



10 Dicas Para Vender + na Black Friday

Saiba como se preparar para o grande evento do e-commerce.



Índice

Introdução	03
Dica 1 - Suporte do site	05
Dica 2 - Não seja um Black Fraude	07
Dica 3 - Perfil de compra	09
Dica 4 - Variedade de promoções	11
Dica 5 - Omnichannel	13
Dica 6 - Divulgação	15
Dica 7 - Senso de Urgência	17
Dica 8 - Estoque	19
Dica 9 - CTA	21
Dica 10 - Confiança do Cliente	23
Bônus - Segurança em Primeiro Lugar	25
Conclusão - Prepare-se com antecedência	27

Introdução

A ansiedade por novembro, começa muito antes de outubro ou Setembro. Engana-se quem pensa que tal inquietude se deve aos feriados do mês. O anseio pela chegada da data, que é praticamente um dia festivo, surge com a virada de semestre, a euforia e planejamento, não se baseiam somente em uma sexta-feira. O adaptado Black November, trata-se de um mês inteiro repleto de descontos e promoções. A expectativa parte não somente de quem está atrás de preços baixos, mas também de quem quer vender mais na Black Friday e aumentar seus lucros.

O tempo passa, e a "aceitação" da Black Friday pelos brasileiros aumenta. O que antes era comumente visto com olhos tortos, e muitas vezes com razão, devido a fraudes e promoções duvidosas; hoje pode-se dizer que, até mesmo pelo investimento em segurança e conhecimento próprio nosso, é um evento mais facilmente abraçado por aqueles que buscam boas promoções de Black Friday. Dicas para vender mais na Black Friday são cada vez mais procuradas.

Introdução

Se por um lado os consumidores ficam na expectativa máxima para a Black Friday, em busca de super quedas de preços e promoções, a espera é igual ou maior do outro lado. A concorrência pelas melhores ofertas é intensa como a final de um campeonato. Vence quem vende mais, e assim como uma final, em sua maioria, vende mais, quem tem o melhor preparo.

Sabendo dessa acirrada disputa entre varejistas de e-commerce, separamos para você, 10 dicas para vender mais na Black Friday:



Dica 1

Suporte do site



Suporte do site

Dando largada pelo básico, se você possui um E-commerce e pretende usá-lo para ampliar as suas vendas na Black Friday, é primordial investir na estrutura do seu site.

A plataforma precisa estar funcionando 100%, sem links inexistentes, imagens incompletas e com um suporte qualificado o suficiente para receber um número grande de visitas.

É importante que no grande dia, a estabilidade do site esteja a altura da demanda.





Dica 2

Não seja um Black Fraude



Não seja um Black Fraude

Quem nunca ouviu falar do termo "Black Fraude"?

Um dos principais motivos de desconfiança dos brasileiros em seus primeiros anos de Black Friday, eram descontos ilusórios e promessas falsas.

O famoso "tudo pela metade do dobro".

Ou seja, forneça promoções reais e que de fato façam a diferença para o cliente na hora da compra. Uma vez que impactado de maneira errada, o comprador absorve uma imagem negativa da empresa.





Dica 3

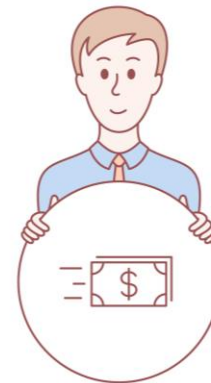
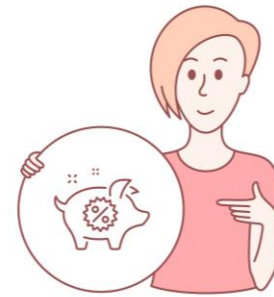
Perfil de compra



Perfil de compra

É importante para o comerciante, entender o perfil de compra do seu cliente, porém esse é o básico em todos os períodos do ano, certo? Na Black Friday, o consumidor tem suas próprias motivações, diferente de outras datas "comemorativas", onde o cliente é induzido a presentear amigos ou parentes; tratando-se de Black Friday, o perfil traçado de compra é outro, são pessoas que pegam o bonde do preço baixo e aproveitam para se presentear.

