ideias validadas para aplicar no mês da 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 validada**s 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





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.



Crie uma oferta antecipada para quem já é cliente

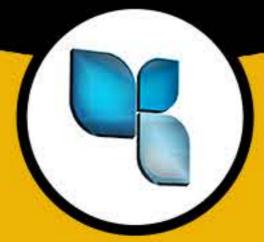
Ao invés de deixar o cliente esperando e concorrer com outras ofertas no dia da **Black Friday**, faça uma campanha exclusiva para os seus clientes logo no começo do mês.

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 what-sapp**, 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...





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!



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!".



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!

