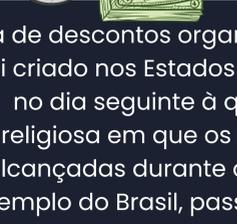


COMO VENDER MAIS:

# BLACK FRIDAY

Olá, convidamos você a conhecer algumas estratégias de vendas para o período da Black Friday. Antes, que tal conhecer e compreender o que essa data significa e como ela surgiu? Vamos lá?



## Como surgiu a Black Friday

Dia de descontos organizado pelo setor varejista, o black friday foi criado nos Estados Unidos, acontecendo tradicionalmente no dia seguinte à quinta-feira de Ação de Graças, data religiosa em que os americanos celebram as boas novas alcançadas durante o ano e, importado por outros países, a exemplo do Brasil, passou a ser realizado na última sexta-feira do mês de novembro.

A data é marcada e amplamente conhecida pelas imagens de pessoas brigando dentro das lojas pelos produtos com descontos e, no decorrer dos anos, a black friday foi crescendo, englobando empresas de todos os portes.

Muitos varejistas ainda se sentem intimidados em oferecer grandes descontos antes do período natalino, com medo de perder oportunidades. No entanto, um bom planejamento de ações e sobretudo de precificação, pode garantir aos empreendedores participar sem medo dessa data que vem crescendo ano a ano.

## Black Friday no Brasil

A Black Friday começou a acontecer no Brasil em 2010 e teve recorde de vendas no ano de 2018. Inicialmente, a data ficou conhecida no Brasil como **"Black Fraude"**, por que muitos lojistas não aplicavam descontos reais nos produtos. Entretanto, é possível encontrar até mais de 70% de desconto no valor dos produtos comparado ao restante do ano. Mas claro que, infelizmente, a "Black Fraude" ainda acontece no Brasil, e esse é um ponto importante dentro do que estamos discutindo, pois, se queremos alavancar nossas vendas, **precisamos ser justos e verdadeiros com nossos clientes**, a fim de passar credibilidade a quem for comprar.

## Estratégias de vendas para aplicar na Black Friday

Se você tem loja física, virtual ou as duas, conhecer algumas estratégias de vendas para esse período é muito importante para conseguir ter sucesso nas vendas. Sendo assim, confira, a seguir, algumas dicas para alavancar suas vendas. Essa época do ano também é uma ótima oportunidade para promover seu negócio e ter reconhecimento no mercado. Então, planeje tudo certinho, para que você tenha sucesso nas vendas não só na Black Friday, mas para conseguir clientes a longo prazo.

1

## Planejamento

O planejamento é sempre uma das primeiras coisas a se fazer quando falamos de vender. Para que você consiga alcançar suas metas, é necessário, antes de tudo, se organizar, para não frustrar seus clientes com imprevistos. Como a Black Friday é uma data em que muitos brasileiros aguardam o ano todo para sair às compras, é importante organizar seu estoque, colocar, no papel, quais produtos serão foco nas vendas e começar a organizar a divulgação da sua loja, seja ela virtual ou física.

## Produtos

2

Lembre-se de estudar quais são os produtos mais procurados nessa época, para adquiri-los e ter estoque o suficiente para agradar aos seus clientes. É interessante organizar uma pesquisa para compreender o que o seu público-alvo espera do seu negócio.

3

## Público-alvo

Saber qual o seu público-alvo também é um passo extremamente importante, visto que você deseja atrair mais clientes. Então, mantenha o foco nisso. Defina seu público-alvo, verifique os produtos que mais agradam a esse público e invista nisso.

## Concorrência

4

Faça uma pesquisa de mercado para verificar qual o melhor preço a atribuir aos seus produtos e quais os melhores descontos oferecer nesse momento. O melhor preço chamará mais atenção do público, que, nessa época, está em busca de preços baixos.

5

## Transparência

Lembra que mencionamos, um pouco mais acima, sobre a "Black Fraude"? Pois bem, ofereça preços reais aos seus clientes, descontos de verdade, para que seu negócio não fique malvisto no mercado, evitando perder clientes tanto na Black Friday quanto aqueles que seriam a longo prazo. Muitos deixam a ambição falar mais alto e tentam fraudar os descontos, mas não pensam nos clientes futuramente. Lembre-se de que a Black Friday acontece somente em novembro e seu negócio precisa se manter em pé durante todo o ano. Então, não vale a pena correr o risco.

## Divulgação

6

Se quer vender, é preciso divulgar. Nessa época do ano, muitas pessoas começam a pesquisar e estudar os preços com antecedência e optam pelo local que oferece o melhor preço. Então, divulgue suas promoções, utilize as redes sociais para alcançar um público maior. Certamente, isso fará a diferença no momento em que os clientes forem às compras.

## Formas de pagamento

7

Por fim, mas não menos importante, facilite as formas de pagamento. Hoje em dia, temos diversas formas de pagamento seguras. Quanto mais opções você tiver, mais chances de vender você terá. As formas de pagamento mais utilizadas no momento são: cartão de crédito/débito, pix, dinheiro e boleto bancário.

**Esperamos ter ajudado no seu planejamento. Desejamos ótimas vendas!**

FICOU COM ALGUMA DÚVIDA?  
ENTRE EM CONTATO COM O SEBRAE  
PELO 0800 570 0800.