

COMO PREPARAR SUA EMPRESA

PARA VENDER NA **BLACK FRIDAY** 2021



Nós já sabemos que a *Black Friday* veio para ficar também no Brasil, não é mesmo? A sexta-feira que antecede o feriado de Ação de Graças nos Estados Unidos, é recheada de promoções e conhecida por enormes filas e invasões de consumidores às lojas. Aqui, a *Black Friday* já virou tradição e muitos consumidores aguardam ansiosos pela data cheia de promoções em quase todos os setores do varejo!

Mas, como se preparar para as vendas na **Black Friday**?

A soma entre preparação + boas estratégias pode alavancar as vendas nessa data, tanto para pequenas quanto para médias e grandes empresas.

Veja a seguir, como se preparar melhor para essa data:

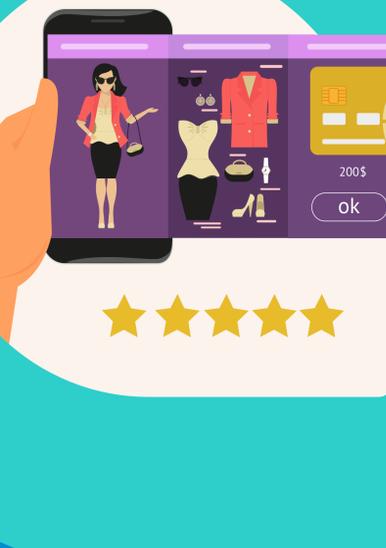


Estoque

Ter um bom estoque é primordial para que a empresa possa fornecer os produtos procurados pelos clientes.

Planejamento financeiro

Muitas empresas precisam se adequar e comprar produtos, já que o período é de pandemia. Essa ação faz parte do planejamento financeiro, juntamente com o estoque.



Experiência do cliente

As promoções são o foco da *Black Friday*, por isso, a experiência e o atendimento devem focar em fidelizar o cliente de tal forma que ele retorne em uma compra futura.

Planejamento e logística

Em casos de *e-commerce*, ter parceiras de transportadoras é muito importante, pois, pode diminuir o prazo de entrega dos produtos. No caso de lojas físicas, existe a possibilidade de entregas e vendas pelo WhatsApp.



Vendas presenciais / lojas físicas

Costumamos ver uma propaganda grandiosa na *Black Friday* voltada mais para vendas on-line, para sites e para *e-commerces*. Porém, as lojas físicas podem usufruir, e muito, dessa data e alavancar as vendas. Veja como:



Capriche na vitrine

Invista na decoração da vitrine com os motivos ou temas da *Black Friday*. Vale colocar as famosas faixas pretas com os valores de descontos. Balões também são muito bem-vindos.

Redes sociais e sites

Mesmo em potencial física, os clientes em potência costumam dar uma pesquisada antes de comprar e, constantemente, procuram as redes sociais das lojas. Por isso, mantenha as páginas atualizadas e com bom *layout*, com link direcionador para canais de comunicação, como o WhatsApp. **Uma dica de ouro é sempre responder ao direct do Instagram.**



Uma boa exposição do produto

Expor o produto à direita é uma boa alternativa, pois, é o primeiro lado que o cliente observa ao entrar na loja.

Atendimento ao cliente

Mais uma vez, o atendimento ao cliente, principalmente no presencial, é importante. Atender bem, ser cordial e resolver o problema dele buscando produtos e soluções, certamente, será um diferencial para a sua loja.



Com essas dicas, sua loja física ou seu *e-commerce* vão surpreender na *Black Friday*, esteja preparado!

Gostou do conteúdo e quer aprender novas dicas?

Então, consulte o Sebrae mais próximo ou entre em contato no 0800 570 0800.