



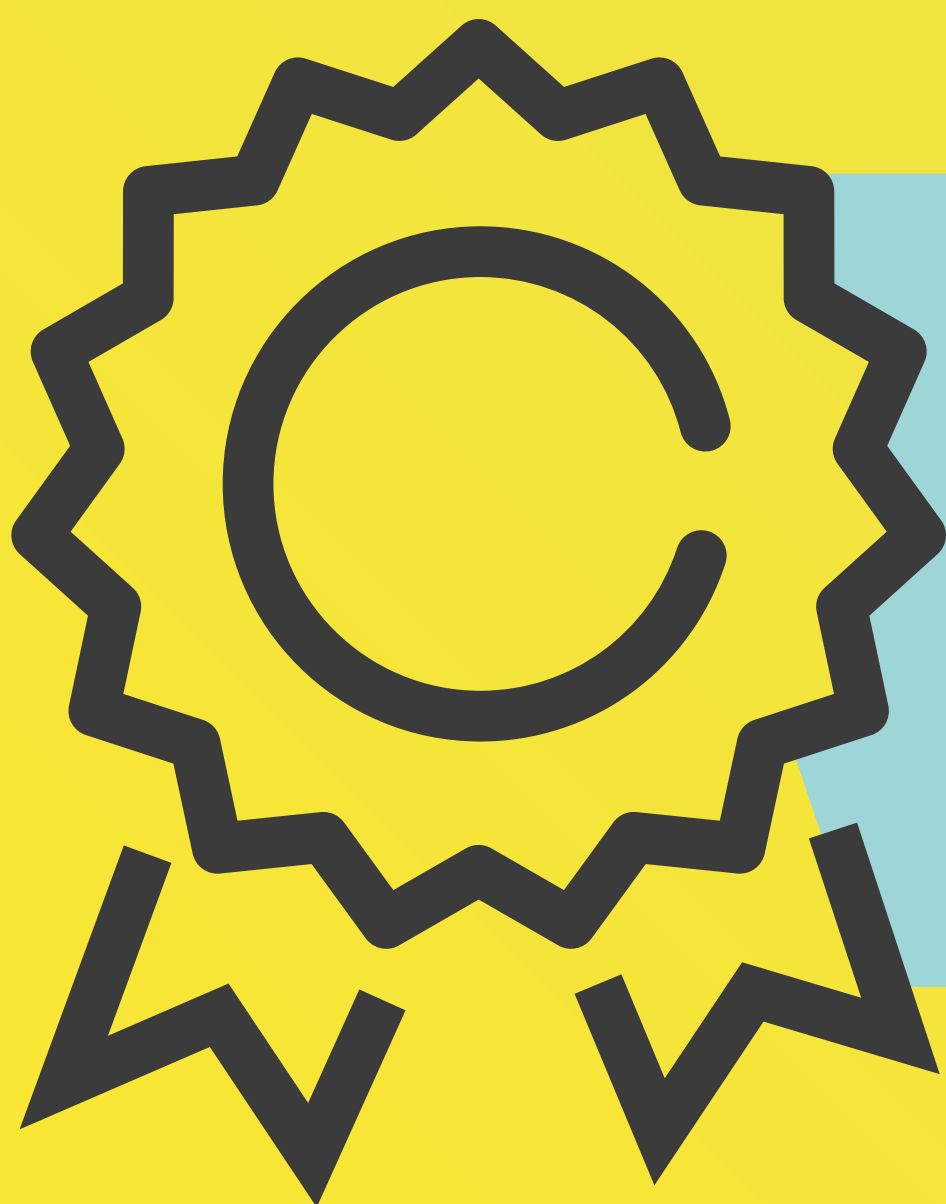
# Black Friday

o guia completo para  
vender nessa data

# Introdução

A **Black Friday** acontece na última sexta-feira de novembro e é uma das datas mais esperadas para quem tem comércio. É a chance de ver as vendas decolarem.

Neste e-book, você vai aprender a preparar seu negócio para a Black Friday com dicas essenciais sobre estoque e promoções, além de descobrir estratégias eficazes para aumentar as vendas nessa data.



**Prepare-se para transformar a Black Friday em um marco de sucesso para o seu negócio!**

# Sumário

**04**

**O que é a Black Friday?**

**05**

**Como funciona a Black Week no Brasil?**

**06**

**Entendendo o perfil do seu cliente na Black Friday**

**07**

**Passo a passo para arrasar na Black Friday**

**10**

**Entenda como criar ofertas que chamam a atenção**

**12**

**Confira algumas estratégias de marketing e divulgação**

**17**

**Como ter uma boa logística na Black Friday?**

**20**

**O Pós-Black Friday**

**23**

**Dicas para organizar seu site e bombar na Black Friday**

**24**

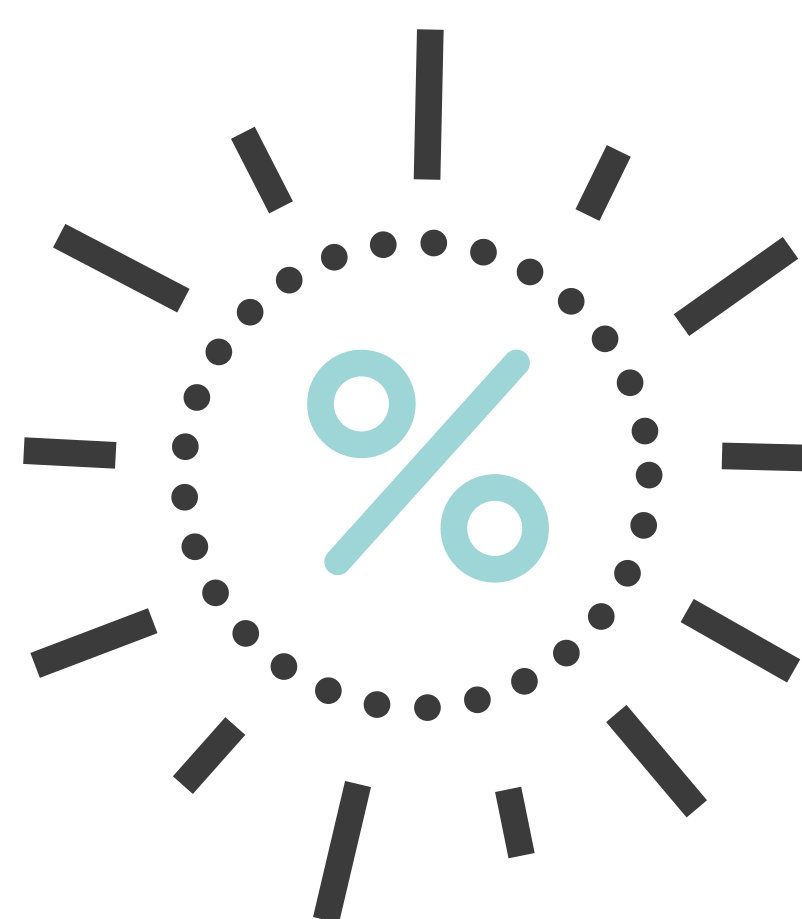
**Como avaliar os resultados da Black Friday?**

