

**COMO SE
DESTACAR
DURANTE A**

**Black
Friday**



ACIAG FACIAP

Uma das datas mais importantes do comércio está chegando: a Black Friday. A data, que acontece este ano em **29 de novembro**, é uma excelente oportunidade para os empresários que querem alavancar os seus negócios.



Ela traz possibilidades de **aumentar as vendas**, divulgar o negócio, fidelizar clientes, e outras. Iremos abordar as principais mais para frente neste guia.

Criada nos Estados Unidos, ocorre logo após o Dia de Ação de Graças, que é feriado naquele país. É também o dia que inaugura a temporada de compras de Natal e fim de ano.



A data caracteriza-se pelas **grandes promoções** e descontos no varejo. As oportunidades são significativas, por isso, muitas pessoas esperam chegar a Black Friday para comprar, principalmente itens de maior valor.

Por que aderir à Black Friday

Segundo um levantamento feito pelo Mercado Livre, **85% das pessoas pretendem comprar na data em 2024**. Ou seja, os seus associados não podem ficar de fora.

Como mencionamos anteriormente, a data pode trazer muitas vantagens ao empresário. Vamos abordar algumas delas, que podem servir como argumentação na hora de ajudar os seus associados:

1

Aumentar as vendas

A principal característica da Black Friday são os grandes descontos, que podem chegar a 80%. Com isso, o volume de vendas aumenta consideravelmente, a ponto de muitas lojas precisarem **aumentar o seu estoque** e preparar o ambiente para receber um grande volume de pessoas.





2

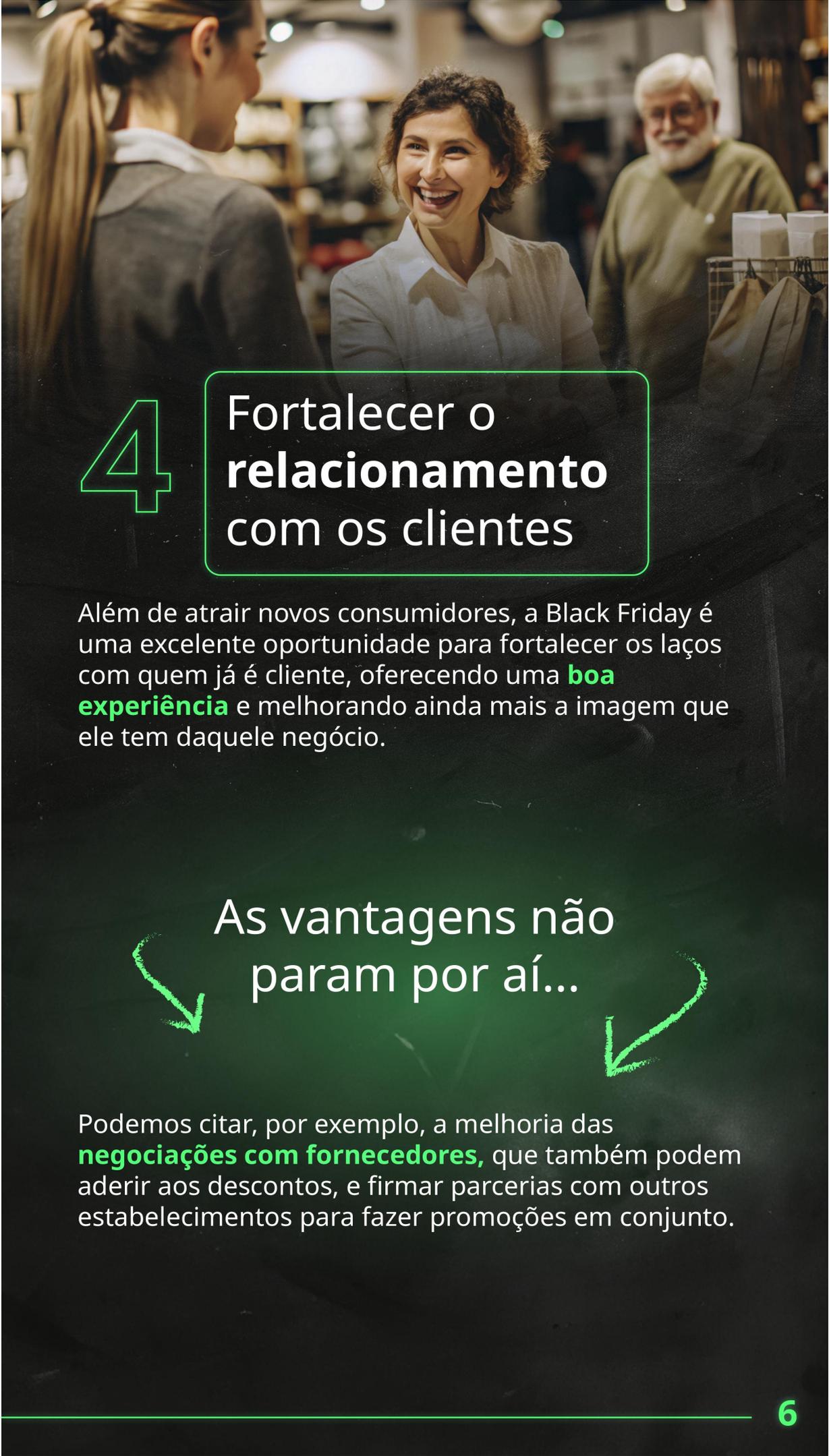
Divulgar o negócio

A divulgação do negócio também aumenta, o que pode **compensar a redução nos preços**, afinal, o empresário está conquistando mais clientes para além da Black Friday.

