituspalveluihin, ulkoiluun ja perhelomiin liittyvien sisältöjen esiin nostamiseen.

Vinkki: TikTokin Video Shopping Ads on oiva tapa korostaa parhaiten myyviä tuotteitasi ystävänpäivän kynnyksellä. Vilkaise myös **Shopping Ads -tarkistuslistamme** ja varmista, että kaikki on valmiina mainonnan aloittamiseen!



Maaliskuu: naistenpäivä ja katse kohti kesää!

TikTokin ikioma #booktok-yhteisö pyörähtää täysillä käyntiin **6. maaliskuuta vietettävänä World Book Dayna**, mutta pari päivää sitä ennen (**8. maaliskuuta**) juhlietaan **kansainvälistä naistenpäivää**. **19. maaliskuuta puolestaan juhlietaan Minna Canthin ja tasa-arvon päivää**. Naiset ympäri maailman käyttävät TikTokia yritystoiminnan ja yhteisöjen kasvattamiseen, ja vaikutus on mittava. Noin 85 % naisista sanoo kohtaavansa TikTokissa samaistuttavaa sisältöä. Siispä kannattaa hyödyntää nämä tilaisuudet osoittaa tukea naisten asemalle ja korostaa naisille kohdennettuja tuotteita ja palveluja.

Maaliskuussa kellot käännetään kesäaikaan, ja monet suomalaiset alkavat suunnitella kesälomiaan. Early bird -tarjouksilla majoituspalvelujen ja matkailuun liittyvien tuotteiden ja palvelujen tarjoajien on mahdollista konvertoida aikaisin liikkeellä olevia asiakkaita jo heti loman suunnitteluvaiheessa.

Vinkki: Kun asennat **TikTok Pixelin**, aloita ostoskoriin lisäysten optimoinnista ja kytke päälle automaattiset edistyneet osumat sekä kolmannen osapuolen evästeet. Enemmän osumia tarkoittaa enemmän konversioita.



Q2: Huhti-kesäkuu



Huhtikuu: kevään iloa ja kielen juhlaa

1. huhtikuuta vietettävä aprillipäivä ei välttämättä tule ensimmäisenä mieleen yrityksen markkinointia mietittäessä. Se voi kuitenkin olla oiva tilaisuus kasvattaa brändin tunnettuutta humoristisella otteella, oli kyse sitten keksityn tuotteen 'lanseeraamisesta' tai videosta, jolla höpläytät kollegoitasi.

Huhtikuun 9. päivänä juhlietaan Mikael Agricolan päivää, joka tunnetaan myös suomen kielen päivänä. Se on erinomainen tilaisuus korostaa suomalaista kirjallisuutta ja suomalaiseen kulttuuriin liittyviä tuotteita.

Pääsiäistä vietetään 18.–21. huhtikuuta. Pääsiäisen alla on tilaisuus houkutella asiakkaita suomalaisten rakastamien perinteiden ja tuotteiden avulla. Mämmi, pasha, suklaamunat ja keväiset koristeet ovat juhlan keskiössä, mutta mukaan voi tuoda myös uusia ja luovia ideoita.

22. huhtikuuta vietettävä Earth Day on maailmanlaajuinen vastuullisuuden merkkipäivä, joka tarjoaa mahdollisuuden nostaa esiin luomua, paikallisuutta ja vastuullisia valintoja. Yrityksille Earth Day on tilaisuus tarttua kuluttajien arvovalintoihin ja näyttää sitoutumisen kestävään kehitykseen.

Vinkki: Varmista, että kasvatat TikTokissa orgaanista näkyvyyttä maksetun mainonnan lisäksi. Hyvä orgaaninen kasvustrategia auttaa maksimoimaan maksullisen sisällön tehon ja kasvattamaan mainonnan tuottoa. Käytä orgaanista näkyvyyttäsi sisältösi testaamiseen – ja nosta sitten parhaiten toimivat sisällöt laajemmin esille Spark Adsin avulla.



