



# GUIA PRÁTICO PARA IMPULSIONAR SUAS VENDAS NA **BLACK FRIDAY**

Dicas para aproveitar ao máximo as oportunidades da Black Friday e fazer da sua loja um sucesso de vendas!

Compre nos associados ACIF.





# 1. PLANEJAMENTO

## ANTECIPADO: COMECE JÁ!

O segredo do sucesso na Black Friday é o planejamento antecipado! A preparação faz toda a diferença. Aqui estão alguns passos para começar:

### Defina suas metas:

O que você espera alcançar com as vendas da Black Friday? Aumentar o volume de vendas? Atrair novos clientes? Aumentar a fidelização?

### Revise seu estoque:

Verifique quais produtos estão em alta e quais podem ser incluídos em ofertas especiais. Estoque planejado evita surpresas.

### Estruture suas promoções:

Decida os tipos de descontos que você irá oferecer: descontos progressivos, “leve mais por menos” ou combos promocionais.







## 2. CRIAÇÃO DE OFERTAS: MONTE A PROMOÇÃO PERFEITA

A Black Friday é sobre descontos e ofertas, mas elas precisam ser bem estruturadas para que o cliente perceba valor. Aqui estão algumas ideias para ofertas irresistíveis:

### **Descontos progressivos:**

Ofereça descontos maiores conforme o cliente compra mais. Exemplo: "Compre 2 produtos, ganhe 10% de desconto. Compre 3 ou mais, ganhe 15%."

### **Kits promocionais:**

Monte kits de produtos relacionados, com um preço especial. Exemplo: "Kit Black Friday - 3 camisetas por R\$ 99,90 (economize 30%)."

### **Desconto exclusivo para assinantes:**

Ofereça descontos especiais para quem se inscrever em seu e-mail ou seguir suas redes sociais.

### **Compre e ganhe:**

Ofereça um brinde exclusivo com a compra de um determinado produto ou valor, como "Compre acima de R\$ 200 e ganhe uma sacola personalizada da loja."



### 3. VITRINE E EXPERIÊNCIA: CRIE UM AMBIENTE QUE COMUNIQUE

Uma boa vitrine e um ambiente bem decorado fazem a diferença na Black Friday. Aqui estão algumas ideias para chamar a atenção dos clientes:

- Utilize cores chamativas como laranja, vermelho e preto, que são características da Black Friday, e que transmitam ideia de urgência e promoção.
- Exiba suas promoções com clareza. Use faixas, cartazes e plaquinhas nas vitrines para informar sobre os descontos e ofertas especiais.
- Crie um espaço interativo: Uma mesa ou espaço com produtos que chamem a atenção dos clientes.
- Capacite sua equipe: Prepare sua equipe para o aumento no movimento e para oferecer um atendimento mais personalizado. Treine-os para lidar com promoções e para serem rápidos e eficazes no atendimento.
- Facilite o pagamento: Ofereça formas de pagamento diversificadas, como parcelamento sem juros, pagamento digital e descontos adicionais para pagamento à vista.
- Promoções rápidas: Crie ações de última hora para os clientes, como "oferta válida apenas até as 18h" ou "desconto por tempo limitado" para aumentar o senso de urgência.







## 4. ESTRATÉGIAS DE MÍDIA: COMO PROMOVER SUAS OFERTAS

A divulgação é uma das partes mais importantes para o sucesso da Black Friday. Aqui estão algumas estratégias para alcançar um grande público:

- **Utilize o marketing digital:** A publicidade paga nas redes sociais (Facebook e Instagram) pode alcançar um grande número de clientes interessados. Use anúncios direcionados com promoções exclusivas para a Black Friday.
- **E-mail marketing:** Envie e-mails com as promoções antecipadas para seus clientes fiéis e assinantes. Faça teasers para gerar expectativa.
- **Posts nas redes sociais:** Crie posts interativos e chamativos nas suas redes sociais com a hashtag da campanha e destaque suas ofertas. Use também stories com contagem regressiva para aumentar a urgência.



# CHECKLIST FINAL



## Antes da Black Friday:

- ☐ Defina as metas de vendas.
- ☐ Organize o estoque com base nas promoções.
- ☐ Crie kits promocionais e ofertas de descontos progressivos.
- ☐ Treine sua equipe para um atendimento rápido e eficiente.

## Durante a Black Friday:

- ☐ Decore a loja com a temática da Black Friday.
- ☐ Exiba claramente as promoções e descontos.
- ☐ Ofereça formas de pagamento diversificadas.
- ☐ Mantenha a equipe motivada e organizada para atender os clientes.

## Após a Black Friday:

- ☐ Envie mensagens de agradecimento e promoções futuras.
- ☐ Solicite avaliações e feedbacks para melhorar a experiência de compra.
- ☐ Fidelize os clientes para a próxima grande data (Natal, Ano Novo).

Esse e-book tem como objetivo fornecer dicas práticas para preparar sua loja para a Black Friday, com estratégias de promoção, atendimento, decoração e marketing. Ele foi estruturado para ser um material de fácil consulta e ações diretas, para garantir que os associados da ACIF possam aproveitar ao máximo essa grande data.