Vale uma atenção diferenciada na hora de produzir anúncios e de escolher os produtos a serem colocados em oferta.





Dica 4

Variedade de Promoções



Variedade de Promoções

Preços baixos e descontos abruptos em produtos, é o fator comum nas empresas nesse período do ano. Uma boa tática para se destacar em meio a milhares de empresas sedentas por clientes, é variar as promoções.

Abaixe os preços, logicamente, mas também invista em sorteios, planos de fidelidade, descontos progressivos, degustação, parcerias e outros benefícios.





Dica 5

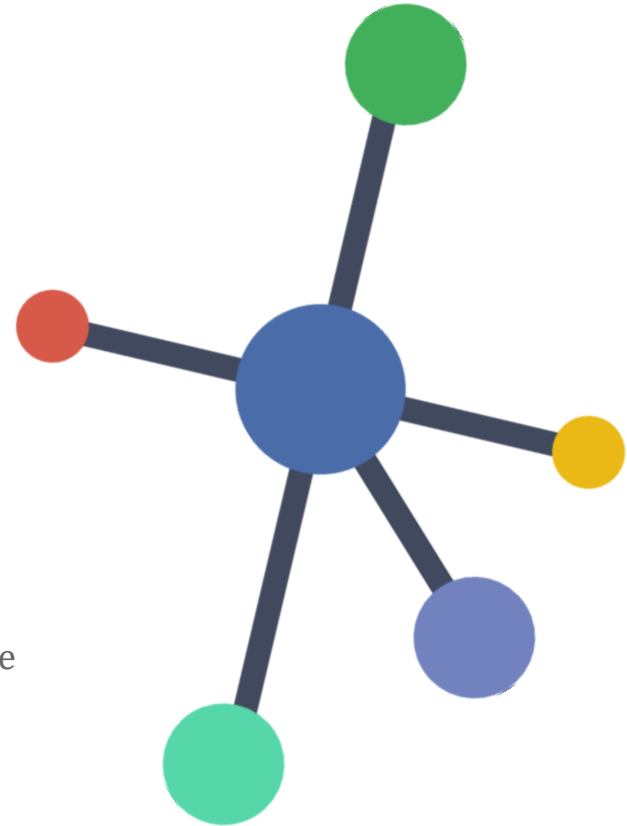
Omnichannel



Omnichannel

Mesmo com o crescimento gradativo do número de compras online, a importância de dar atenção aos processos de Omnichannel é grande. Muitos consumidores valorizam essa integração entre o físico e o digital, é uma das melhores formas de adquirir credibilidade entre aqueles que compram.

Certifique-se que a comunicação entre todos os canais de sua empresa esteja funcionando de acordo.





Dica 6

Divulgação



Divulgação

O planejamento de ações para a Black Friday, tem como um dos primeiros passos, as estratégias de divulgação. É sem dúvidas, uma parte valiosa de todo o processo. O vendedor precisa estar ciente do objetivo da campanha, público-alvo e como atingi-lo.

Criação de artes, banners e textos atrativos, são aliados na hora dessa divulgação.

Investir em anúncios patrocinados, como o Facebook Ads e Google Ads, vão facilitar muito a campanha de quem deseja vender mais na Black Friday. Portanto, seja criativo e faça bom uso das palavras-chave!





Dica 7

Senso de Urgência



Senso de Urgência

O planejamento de ações para a Black Friday, tem como um dos primeiros passos, as estratégias de divulgação. É sem dúvidas, uma parte valiosa de todo o processo. O vendedor precisa estar ciente do objetivo da campanha, público-alvo e como atingi-lo.

Criação de artes, banners e textos atrativos, são aliados na hora dessa divulgação.

