

Black Friday

COMO SE PREPARAR PARA VENDER EM 2021



Sumário

Playbook: O que é e como ele pode ajudar o seu time de vendas	3
Quando será a Black Friday 2021?	4
Frete grátis	5
Tendências para vender na Black Friday 2021	5
Pix	6
Cashback	7
Cupom de descontos	8
Como escolher o que vender na Black Friday 2021?	8
Produtos campeões de vendas	9
Mercadorias diferentes	9
Estratégias para vender na Black Friday 2021	10
Divulgação eficiente	11
Dicas essenciais para vender na Black Friday 2021	11
Customização do tema	12
Não faça propagandas enganosas	12
Ofereça promoções antecipadas	13
Abasteça o estoque da loja	14
Escolha os canais de venda	14
Ofereça diversas formas de pagamento	15
Prepare a sua equipe de atendimento	15
Tenha atenção com o pós-venda	15
Cuidado com o frete	16



Playbook: O que é e como ele pode ajudar o seu time de vendas

Todas as empresas do setor de comércio devem estar preparadas para vender na Black Friday 2021. Afinal, uma data como essa pode proporcionar bons frutos para os gestores que atuam dentro desse nicho de mercado. E não é por acaso, a Black Friday vem sendo considerada o maior evento do ano para os e-commerces nacionais.

Por esse motivo, os empreendedores de estabelecimentos de diversos portes já começam a esboçar as suas estratégias de planejamento para vender na Black Friday 2021. Entretanto, é comum que surjam diversos questionamentos a respeito dessa questão. Entre as dúvidas mais comuns estão: a minha empresa tem preparo para vender na Black Friday?

É possível faturar oferecendo descontos elevados? Se essas forem as suas dúvidas, mantenha a calma. Essas perguntas são muito comuns e as respostas são bem simples. É justamente para esclarecer questões como essas que preparamos esse e-book repleto de informações relevantes para o seu empreendimento. Então, acompanhe a leitura e descubra muitas possibilidades que poderão ampliar o lucro dos seus negócios.



Quando será a Black Friday 2021?

Em 2021, a Black Friday está marcada para o dia 26 de novembro. Dessa forma, os empresários ainda têm um tempo para esboçar as suas metas de venda. O objetivo é bater as expectativas, certo? Então, não deixe para a amanhã o planejamento que pode ser iniciado hoje.

Analise o estoque da sua empresa e faça cálculos com base nos descontos que serão oferecidos. Mas não deixe de lado a possibilidade de obter os lucros tão necessários para garantir a vida saudável do seu empreendimento. O que a sua empresa pode esperar da Black Friday 2021?

As expectativas para vender na Black Friday 2021 são muito boas para o setor de comércio, ainda mais se levarmos em consideração o aumento significativo da quantidade de e-commerce espalhados pelo Brasil, sem falar no crescente número de vendas que vêm sendo realizadas frequentemente pela internet.

Já não é mais novidade que o surto de Coronavírus impulsionou a transformação em vários setores da sociedade. Muitas empresas tiveram que se digitalizar para eliminar o risco de fechar as portas definitivamente. A realidade não é diferente no setor do comércio.

Sendo assim, muitos empresários passaram a disponibilizar os seus produtos de forma online. Além disso, novos empreendedores perceberam no e-commerce a possibilidade de mudar de vida. Outro aspecto que colaborou para essa transformação social consiste na mudança de comportamento dos consumidores. Sob essa ótica, essa alteração foi estimulada pelas medidas de restrição estabelecidas pelo Governo Federal no intuito de conter o avanço da Covid-19.

Dessa forma, os longos períodos de isolamento foram cruciais para motivar muitas pessoas a realizarem suas primeiras compras online. E pelo que tudo indica, esse movimento não tem volta. Estamos diante de um novo modelo social que se movimenta em direção crescente. Esse é um dos motivos que vem animando muitos empresários a vender na Black Friday 2021. No entanto, é provável que o cenário se mostre ainda mais competitivo se comparado ao mundo antes do surto do Coronavírus.