**25**

**Conheça as soluções do PagBank para suas vendas de Black Friday**

# O que é a Black Friday?

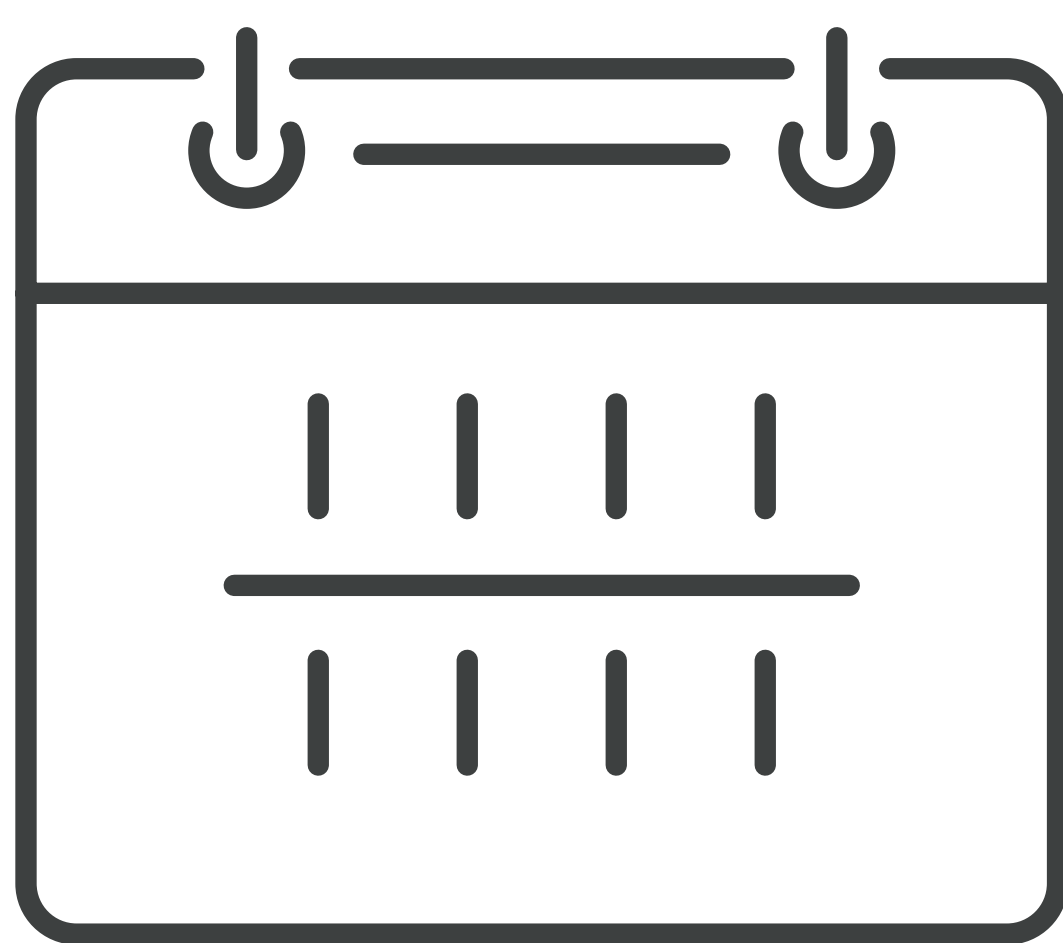
A Black Friday é um evento promocional que ocorre no mundo inteiro na última sexta-feira de novembro. Nele, lojistas dão ótimos descontos em cima de diversos produtos.



A expressão “Black Friday” **surgiu nos Estados Unidos ainda no século XIX**. Ela está relacionada a um dos feriados mais populares do país: o Dia de Ação de Graças, celebrado na última quinta-feira de novembro.

# Como funciona a Black Week no Brasil?

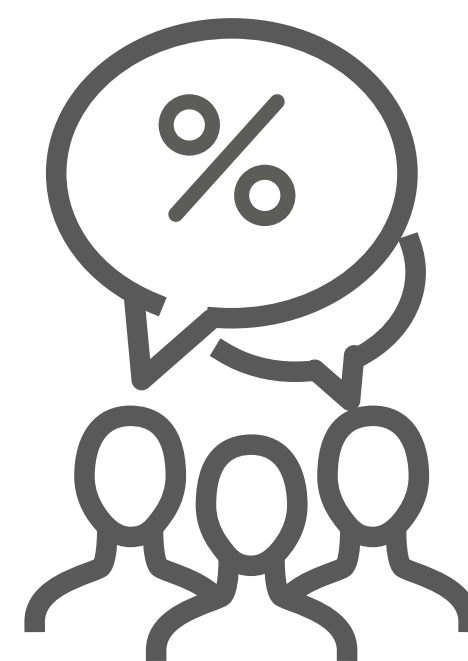
A Black Week funciona como uma **extensão da Black Friday**. Ao invés dos lojistas darem os descontos somente na sexta-feira, essas promoções são feitas durante toda a semana que antecede a data.



Essa prática recebe o nome de Esquenta Black Friday. Além disso, também existe a Black November, que propõe ofertas especiais no varejo ao longo de todo o mês.

# Entendendo o perfil do seu cliente na Black Friday

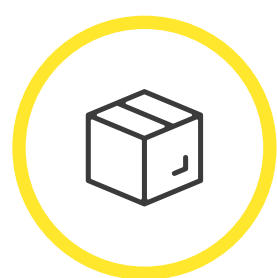
Uma das principais dificuldades para os vendedores durante a Black Friday é entender o perfil dos seus clientes. **Veja alguns dados que vão ajudar**, com base em [pesquisa realizada pela Globo](#):



- ✔ **Previsão de faturamento** em 2023 é de R\$ 186 bilhões (16 bilhões a mais do que em 2022), o que significa que os consumidores estarão dispostos a comprar mais;
- ✔ A Black Friday será a segunda data comemorativa mais rentável do ano, perdendo apenas para o Natal;
- ✔ 62% dos entrevistados das classes AB pretendem comprar ao menos um produto;
- ✔ 81% disseram que vão pesquisar bastante até encontrarem o melhor preço;
- ✔ 51% comprariam antes da Black Friday, se achassem uma oferta muito boa. A Black Week é um bom exemplo;
- ✔ 76% vão fazer pesquisas no Google, redes sociais ou nos sites específicos dos negócios.