Toukokuu: kisajännitystä kesän kynnyksellä

Vappua juhlistetaan 1. toukokuuta, jolloin erityisesti elintarvike- ja ravintola-alan yritysten kannattaa olla hereillä. **Äitienpäivää vietetään puolestaan sunnuntaina 11. toukokuuta.** Äitienpäivän mainonta kannattaa kohdentaa äideille lahjoja ostaville perheenjäsenille, kuten lapsille ja puolisoille. Älä keskity pelkkään myyntiin: jaa myös oma hyvän äitienpäivän toivutus arvostuksen osoituksena kaikille äideille!

Jääkiekko on meillä lähes kansallisuuskonnon asemassa, ja **jääkiekon MM-kisat järjestetään 9.–25. toukokuuta** Ruotsissa ja Tanskassa. Ravitsemusliikelle tämä on oiva tilaisuus mainostaa kisakatsomoita ja teemamenuja, ja erilaiset fanituotteet ja matkapaketit tekevät taatusti kauppansa.

15.–17. toukokuuta jännitetään myös Euroviisuja, jotka järjestetään tänä vuonna Sveitsissä. Myös Euroviisut ovat hyvä tilaisuus nostaa esiin kisakatsomoita, näyttäviä asu- ja meikkilookeja tai vaikkapa naposteltavia kotikatsomoon.

Toukokuussa hääsesonki alkaa käydä kuumimmillaan. Hääsuunnittelijoiden, pukuvuokraamojen, morsiuspukuliikkeiden, pitopalvelujen, DJ:den, valokuvaajien, kukkakauppojen ja juhlatilojen kysyntä on huipussaan, ja lisäksi matkailualan toimijat voivat hyödyntää tätä vuodenaikaa hääparien suunnitellessa kuherruskuukauttaan. Kannattaa kuitenkin pitää mielessä, että hääparit suunnittelevat häitään joskus jopa vuosia ennakoon!

Myös koulujen päättäjaiset 31. toukokuuta saavat ihmiset lahjaostoksille, joten ajankohtaan sopivia lahjatuotteita tarjoavien yritysten kannattaa käyttää tämä tilaisuus hyväksi.

Vinkki: Hyödynnä TikTok Creative Centeriä sisältöjen ideoimiseen. TikTok-sisältöjen ei tarvitse olla kalliiden videoeditointiimiin tai mainostoimistojen tuottamia, vaan voit hoitaa tuotannon kätevästi itse tällä työkalulla!



Kesäkuu: Pride ja kesähuveja!

Pride-viikko (23.–29. kesäkuuta) on LGBTQIA+-yhteisön juhla. Pride-viikkoa vietetään monissa kaupungeissa, ja se on brändeille tilaisuus osoittaa tukensa yhdenvertaisuuden ja tasa-arvon puolesta. Tämä voi tarkoittaa yhdenvertaisuushankkeiden rahallista tukemista tai vaikkapa sateenkaaren värejä korostavia tuotteita.

Juhannusta vietetään 20.–21. kesäkuuta. Juhannus on tärkeä pelipaikka kotimaan matkailuun, kesäiseen tunnelmaan ja tapahtumiin liittyvälle markkinoinnille. Juhannus merkitsee useimpina vuosina myös kesän alennusmyyntien alkua, ja hintakarkelot saavat kuluttajat liikkeelle. Samoihin aikoihin alkaa myös kesän festivaalikausi, joka tarjoaa erityisesti vaatemerkeille, tapahtumajärjestäjille, elintarviketeollisuudelle ja matkailualalle erinomaisen tilaisuuden olla esillä.

Vinkki: Partneroitumalla sisällöntuottajien kanssa voit laajentaa kesällä brändisi tavoittavuutta, tunnettua ja luottamuskuu. Sisällöntuottajien avulla voit myös löytää uusia keinoja nykyisen yleisösi ilahduttamiseen. [Creator Marketplace](#) auttaa löytämään sopivan yhteistyökumppanin.