Por essa razão, é recomendado estudar algumas estratégias eficientes com base na utilização de atrativos capazes de destacar a sua marca perante as outras. É preciso ter em mente que os consumidores vêm se tornando cada vez mais ativos e exigentes, por isso é importante oferecer informações objetivas e preços atraentes.

Também é aconselhado se atentar as tendências de mercado e conhecer os procedimentos que apresentam o potencial de elevar os números de vendas da sua empresa.

Construção de um planejamento sólido nas etapas de pré e pós-vendas.



Tendências para vender na Black Friday 2021

Confira algumas das principais tendências que ajudarão a sua empresa a vender na Black Friday 2021:

Frete grátis

Com certeza, o frete grátis é outra tendência que ajudará muito a sua empresa a vender na Black Friday 2021. Essa cortesia incentiva significativamente as vendas dos estabelecimentos comerciais durante o período de promoções.

Os pequenos empreendedores que pensam que essa estratégia só pode ser utilizada pelas empresas gigantes de mercado estão muito enganados. Na realidade, o frete grátis é um recurso muito simples de ser colocado em prática e proporciona grandes benefícios para diversas empresas, até mesmo para os microempreendedores.

Mas como posso oferecer frete grátis para vender na Black Friday 2021? Uma dica consiste em analisar o ticket médio da sua empresa. Dessa forma, tenha em mente o habitual valor que os consumidores costumam gastar com os seus produtos.

Com base nessa quantia você poderá oferecer frete grátis estipulando um valor mínimo de compras efetuadas no carrinho da sua loja.

Para não prejudicar a margem de lucro, ofereça a gratuidade do frete exclusivamente para regiões próximas ao seu estabelecimento comercial.



Pix

O Pix é uma vantagem que, certamente, ajudará a sua marca a vender na Black Friday 2021. Ele consiste em uma modalidade transferência bancária ou pagamento instantâneo. Desse modo, o Pix funciona 24 horas por dia, incluindo os feriados e finais de semana.

De fato, você já deve ter feito uso desse recurso para agilizar os pagamentos ou depósitos pertinentes as rotinas do seu dia a dia, certo? Então, o que você acha de utilizá-lo como uma das possíveis formas de pagamento no seu empreendimento?

Para te ajudar a elaborar um pensamento sobre essa funcionalidade, separamos alguns motivos que podem estimular a sua empresa a adotar o Pix como uma boa estratégia para vender na Black Friday 2021. Confira!

Evita o abandono do carrinho:

Provavelmente, você já deve saber que o abandono do carrinho é um dos principais problemas enfrentados pelos e-commerces. O Pix ajuda a combater esse transtorno, tendo em vista que o pagamento é instantâneo e, dessa forma, evita que o consumidor reavalie a compra, como ocorre com os boletos, por exemplo.

Taxas menores para as vendas na internet:

O Pix não cobra taxas para pessoa física, auxiliando diretamente os empreendedores que vendem os seus produtos pelas redes sociais e que ainda utilizam uma conta bancária por meio do CPF. Já os empresários que têm uma loja física ou virtual montada e utilizam uma conta de pessoa jurídica, poderão contar com taxas bem reduzidas se comparadas a outros recursos de pagamentos e transferências bancárias.

Produto entregue com mais rapidez:

Devido à possibilidade de pagar instantaneamente, o processo de aprovação de pagamento é mais rápido e, conseqüentemente, a separação e envio do produto também.

Maior acessibilidade:

Diversas pessoas não utilizam cartão de crédito devido à dificuldade de arcar com as mensalidades. Por esse motivo, o Pix pode se tornar uma vantagem competitiva para a sua empresa. Essa ferramenta de pagamento permite que a compensação seja realizada diretamente na conta bancária, aumentando as chances da sua marca vender para novos clientes.



Cashback

O cashback é um recurso que vem sendo procurado por diversos clientes, apresentando um grande potencial para as empresas que almejam vender na Black Friday 2021. A expressão cashback tem origem inglesa e significa "dinheiro de volta".