# Passo a passo para arrasar na Black Friday

Para brilhar nas vendas na Black Friday, é fundamental contar com planejamento e estratégias eficazes. Aqui está um guia completo para você se organizar para a data.



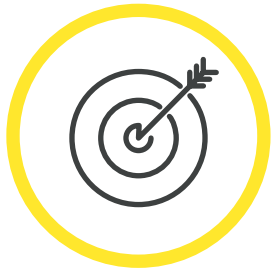
## Organizando tudo: da loja ao estoque

Para garantir a satisfação do público, mantenha tudo organizado, desde a sua loja física ou e-commerce, até o estoque.

No site ou nas redes sociais, **verifique se todos os produtos têm boas imagens e descrições**. Confira se as páginas do e-commerce estão carregando rápido e se o seu sistema suporta vários pagamentos ao mesmo tempo.

Na loja física, **invista em uma decoração atraente e em cartazes que destacam as principais ofertas**.

Para o estoque, certifique-se de que **há espaço e mercadorias suficientes** para atender a alta demanda do período.



## Estabelecendo metas: o que você quer alcançar?

Para você, o que seria uma Black Friday de sucesso para o seu negócio?

Estabeleça metas de acordo com o que você mais precisa. Pode ser aumentar as vendas, esvaziar o estoque, **liberar espaço para produtos de Natal** e Ano Novo, conquistar novos clientes, entre outras.

É claro que, no mundo ideal, seria excelente atingir todas de uma vez só. No entanto, **selecione o que é prioridade no momento e lembre de estipular metas realistas.**



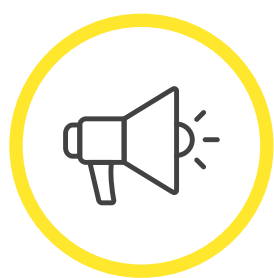
## Procure vender produtos que estão em alta

Em toda Black Friday, alguns itens são mais buscados que outros. Para identificá-los, **uma alternativa é monitorar os comentários dos seus clientes nas redes sociais** ou entrevistar alguns consumidores para perguntar o que eles esperam.

Além disso, veja o que mais você pode fazer:

- ✔ Analisar seus concorrentes;
- ✔ Pesquisar em sites especializados;
- ✔ Ver o que influenciadores do seu nicho estão falando na internet;
- ✔ Pesquise por tendências em ferramentas como o Google Trends e Google Alertas.





## Divulgando com antecedência: faça seu negócio ser visto!

A Black Friday começa muito antes de 24 de novembro. Divulgue ofertas pontuais com um mês de antecedência e faça sua marca ser vista por meio de conteúdos atrativos.

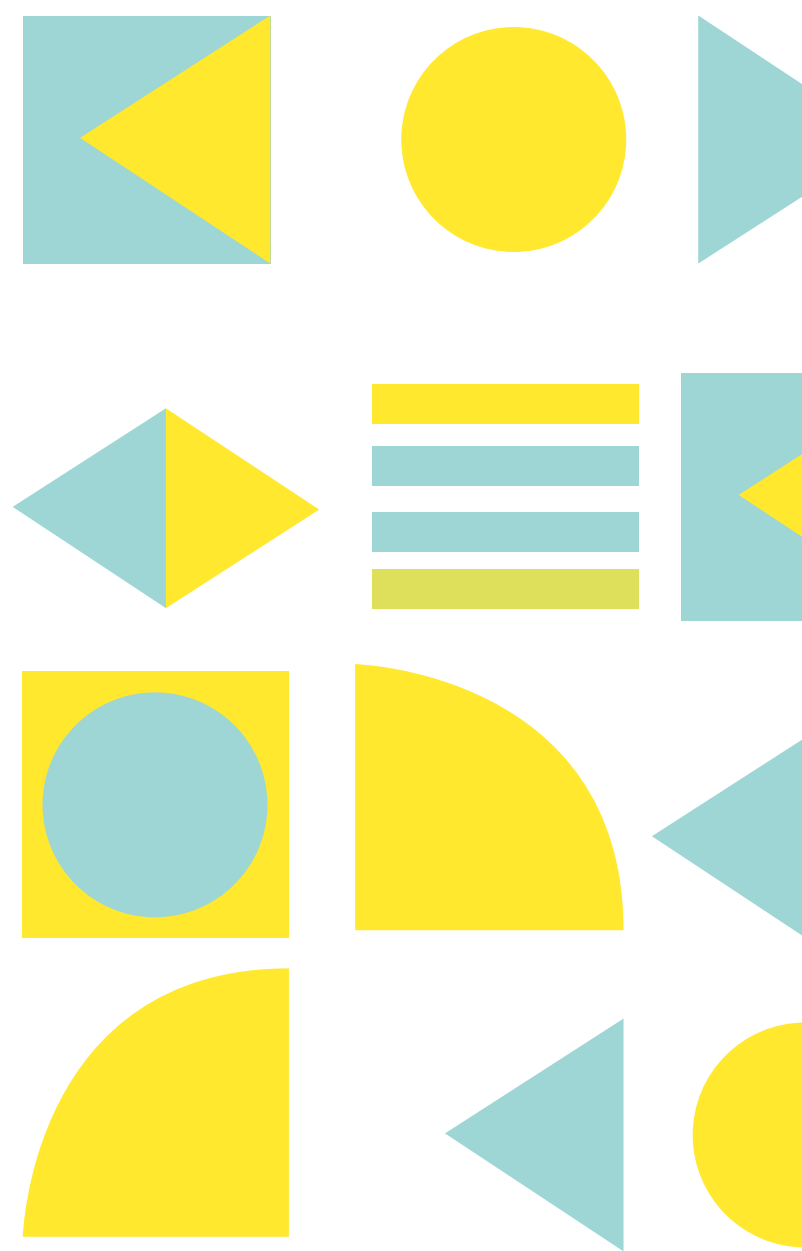


Uma boa prática é fazer um Esquenta da Black Friday. Além disso, **mostrar prévias nas redes sociais é algo essencial**, pois gera curiosidade nas pessoas. Use e abuse de **gatilhos mentais** para isso.