Q3: Heinä-syyskuu



Heinäkuu: kesäalet ja matkailusesonki

Kesän alennusmyynnit vetävät puoleensa paljon shoppailijoita. Suosituin kesälomakuukausi tarjoaa myös erityisesti matkailu- ja ravintola-alalle myyntiä. Heinäkuu on siten hyvä hetki mainostaa mökkejä, vuokra-autoja, ravintoloita ja matkailua.

Vinkki: Vaikka heinäkuu voi tuntua aikaiselta, se on hyvä ajankohta aloittaa markkinointistrategian suunnittelu loppuvuoden Black Fridaya ja joulusesonkia ajatellen.



Elokuu: takaisin kouluun

Koulut alkavat pääsääntöisesti 6. tai 7. elokuuta. Kouluikäisten lasten ja teini-ikäisten vanhemmat etsivät erityisesti koulutarvikkeita, elektroniikkaa, vaatteita, asusteita ja välipalatuotteita.

Vinkki: Jos et ole jo tehnyt niin, käytä koulujen alkua hyväksesi tilaisuutena kokeilla [Spark Adsia](#). Tähän aikaan vuodesta monet julkaisevat orgaanista sisältöä, jossa he saattavat suosittelua tuotteitasi esimerkiksi koululaisten vanhemmille tai opiskelijoille. Luomalla näistä suosituksista Spark Ads -mainoksia voit tehostaa näkyvyyttä ja kasvattaa ostoskoreja.

Syyskuu: syksyn tyylejä ja trendejä

Syyskuussa kesän lämpö vaihtuu syksyn raikkauteen ja tunnelmallisiin hetkiin. Arkeen palaaminen ja sään vaihtuminen viileämpään saa käyttäjät keskittymään uusiin trendeihin ja tyyلهihin. Tämä on täydellinen hetki korostaa syksyn trendejä, olipa kyse muodista, sisustuksesta tai ruuasta.

Vinkki: Kaipaatko apua ideointiin tai etsitkö työkaluja, jotka virtaviivaistavat usean henkilön yhteistyönä tehtyä sisällöntuotantoa? Tutustu **CapCut for Business -sivustoon**, niin näet, kuinka tämä työkalu voi tukea ideoinnissa ja tuotannossa!

Q4: Loka-, marras- ja joulukuu

Lokakuu: kansainvälinen mielenterveyspäivä ja Halloween

Kansainvälistä mielenterveyspäivää vietetään perjantaina 10. lokakuuta. Mielenterveys nähdään kasvavassa määrin tärkeänä, ja tämä on hyvä hetki osoittaa, kuinka yrityksesi tuotteet tai palvelut edesauttavat itsestä huolehtimista, stressin lievittämistä ja hyvinvointia.

Lokakuun lopulla odottaa halloween, jota vietetään 31. lokakuuta. Halloweenin suosio on Suomessakin kasvussa, joten tämä on hyvä tilaisuus luoda hauskoja ja jännittäviä sisältöjä tai palkita seuraajia – kärkeilla, ei kepposilla!

Vinkki: Tee pitkäjänteisesti kampanjayhteistyötä erilaisten ja monimuotoisten vaikuttajien kanssa. Diversiteetti ja inklusiivisuus eivät mene sesongin mukana pois muodista!

Marraskuu: joulun myyntisesonki alkaa!

Joulunalusaika on yhtä pitkää myyntisesonkia, joka alkaa toden teolla jo marraskuussa. Ensimmäisenä on **9. marraskuuta vietettävä isänpäivä**. Myynnillisesti päivä ei aivan yllä äitienpäivän tasolle, mutta se on silti hyvä tilaisuus miehille suunnattujen tuotteiden mainonnalle.

11. marraskuuta on sinkkujen päivä eli Singles Day, jolloin kaikilla maailman sinkuilla on lupa hemmotella itseään – sillä eihän yksinolon pitäisi olla este itsensä ilahduttamiselle!