3

Aproveitar novas tendências de mercado

Segundo pesquisa da Offerwise, encomendada pelo Google, **65% dos brasileiros esperam inovações em 2024 por parte das marcas**, principalmente em relação a novidades e diferenciais.



4

Fortalecer o relacionamento com os clientes

Além de atrair novos consumidores, a Black Friday é uma excelente oportunidade para fortalecer os laços com quem já é cliente, oferecendo uma **boa experiência** e melhorando ainda mais a imagem que ele tem daquele negócio.

As vantagens não param por aí...

Podemos citar, por exemplo, a melhoria das **negociações com fornecedores**, que também podem aderir aos descontos, e firmar parcerias com outros estabelecimentos para fazer promoções em conjunto.



Estratégias para se destacar na Black Friday

Durante a Black Friday, a concorrência é alta, com várias marcas competindo pela atenção e orçamento do consumidor.

Para se diferenciar, é fundamental planejar uma experiência de compra autêntica e cativante, oferecendo **promoções verdadeiras que atendam às expectativas dos clientes**, sem apelos enganosos.

Um **bom planejamento** pode aumentar o faturamento enquanto mantém os custos fixos estáveis, resultando em uma empresa mais lucrativa.

Consultar **pesquisas de mercado** para saber quais são as tendências para o ano em questão é essencial para inovar, como a pesquisa da Faciap com a Datacenso, que pode explicar melhor as expectativas e o comportamento do consumidor para a data.





O empresário deve decidir a **duração das promoções** com base no volume de ofertas que a loja irá disponibilizar: se será o mês todo, uma semana ou só um dia.

Uma dica para atrair clientes até a loja é utilizar produtos que chamem a atenção e aproveitar para **vender produtos de maior valor.**



Se for loja física, pode ser necessário **umentar o estoque** e se preparar para comportar um aumento no volume de clientes.

É também uma oportunidade de oferecer aos consumidores a **possibilidade de comprar online.**





A transparência e a **entrega de valor real** ao cliente são fundamentais para gerar vendas contínuas e fidelizar consumidores, que retornarão ao longo do ano.



É essencial **motivar a equipe de vendas**, já que colaboradores engajados são cruciais para o sucesso.

Divulgar bastante, pois isso irá determinar o sucesso da campanha. A **comunicação diferenciada** ajuda a evitar comparações diretas com concorrentes.



Investir em **ações no ponto de vendas**, implementando uma estratégia de comunicação visual eficaz, já que a maioria das decisões de compra acontece na loja.

Etapas de uma campanha de Black Friday

Caso a empresa tenha orçamento, é interessante implementar uma estratégia que envolve despertar o interesse dos consumidores para que aguardem a Black Friday, estruturando em diferentes etapas:

1

Esquenta Black Friday



Desde o começo de novembro, é possível implementar ações promocionais, principalmente **divulgando o evento principal**, se será uma Black Week ou a Black Friday em si.

Durante as primeiras semanas, o empresário pode utilizar a estratégia de anunciar que haverá uma Black Friday e pedir para os clientes **não comprem nada antes**, esperarem a promoção.

Isso não só cria uma expectativa, mas também ajuda a **evitar que o cliente compre da concorrência no período**.



2

Black Week

A Black Week é a **semana da Black Friday** e pode ser explorada por quem deseja fazer um volume maior de ofertas.

Optar por uma Black Week em vez de uma única Black Friday permite uma **maior quantidade de vendas**, atraindo mais clientes com ações durante toda a semana.

Outro ponto positivo é a variedade nas ofertas, que mantém o interesse dos clientes com **promoções diversificadas** ao longo dos dias. Black Week **maximiza o tráfego**, atraindo mais visitas tanto nas lojas físicas quanto online.

3

Black Friday

O dia da Black Friday em si traz inúmeras possibilidades. A data não consiste apenas em percentuais de descontos em produtos ou na loja. Há várias outras ações que podem ser realizadas. Alguns exemplos são:

Compre 1, leve 2;

Brindes;

Sorteios.

Frete grátis em compras acima de um valor (no caso das vendas online);

Combos com preços especiais;

Descontos progressivos;

Promoção por tempo limitado;

E várias outras campanhas específicas para cada segmento. O empresário deve **pesquisar** antes de planejar a Black Friday para adaptar as ações para o seu **nicho** e seu **público**.

BLACK FRIDAY

A MAIOR DE GUAÍRA

Agora que você pegou as dicas de como se destacar durante a Black Friday, monte a sua estratégia e vamos juntos alavancar suas vendas, conquistar novos clientes e fazer desta Black Friday um verdadeiro sucesso para o seu negócio!



 **ACIAG** **FACIAP** 