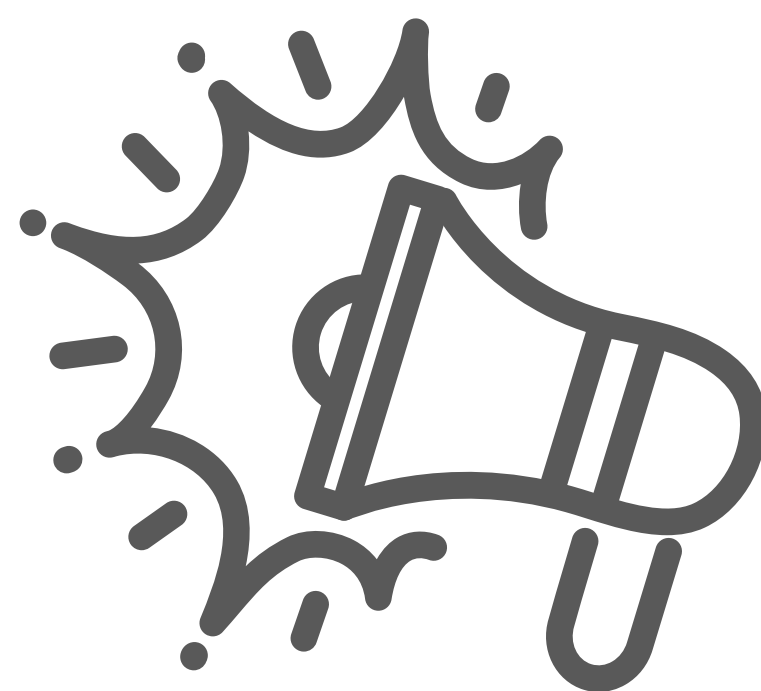
## Não esqueça de acompanhar as tendências do período

Monitore seus clientes nas redes sociais para entender as tendências atuais. Você pode, por exemplo, perceber que um produto vendido na sua loja terá uma procura alta e criar ofertas personalizadas para ele.



# Entenda como criar ofertas que chamam a atenção

Na Black Friday, a disputa pela atenção dos consumidores aumenta ainda mais. Porém, com ofertas atrativas, é possível ganhar dos seus concorrentes. Veja como:



- ✔ Crie cupons de desconto;
- ✔ Ofereça descontos progressivos, como 5% na compra de um produto, 10% na compra de dois e 15% em três ou mais;
- ✔ Faça ofertas relâmpago, aquelas disponíveis por um tempo curto, explorando o senso de urgência das pessoas;
- ✔ Dê brindes com o logotipo da sua marca para quem comprar acima de um valor determinado;
- ✔ Aceite diversas formas de pagamento, como cartões de crédito e débito, Pix e boleto;
- ✔ Disponibilize **várias opções de frete**, para o cliente escolher aquele com melhor custo-benefício.

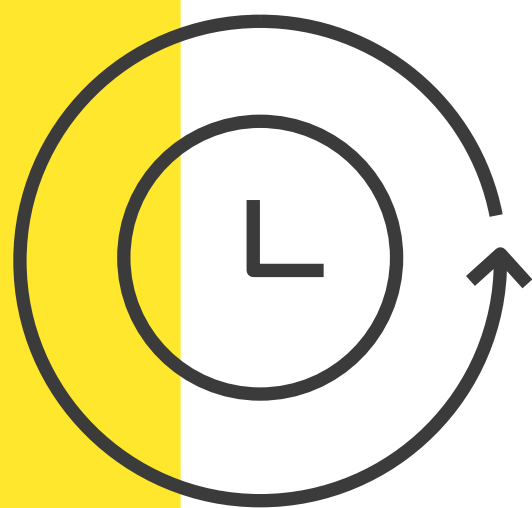


## Como fazer uma queima de estoque na Black Friday?

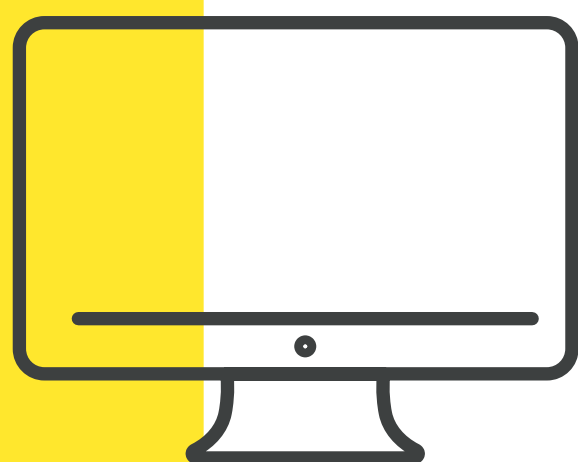
Sabe aqueles produtos que estão parados há algum tempo nas prateleiras? A Black Friday é uma excelente oportunidade para fazer uma queima de estoque e abrir espaço para novos itens. Veja como:



Seja criativo nas promoções e deixe claro que os descontos são maiores por se tratar de uma **queima de estoque**;



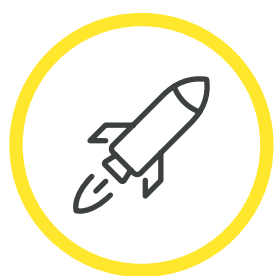
Aprenda a usar o gatilho mental de urgência. Use frases como “Última oportunidade!” e “Oferta válida apenas hoje”;



Divulgue seus produtos em diferentes canais, como site, redes sociais e na sua loja física, se tiver uma.

# Confira algumas estratégias de marketing e divulgação

Investir em boas estratégias de marketing e divulgação torna sua marca mais visível ainda para o público. Separamos **8 alternativas** que vão ajudar sua loja a se destacar. **Confira!**



## Faça uma campanha pré-Black Friday

Uma excelente alternativa é aderir à Black Week, que funciona como um esquentar para a Black Friday e ocorre durante a semana do evento.



Crie **ofertas personalizadas para produtos selecionados**, conforme suas metas de vendas, e divulgue de forma massiva nas redes sociais. Isso ajuda a dar um “gostinho de quero mais” aos seus clientes.







## Divulgue nas redes sociais

Durante a Black Friday, é essencial divulgar os produtos com descontos em todas as suas redes sociais. Crie um cronograma de postagens e comece a divulgar antes de 24 de novembro, para gerar curiosidade nos seguidores.