28. marraskuuta on vuoden suurin yksittäinen shoppailupäivä, Black Friday, joka saa monet suuntaamaan alennusmyyntien ja joululahjastosten äärelle. Black Fridayn myynti voi ratkaista koko vuoden myyntiluvut, joten siihen kannattaa panostaa ja valmistautua ajoissa. Monet brändit aloittavatkin valmistautumisen jo keskikesällä.

Vinkki: Jokaiseen täkyyn pitää liittyä koukku. Kytke pääviestiisi tärkeimmät myyntiargumentit ja konvertoi sitten vahvalla kehoitteella toimintaan (Call to Action). Kehoitteellisuus on oleellista, koska se ohjaa katsojan tarttumaan toimeen, kuten ostamaan, vierailemaan verkkosivustolla tai seuraamaan brändiä TikTokissa.

Joulukuu: juhlatunnelmaa ja uuden vuoden lupauksia

Cyber Monday avaa 1. joulukuuta yhden vuoden tärkeimmistä myyntikuukausista. Moni TikToker käyttäjä etsii talloin täydellistä viime hetken lahjaa, täydellistä juhlakauden asua, koristeita, reseptejä sekä paljon muuta! Yritysten kannattaakin hyödyntää joulunalusaika ja tuoda esiin erilaisiin budjetteihin soveltuvia tuotteita ja palveluita. Joulukuun markkinointi kannattaa ajoittaa siten, että ostokset ehtivät vielä jouluksi – yleisesti ennen 10.–18. joulukuuta.

6. joulukuuta vietettävä itsenäisyyspäivä puolestaan tarjoaa hyvän hetken juhlistaa suomalaisuutta, suomalaista kulttuuria, kotimaisia makuja ja juhlakattauksia.

Vinkki: Hyödynnä joulun ja uudenvuoden välipäivät itsestä huolehtimiseen ja hemmotteluun keskittyvillä sisällöillä. Välipäivinä ihmisillä on tapana hemmotella itseään, kun lahjat muille on hankittu!



!!!

(1) TikTok Marketing Science Global Authenticity Study. Tutkimuksen toteutti Nielsen (Yhdysvallat n=1034, kesäkuu 2020 & Venäjä, Brasilia, Meksiko, Australia, Kanada, Indonesia, Etelä-Korea, n=1000/markkina, kesäkuu 2021).

(2) TikTok Marketing Science French Trends Research 2021, tutkimuksen toteutti ifop (EU5:n mukaisesti)

Tärkeimmät päivämäärät

Tammikuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
		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		

1-31.1

Vegaanihaaste Veganuary

Helmikuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
					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		

5.2. Runebergin päivä

14.2. ystävänpäivä

28.2. Kalevalan päivä

Maaliskuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
					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						

6.3. World Book Day

8.3. kansainvälinen naistenpäivä

19.3. Minna Canthin päivä

Huhtikuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
	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				

1.4. aprillipäivä

9.4. Mikael Agricolan päivä

18.-21.4. pääsiäinen

22.4. Earth Day

Toukokuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
			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	

1.5. Vappu

9.5. Jääkiekon MM-kisat alkaa

11.5. äitienpäivä

15.-17.5. Euroviisut

31.5. koulujen päättäjaiset

Kesäkuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
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						

21.6. juhannus

21.6. kesän alennusmyynnit alkavat

23.-29.6. Pride-viikko

Heinäkuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
	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			

Elokuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
				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

6.-7.8. koulut alkavat

Syyskuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
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					

Lokakuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
		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		

10.10. kansainvälinen mielenterveyspäivä

31.10. halloween

Marraskuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
					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

9.11. isänpäivä

11.11. Singles Day

28.11. Black Friday

Joulukuu

Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
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				

1.12. Cyber Monday

6.12. itsenäisyyspäivä

24.12. jouluaatto

27.-31.12. välpäivien alennusmyynnit