Investir em anúncios patrocinados, como o Facebook Ads e Google Ads, vão facilitar muito a campanha de quem deseja vender mais na Black Friday. Portanto, seja criativo e faça bom uso das palavras-chave!





Dica 8

Estoque



Estoque

É inviável você realizar todo o procedimento correto para a Black Friday, desde anúncios patrocinados, até um site que opere de maneira perfeita, efetuar uma venda, e não ter o produto no estoque. Problema dos grandes.

É essencial um planejamento de estoque, com uma projeção de quanto pretende vender, e estar ciente de imprevistos como não efetivação de compras realizadas através de boletos, o que pode comprometer a logística de estoque.

Puxe relatórios atualizados de seu sistema, invista mais nos produtos que são considerados carro-chefe, e reforce a quantidade de itens que estarão à disposição. Um estudo de tendências de mercado é um passo a ser dado que pode vir a facilitar um entendimento melhor daquilo que vai ter grande procura.

BLACK
FRIDAY

Dica 9

CTA

C	O	M
S	C	H
O	O	L


clearsale

CTA

Seja um post em seu próprio site, redes sociais ou no envio de e-mail marketing, o uso efetivo de CTA, (Call to Action), é fator determinante na hora da conclusão de uma venda. O botão personalizado deve estar em harmonia com o resto da newsletter, site ou publicação.

Um CTA de qualidade deve ser direto, levando para a página do produto ao clique, caminhos desviados podem levar ao desinteresse da compra. Call to Actions diretos e seguros são os mais recomendados.





Dica 10

Confiança do Cliente



Confiança do Cliente

Conquiste seu cliente através de um bom atendimento, bom serviço e um bom pós-vendas. Ou melhor, um ótimo atendimento, um ótimo serviço e um ótimo pós-vendas.

A Black Friday acontece todo ano, por que ter que, todo ano, lutar arduamente para conquistar seus clientes novamente?

Quando uma compra for efetuada em sua plataforma, entre em contato agradecendo, se informe se todos os processos, até a abertura e teste do produto foram agradáveis.

Manter um contato frequente com aquele que realizou a compra, é uma ótima maneira de manter o cliente por perto e de saber que esse elo de confiança está mantido para futuros lançamentos.

BLACK
FRIDAY

Bônus

Segurança em primeiro lugar



Segurança em primeiro lugar

Após ter certeza que seu site tem a robustez necessária para receber um grande fluxo de clientes, é preciso pensar em como deixá-los satisfeitos. Uma das maiores preocupações dos consumidores é a confiança no e-commerce em relação à sua segurança.

Contar com uma solução antifraude que analisa todas as transações realizadas é uma das estratégias-chave para gerar confiança no consumidor e proteger o e-commerce de ações fraudulentas.

Além disso, ao contar com um parceiro antifraude, o varejista tem liberdade para focar no seu negócio com mais tranquilidade durante esse período.





Conclusão

Prepare-se com
antecedência.



Confiança do Cliente

A Black Friday já é bem disputada por si só, a partir dela, surgiram variações como o Black November. O mês de novembro inteiro é praticamente uma guerra entre empresas que querem vender mais e queimar estoque.

Aproveite as 10 dicas para vender mais na Black Friday, e aprenda tudo sobre como gerir um E-commerce com alta performance. Confira todos os [Cursos de E-commerce](#) oferecidos pela ComSchool, onde você encontra desde níveis básicos até os mais avançados, para quem está iniciando agora nesse mundo de vendas online e para aqueles que buscam trazer melhorias nos resultados de seus negócios. Aprenda tudo sobre estratégias, logística e muito mais, com direito ao Selo de Profissional Digital, reconhecido pela ABComm.



ComSchool

contato@comschool.com.br

(11) 4776-9000

comschool.com.br



clearsale

Clearsale

parcerias@clear.sale

(11) 3728-8788

br.clear.sale