## Conecte-se com os clientes

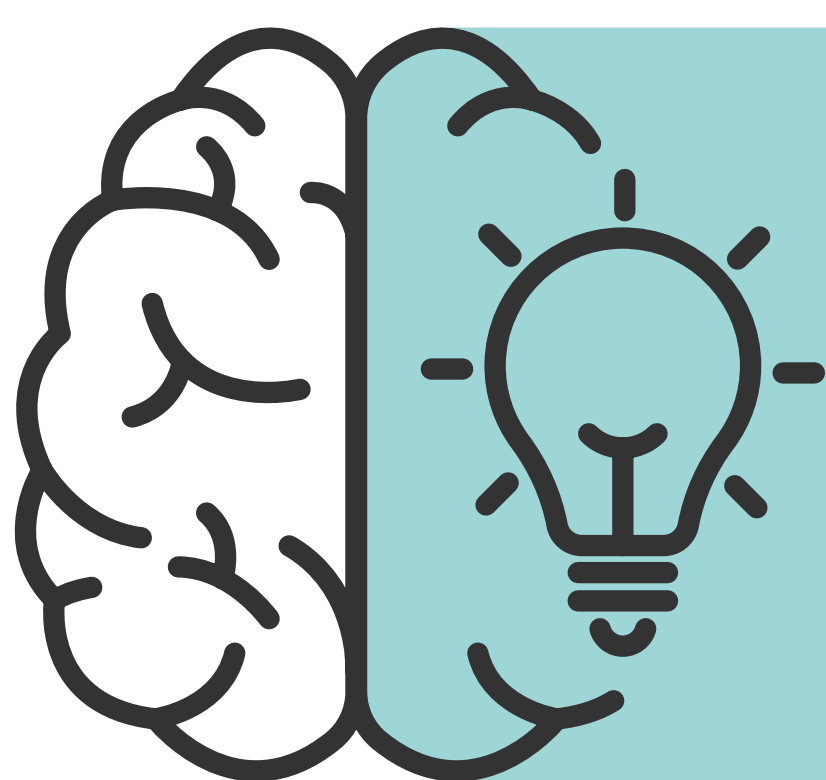
A experiência do consumidor e a conexão com o seu negócio são dois dos principais fatores para determinar o sucesso das vendas. **Confira algumas ideias para conseguir isso:**

-  Responda rápido todas as dúvidas sobre produtos, prazo de entrega, entre outras;
-  Invista em boas artes ou imagens para usar no seu e-commerce ou redes sociais da loja;
-  Crie um **plano de marketing** para estruturar todas as suas ações de relacionamento com o consumidor;
-  Seja transparente e ofereça desconto real em cada produto.



## E-mail marketing

O **e-mail marketing** é uma forma muito útil para enviar comunicações aos seus clientes. Durante a Black Friday, use-o para informar o público em tempo real sobre os produtos com desconto e até quando as ofertas vão durar.



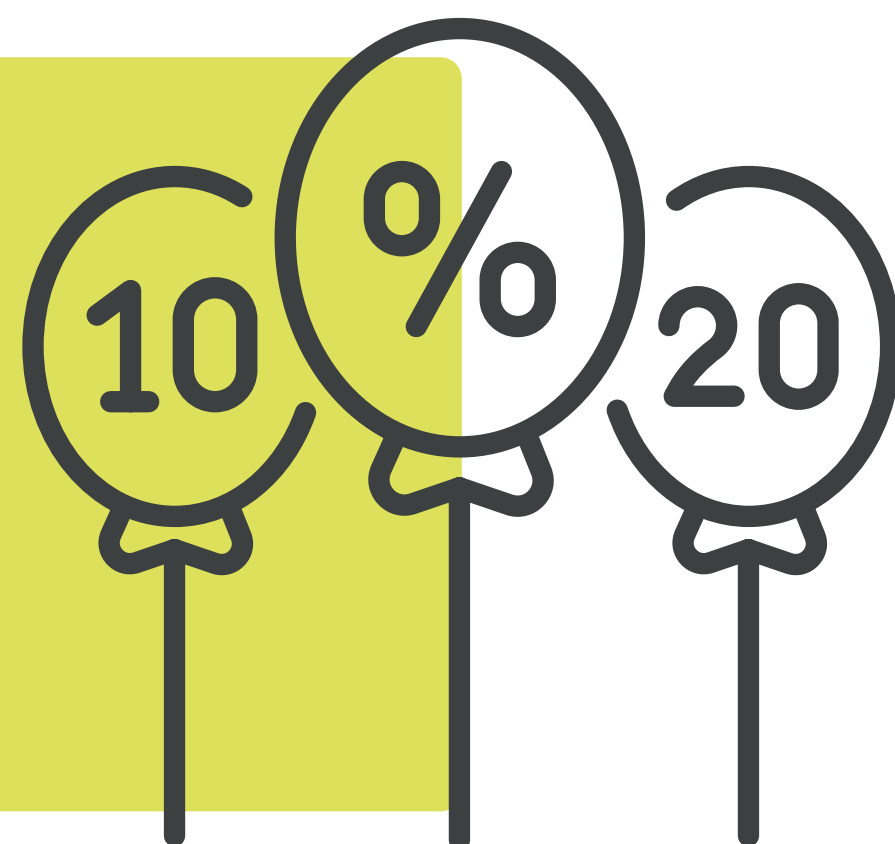
Invista em **artes e imagens atrativas**, além de **boas chamadas** para incentivar o usuário a clicar no e-mail.



## Programa de fidelização

Identifique os clientes que mais compram na sua loja e crie um **programa de fidelidade** para oferecer descontos e outras vantagens exclusivas a eles.

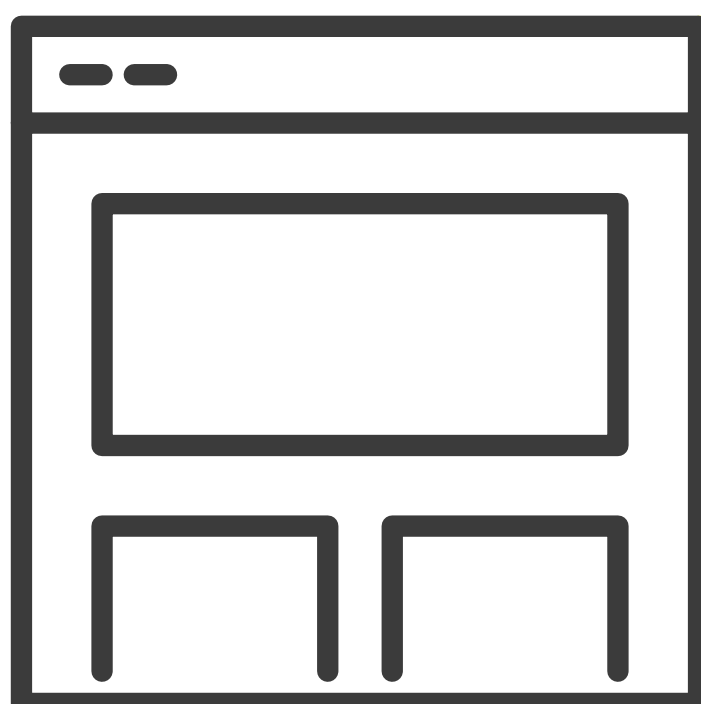
Essa iniciativa pode ser mantida mesmo após a Black Friday e serve como incentivo para os consumidores gastarem mais dinheiro em troca de melhores benefícios.





