

BLACK
FRIDAY
SALE

3

ideias validadas

para aplicar no mês da

**BLACK
FRIDAY**



Pense Positiva!

A **Positiva design** e assessoria está comprometida em ajudar o máximo de negócios a entrarem no digital. Pensando nisso, separamos **3 ideias validadas** para você também aplicar na sua **Black Friday** desse ano.

Quem Somos

Nossa agência atua desde 2005 e está localizada em Limeira, interior de São Paulo. Estamos no polo dos fabricantes e lojistas de semijoias, o que nos permite ter um *know-how* deste setor. Além de clientes de semijoias, atendemos diversos outros setores industriais e B2B.

Aliás, o mundo digital pode ser menos complicado se você tiver os parceiros certos ao seu lado, não acha?

Conte conosco na jornada digital do seu negócio. Esperamos que esse e-book possa lhe auxiliar, principalmente se essa é a sua primeira "**Black Friday**".

Ótimas vendas!

Um grande abraço,

Equipe

POSITIVA DESIGN E ASSESSORIA





IDEIA 1

Crie expectativa e descubra o que o seu cliente espera na sua Black Friday

Que tal começar a divulgar na sua loja virtual, redes sociais e Whatsapp um “Esquenta Black Friday” ?

Mas como aplicar essa ideia?

- ✓ Crie uma página de captura (landingpage) ou grupo no **Whatsapp/Telegram**, pedindo para que as pessoas interessadas façam o cadastro para receber as ofertas que você vai ter.
- ✓ Se você tiver essa página de captura, pode criar um campo com a pergunta sobre o produto que o cliente espera que esteja na sua **Black Friday**.

Porém, é melhor limitar as opções de produtos para o cliente escolher, pois o “leque” pode ficar grande demais e você não conseguir decidir. Se estiver fazendo pelo **Whatsapp/Telegram**, pode listar os produtos com números e abrir um horário determinado para o pessoal interagir.

- ✓ Utilize essa ideia até o **dia 24 de outubro**, exatamente **30 dias antes da Black Friday**, que acontece **dia 24 de novembro**. Assim, você vai ter tempo de avaliar as respostas.





IDEIA 2

Crie uma oferta antecipada para quem já é cliente

Ao invés de deixar o cliente esperando e concorrer com outras ofertas no dia da **Black Friday**, faça uma campanha exclusiva para os seus clientes logo no começo do mês.

Isso vai ajudar a vender durante todo o mês e ainda mostrar ao seu cliente que ele é exclusivo para você. Mas lembre-se, um ponto importante é divulgar essa oferta de forma privada ao cliente.

Como aplicar essa ideia?

- ✓ Utilize **cupom de desconto**, assim você valida quantas pessoas usaram;
- ✓ Crie um **e-mail** ou arte para o **Whatsapp**, avisando sobre esse cupom e perguntando se a pessoa tem interesse de recebê-lo.
- ✓ As que responderem, já devolva o cupom informando como irá funcionar o seu funcionamento com data de validade, desconto, etc.
- ✓ Crie um grupo no **Whatsapp** ou **Telegram** com esses clientes que responderam e se comunique com eles o mês todo com outras ofertas.

PS: Caso o cliente não responda ao **e-mail ou whatsapp**, não desanime. Você pode fazer um segundo envio (**e-mail/Whatsapp**) já informando o cupom e suas regras. Muitas vezes o cliente prefere comprar silenciosamente...





IDEIA 3

Faça o cliente voltar

Mais importante do que vender uma vez, é conseguir vender sempre. Por isso, o pós-venda é tão importante.

Que tal criar um vale presente ou cupom de desconto para a próxima compra e enviar no pedido de quem comprou na sua **Black Friday**?

Afinal, você pode colocar a validade do cupom para os próximos meses e incentivar o cliente a voltar logo para a sua loja!

Como aplicar essa ideia?

- ✓ Crie um cupom de desconto ou vale presente na sua loja virtual. Você pode ou não, definir um valor mínimo para a oferta funcionar.
- ✓ Nesse cupom, coloque a validade a partir de dezembro de 2023 ou, se preferir, até dia 10 de janeiro de 2024.
- ✓ Agora, crie um cartão bonito, impresso com essas informações, e coloque em todos os pedidos que você enviar em novembro!



Dica extra 1:

Se você utiliza algum sistema de envio de **e-mail/mensagem**, pode criar uma automação para lembrar os clientes que receberam esse cupom, 15 dias antes dele expirar.

Algo como: **“Você ainda não usou o seu cupom de presente, aproveite que logo ele vai expirar!”**.

Dica extra 2:

Como você vai enviar esse cupom de desconto impresso, que tal, no verso, fazer um **QR Code** com o link do seu **“Google Meu Negócio”** e pedir uma avaliação do cliente.

Você pode criar o seu **QR Code** neste site:
<https://br.qr-code-generator.com>

Portanto, essas são ideias básicas, mas desde que muito bem executadas, podem lhe trazer um resultado em longo prazo.

Lembrando que já aplicamos e validamos, com sucesso, inclusive com os nossos clientes. Assim, esperamos que você também consiga aplicá-las com o mesmo sucesso!

Ainda precisa de ajuda para criar uma estratégia para a sua loja virtual?

Agende um bate-papo com a nossa equipe!