

COMO PREPARAR A MINHA EMPRESA PARA A

BLACK FRIDAY

A Black Friday é realizada no Brasil na última sexta-feira do mês de novembro. É um período de vendas a preços baixos e promoções para atrair o público, mas atenção, pois ofertas enganosas podem afastar os clientes e prejudicar a credibilidade da sua empresa.

COMO SE PREPARAR PARA A BLACK FRIDAY?

Durante os dias que antecedem a Black Friday, é comum que os estabelecimentos realizem promoções preliminares para atrair o interesse dos clientes.

A "Black Week" e outras ações promocionais são boas estratégias de vendas, mas precisam ter realmente preços baixos para conquistar os consumidores, preparando a empresa para o grande dia!

Se sua empresa vende serviços, e não produtos, também é possível participar da Black Friday. Além da redução de preços, também é interessante ofertar condições diferenciadas para pagamento, brindes, dentre outros.

Como na Black Friday a demanda por produtos é grande, prepare-se com bastante antecedência, tenha o estoque abastecido para as vendas.



COMO APROVEITAR A BLACK FRIDAY PARA VENDER MAIS?

Fazendo promoções dos itens que tem baixo giro e/ou daqueles sem venda;

Fazendo lançamento e/ou pré-vendas de novos produtos;

Utilizando as redes sociais para divulgação das ações promocionais e como meio para interação com os clientes;

Oferecendo atendimento diferenciado para atender as necessidades dos clientes, conquistando-os para futuras compras.



Divulgação é uma das chaves de sucesso para ter uma boa Black Friday em sua empresa. Invista no marketing através de ferramentas de pesquisa ou de redes sociais. Afinal, as promoções acontecem tanto em lojas físicas como no e-commerce.

A Black Friday é uma data comemorativa que já está consolidada no calendário do comércio brasileiro e no orçamento dos consumidores. Então, não deixe sua empresa de fora dessa grande oportunidade, planeje-se e venda muito mais.



www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800

 SebraeBahia

SEBRAE