## Landing Pages promocionais

Landing Pages são páginas de vendas com foco em conversão. Ou seja, o objetivo é que a pessoa forneça seus dados pessoais, como **e-mail e número de telefone**, em troca de alguma vantagem.



Durante a Black Friday, busque criar textos diretos e persuasivos, onde a mensagem seja transmitida de maneira clara. Utilize **palavras-chave estratégicas**, gatilhos mentais e insira links que direcionam o consumidor para a página de um produto.



## Ofereça descontos atrativos

Oferecer descontos exclusivos é uma ótima maneira de chamar a atenção do seu público, especialmente na Black Friday. Mas como fazer isso e ainda garantir um bom lucro?

Crie uma estratégia de promoção chamativa e que não prejudique a saúde financeira do seu negócio. Entender a rentabilidade de cada produto e calcular o limite de desconto possível é essencial.

Com a calculadora de descontos do PagBank, você tem uma ferramenta precisa para equilibrar ofertas tentadoras com uma margem de lucro sustentável.



## Organize seu fluxo de caixa

É possível organizar o controle de entradas e saídas seguindo apenas 4 passos. Aprenda quais são e o que fazer:

### 01

#### Organize todos os seus gastos

**Incluindo os custos fixos e variáveis**, impostos, taxas de serviço, entre outras;

### 02

#### Faça a previsão de receitas

Isso deve ser feito a partir das **compras recorrentes ou já fechadas** e considerando a média mensal de vendas. Lembre-se de diluir o valor dos parcelamentos ao longo dos meses e considere também as datas de maior e menor faturamento no decorrer do ano.

### 03

#### Registre todos os dados

Tenha todas as informações levantadas salvas em uma planilha do Excel ou em software específico;

### 04

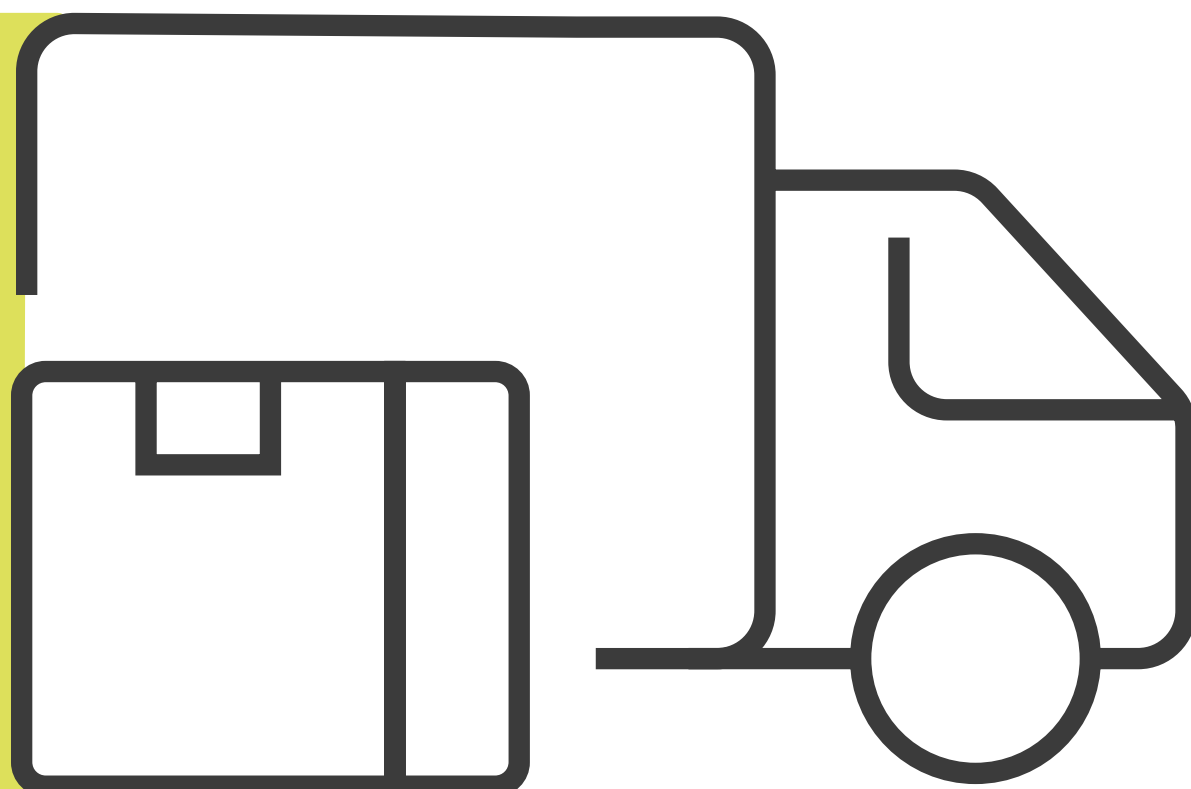
#### Mantenha a constância

Sempre atualize o seu fluxo de caixa. Isso não só proporciona uma visão clara da saúde financeira do seu negócio, mas também ajuda na tomada de decisões estratégicas.



# Como ter uma boa logística na Black Friday?

Não é exagero dizer que uma operação logística eficiente é vital para vender mais durante esta época. Para ajudar você a entregar todos os produtos aos seus clientes, separamos quatro pontos de atenção.



## Analise as possibilidades de oferecer frete grátis

Oferecer **frete grátis** é uma das principais formas de aumentar as vendas. Porém, só faça isso se você tiver certeza de duas coisas: que vai conseguir cumprir com essa promessa e que não vai ficar no prejuízo.



