

Como preparar seu e-commerce para a

BLACK FRIDAY

tray.

Planeje com Antecedência



Lembre-se de que os consumidores esperam ofertas imbatíveis. Use isso para moldar suas promoções e fidelizar os clientes que virão.

Defina metas, estabeleça seu orçamento, determine quais produtos entrarão na promoção e qual será a oferta.

Otimize Seu Site

Garanta que seu site tenha tempo de carregamento rápido, seja compatível com dispositivos móveis e tenha um checkout eficiente



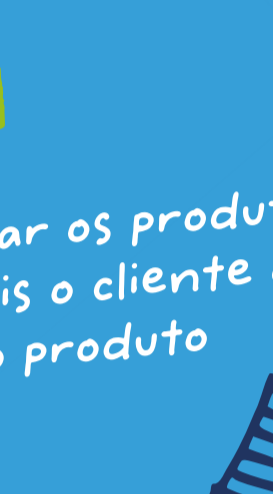
Teste o site regularmente para assegurar uma experiência de usuário fluida. Acesse <https://pagespeed.web.dev/>



Crie Ofertas Exclusivas



Crie promoções, descontos especiais, combos ou ofertas limitadas para atrair mais clientes. Utilize estratégias de upsell e cross sell para aumentar o faturamento e melhorar a experiência do cliente.



Inicie a negociação com os fornecedores para conseguir a melhor oferta de preço. Ao negociar, você ganha margem para repassar descontos aos clientes e consegue proporcionar uma melhor experiência de compra.

Prepare seu estoque

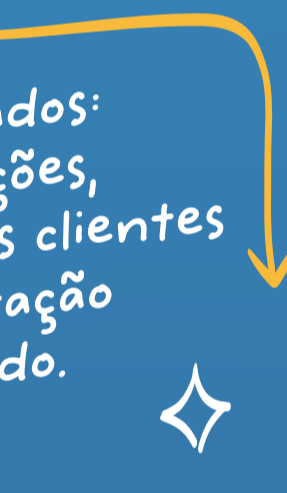


Prepare seu estoque para não faltar os produtos mais vendidos. Nada desanima mais o cliente do que ver um anúncio e encontrar o produto esgotado no site.

Adquira uma maior quantidade dos produtos que tem mais saída na sua loja. Proponha ao seu fornecedor trabalhar com vendas consignadas. Dessa forma, você só paga pelos produtos que realmente vender e devolve aquilo que não tiver saída.

Use Anúncios de Retargeting

Use anúncios de retargeting para alcançar usuários que já visitaram o site, mas não finalizaram a compra.



Configure campanhas de retargeting usando pixels de rastreamento.

E-mail Marketing

Crie uma campanha de e-mail marketing com segmentação de público-alvo e comece a trabalhar antecipadamente com os clientes da sua loja.



Envie e-mails segmentados: com prévias das promoções, ofertas para engajar os clientes e com foco em recuperação de carrinho abandonado.

Formule sua campanha de Black Friday.



Defina se serão realizados anúncios e comece a criar as peças. Se você for fazer campanhas no Google ou utilizar as redes sociais, determine um orçamento para cada um deles.

Crie banners para anunciar os descontos. Defina se serão realizados anúncios e comece a criar as peças para divulgação.

Prepare o Suporte ao Cliente



Tenha uma equipe de atendimento preparada para responder dúvidas rapidamente. Tenha agilidade para não perder vendas.



Capacite a equipe de atendimento ao cliente para lidar com o volume maior de atendimentos e pedidos.

Faça um pós-venda eficiente para fidelizar clientes



Entre em contato com os clientes para coletar feedbacks, tanto positivos quanto negativos. Com base nos resultados elabore ações de melhoria para seu negócio.

Após analisar os dados entre em contato com os clientes e peça feedbacks sobre o processo de compra.

Aproveite ao máximo as Redes Sociais

Utilize redes sociais para anunciar as promoções, criar expectativa e atrair tráfego para o site.

Planeje posts pagos e orgânicos para engajar com seu público. Gere expectativa nos seus clientes e lembre-se: quanto mais cedo você começar mais enjagada sua base de clientes ficará.

Monitore e Analise

Acompanhe em tempo real as métricas de vendas e tráfego para ajustar as estratégias conforme necessário.

Monitore KPIs como taxa de conversão, CAC e ROAS e faça ajustes conforme necessário.