## Tenha bons fornecedores

Já pensou no problemão que seria ficar sem estoque justo na Black Friday? Para evitar isso, selecione bons fornecedores para o seu negócio. **Siga essas dicas para contratar empresas de confiança:**

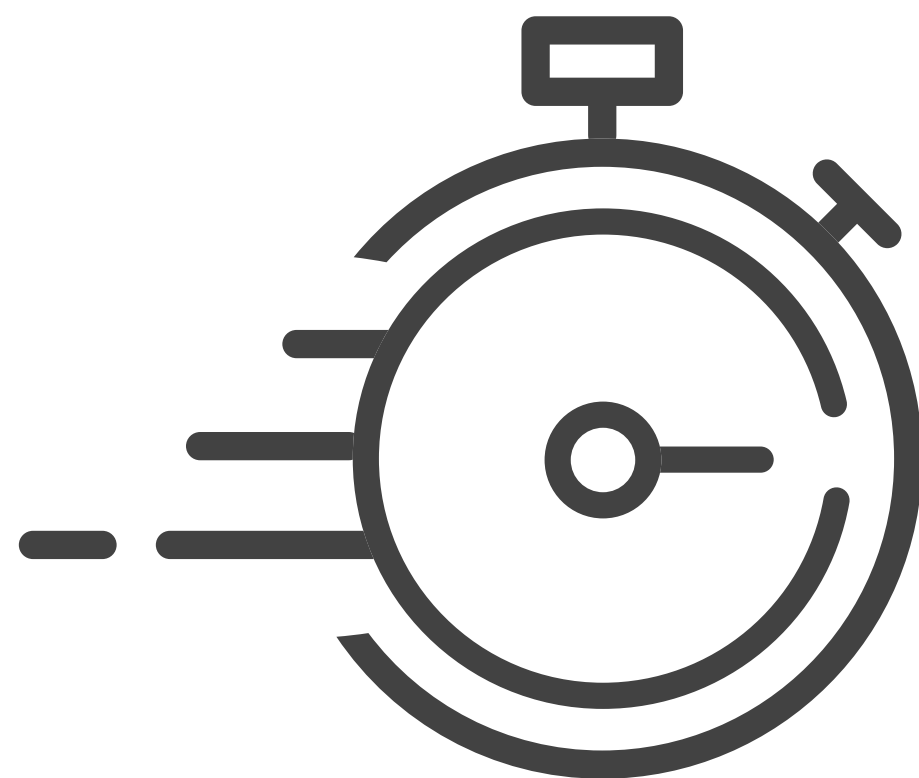
- ✔ Avalie o tamanho do catálogo de produtos oferecidos;
- ✔ Pesquise online ou com concorrentes sobre a reputação da empresa;
- ✔ Confira se o preço está de acordo com a qualidade;
- ✔ Veja se o fornecedor tem flexibilidade para fazer entregas em curto prazo;
- ✔ Procure saber se os prazos de entrega são cumpridos;
- ✔ Pergunte se há serviço de suporte, em caso de dúvidas.



## Mantenha seu estoque organizado

O **cuidado com o estoque** precisa ser redobrado durante as datas promocionais. Para mantê-lo organizado, confira o que você pode fazer:

- ✔ Faça um inventário para conhecer todos os itens em estoque;
- ✔ Deixe os produtos mais vendidos em posições mais acessíveis;
- ✔ Controle as entradas e saídas para entender o ritmo das vendas;
- ✔ Garanta um espaço físico com tamanho suficiente para atender a demanda da Black Friday.



## Utilize o Envio Fácil!

O **Envio Fácil** é a solução logística do PagBank para **suas vendas online**. Com ele, você ainda compara diversas transportadoras e garante o melhor preço para enviar seus produtos. Veja os benefícios:



Economize até  
70% nos fretes;



Sem mensalidade  
ou contrato;



Múltiplas opções  
de frete;



Envio para todo  
o Brasil;



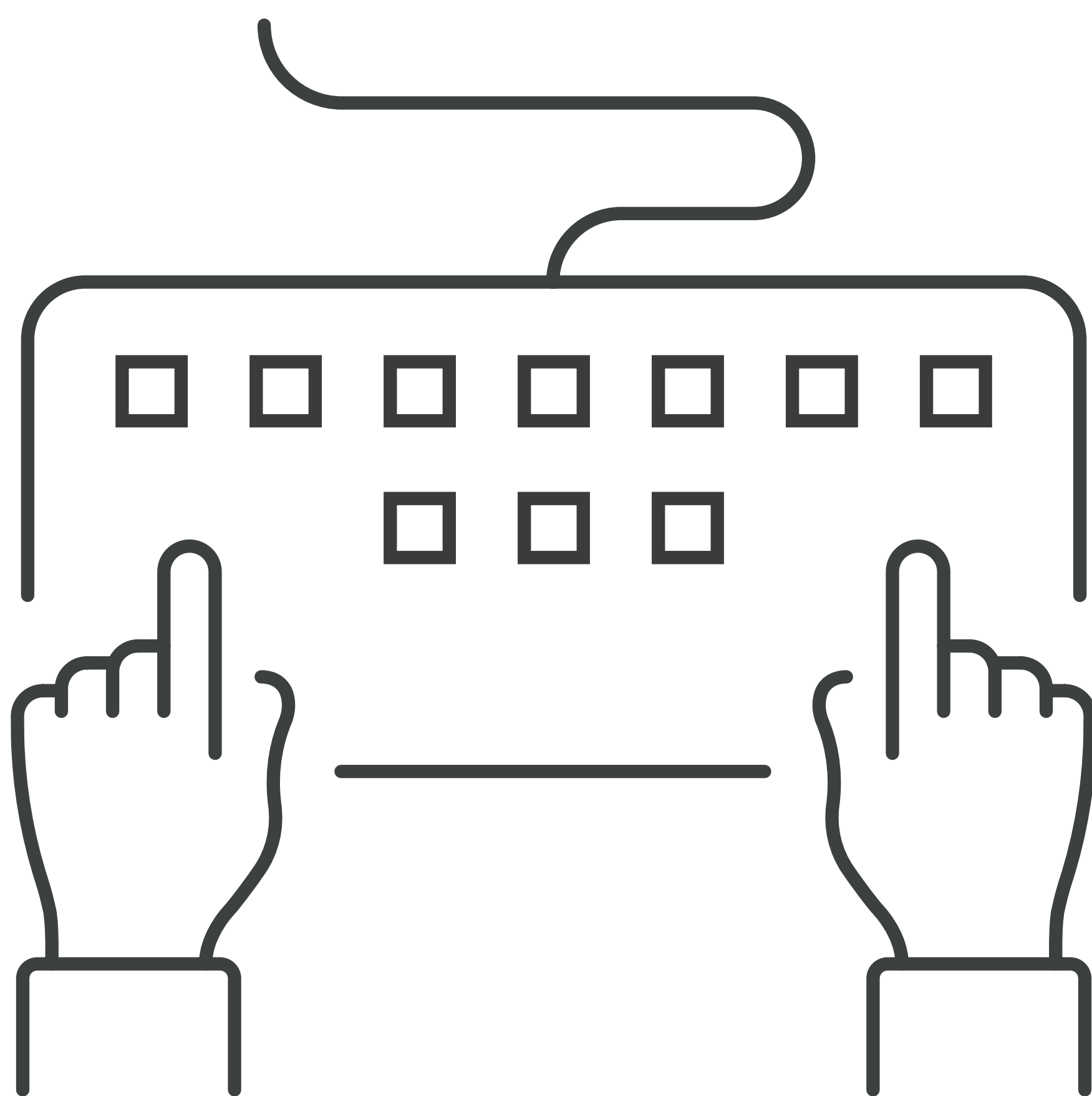
Código de  
rastreamento  
dos itens;



Proteção  
contra perdas  
e extravios.

Faça sua simulação gratuita!

# O Pós-Black Friday



A Black Friday passou, suas vendas bombaram e os objetivos foram alcançados. E agora?

O pós-evento também é muito importante para o comércio. Além disso, ele é mais uma oportunidade de aumentar o faturamento. Saiba como!



## Aproveite a Cyber Monday

A Cyber Monday ocorre na primeira segunda-feira após a Black Friday. Neste ano, ela será realizada no dia 27 de novembro.



O foco dela é totalmente nas vendas online. Por mais que nas suas primeiras edições o objetivo principal tenha sido o comércio de eletrônicos, como smartphones, notebooks e televisores, atualmente isso mudou.

Além desses produtos, o evento abrange todas as categorias que podem ter produtos comercializados pela internet.



## A importância do pós-venda: fidelização dos clientes conquistados

Depois de finalizar a compra tem duas coisas principais que o cliente espera de você: que cumpra com o prazo de entrega e preste suporte em caso de necessidade.

Essas são duas ações de pós-venda que ajudam a fidelizar os consumidores atraídos durante a Black Friday. Mas não são as únicas, veja outras três boas práticas que podem ser úteis para o seu negócio:

- ✔ Faça pesquisas de satisfação;
- ✔ Mande mensagens de agradecimento pela compra;
- ✔ Envie ofertas e novidades por e-mail.



## Coletando feedback

O feedback é uma boa forma de entender como os consumidores se sentem a respeito dos seus produtos, atendimento, entre outros pontos.



Uma dica: não espere o cliente procurar você. Após cada compra, em até 2 dias, envie mensagem por e-mail ou WhatsApp. Pergunte sobre como foi a experiência dessa pessoa com a sua loja.



## Preparando-se para as vendas de final de ano

Após a Black Friday é hora de se preparar para as vendas de Natal e Ano Novo, o período mais lucrativo do comércio brasileiro. Confira algumas dicas:

- ✔ Garanta que seu estoque será suficiente para dar conta da demanda;
- ✔ Conte com bons fornecedores para não ter risco de ficar sem mercadoria;
- ✔ Estabeleça horários de atendimento mais flexíveis;
- ✔ Faça promoções tão boas quanto as da Black Friday;
- ✔ Comece a divulgar os produtos no início de dezembro.

# Dicas para organizar seu site e bombar na Black Friday

Talvez você não saiba, mas organizar seu site é essencial para atrair a atenção dos clientes. Separamos alguns pontos de atenção que vão ajudar:

- ✔ **Destaque os produtos com maior desconto**  
Use banners chamativos, com fotos nítidas de cada item e com letras maiores, que chamem a atenção;
- ✔ **Crie uma página só para a Black Friday**  
Se você tem um site, é ideal que crie uma página específica para as ofertas da data;
- ✔ **Simplifique a experiência**  
Permite que o cliente compre o que ele quer no menor número possível de cliques;
- ✔ **Confira se está tudo certo**  
Depois de lançar as mercadorias, confira se todas as imagens e descrições estão carregando de maneira rápida;
- ✔ **Aba de recomendações**  
Crie uma aba para destacar os itens mais populares ou os que você quer que as vendas sejam maiores.

# Como avaliar os resultados da Black Friday?

Lembra das metas que você traçou para a Black Friday? Chegou a hora de avaliar os resultados delas.

Essa análise vai depender de quais eram os seus objetivos para o período. Confira alguns exemplos:

- ✔ **Aumento nas vendas**  
Se você queria vender mais, basta verificar se a receita do seu negócio cresceu durante a Black Friday 2023;
- ✔ **Giro de estoque**  
Caso sua vontade principal fosse girar o estoque para alguns produtos, verifique se eles foram vendidos e em quais quantidades;
- ✔ **Melhorar a satisfação dos clientes**  
Para isso, faça pesquisas de satisfação e confira diretamente com as pessoas como foram as experiências de compra;
- ✔ **Atrair mais consumidores**  
Avalie se durante a Black Friday você conseguiu ampliar sua base de contatos. Uma maneira de fazer isso é comparar com outros períodos do ano.



# Conheça as soluções do PagBank para suas vendas de Black Friday

O PagBank tem ótimas alternativas para você vender com qualidade e segurança na Black Friday! Confira quais são:



## Checkout PagBank

Com o **Checkout PagBank**, você garante uma forma mais fácil e segura de receber pagamentos. Veja as vantagens:

- ✓ **Aceita vários meios de pagamento;**
- ✓ **Conta com toda a tecnologia e segurança do PagBank;**
- ✓ **Você pode usar o Envio Fácil para otimizar sua logística;**
- ✓ **Recebe o dinheiro das vendas direto na sua conta;**
- ✓ **Evita fraudes e golpes;**
- ✓ **É simples e prático de usar!**

O Checkout PagBank também pode ser integrado com o seu site ou loja virtual. Tudo feito de maneira simples e prática.



## Link de Pagamento

O **Link de Pagamento**, por sua vez, é a solução completa para pagamentos online. Conheça os seus benefícios:

- ✔ **Não precisa ter site ou maquininha para usar;**
- ✔ **Crie seu link em poucos segundos;**
- ✔ **Envie quantos links você precisar;**
- ✔ **Venda com mais segurança nas redes sociais;**
- ✔ **Segurança em todas as etapas;**
- ✔ **Acesso ao Envio Fácil;**
- ✔ **Mais agilidade para você e seu cliente!**

O Link de Pagamento é ideal para quem vende por WhatsApp, Instagram ou Facebook.



## Maquininhas

Agora, se você estiver procurando a parceira ideal para atuar na frente de caixa do seu negócio, as Maquininhas PagBank são a escolha perfeita! Com elas, você garante:

- ✔ **Taxa zero em vendas nos primeiros 30 dias;**
- ✔ **Recebimento imediato do dinheiro em sua conta digital;**
- ✔ **Pix grátis e ilimitados;**
- ✔ **Aceita as principais formas de pagamento;**
- ✔ **Acesso ao PagVendas, ferramenta de automação comercial;**
- ✔ **Recarga de celular com cashback;**
- ✔ **ClubePag, para fidelizar os seus clientes**

Conheça todos os modelos e escolha a melhor opção para o seu negócio!



**Maquininhas PagBank:  
a melhor alternativa  
para as suas vendas!**

Conheça agora