Desse modo, o cliente efetua uma compra em determinada empresa, que por sua vez se responsabiliza em devolver parte do valor recebido para ser usado na mesma loja ou em estabelecimentos parceiros. Com base nisso, quando o recurso é destinado a novas compras no mesmo empreendimento, a atividade pode ser compreendida como uma estratégia de marketing eficiente.

Afinal, a oferta de cashback apresenta a capacidade de fidelizar os clientes e atrair novos consumidores. A boa notícia é que esse bônus não é de uso exclusivo dos grandes empresários. Muito pelo contrário: as microempresas vêm colhendo bons frutos por meio do cashback. No entanto, para utilizá-lo é recomendado que os gestores se atentem a algumas questões essenciais. São elas:

É recomendado estipular um prazo de validade para o cashback. Na verdade, essa é uma estratégia para estimular o consumidor a retornar na sua loja para efetuar uma nova compra.



O valor que retorna para o cliente deve ser estudado levando em consideração a margem de lucro do seu estabelecimento comercial. Lembre-se que o retorno deve ser satisfatório para as duas partes, não apenas para o consumidor;

Para fornecer o bônus aos clientes, a sua loja, obrigatoriamente, terá que utilizar uma plataforma de pagamento que trabalhe com base no cashback.

Cupom de descontos

O tradicional cupom de desconto é mais um recurso que poderá ajudar a sua empresa a vender na Black Friday 2021. No entanto, não é recomendado fornecer descontos em todos os produtos da sua loja. Se essa estratégia for utilizada de forma descontrolada, poderá comprometer os lucros esperados.

O ideal é realizar um planejamento de desconto com o foco direcionado a determinada mercadoria ou categoria de produtos. É aconselhável fornecer o cupom de descontos unicamente em itens que apresentam um valor acima do ticket médio da sua empresa.



Como escolher o que vender na Black Friday 2021?

De fato, escolher os melhores produtos para vender na Black Friday 2021 não é uma tarefa fácil. Certamente, essa atividade requer um estudo detalhado sobre comportamento e os hábitos de compra apresentados pelo público da sua empresa.

Com base nisso, uma das melhores formas de escolher os produtos que devem receber os descontos consiste em descobrir as mercadorias mais vendidas na sua loja durante o ano, bem como compará-las as informações dos pedidos recebidos na Black Friday do ano anterior.

Após obter esses dados será mais fácil identificar os produtos que merecem receber um desconto, basta incrementar um pouco de criatividade no momento de elaborar as estratégias de marketing. Assim, algumas possibilidades podem ser estudadas no momento de escolher os produtos para vender na Black Friday 2021. Veja!



Produtos campeões de vendas

Ofereça desconto nos artigos mais procurados na sua loja. Como eles são populares, apresentam um grande potencial de vendas. Existem pessoas que aguardam o ano inteiro para efetuar uma compra e, provavelmente, visitarão a sua loja durante Black Friday. Essa pode ser uma grande possibilidade de vender na Black Friday 2021 e, na certa, a sua concorrência não perderá essa chance.

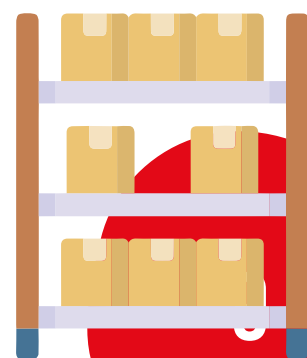


Mercadorias diferentes

Se a sua loja tem produtos diferentes e chamativos, é interessante esquematizar um plano de vendas para eles durante a Black Friday. Tenha em mente que a oferta de um bom produto fortalece a credibilidade da marca e estimula os consumidores a efetuarem futuras compras no empreendimento devido ao processo de satisfação.



Ofereça descontos para os produtos que não saem do seu estoque. Nenhum empresário gosta de manter mercadorias paradas na loja, correto? Então, se esse for o seu caso, estude a possibilidade de vender na Black Friday 2021 esses itens por preços atraentes. Esses descontos podem estimular os clientes a realizarem outras compras. Dessa forma, o carrinho da loja poderá encher com outras mercadorias que, não necessariamente, apresentem um desconto.



Estratégias para vender na Black Friday 2021

2021

Para a sua empresa conseguir vender na Black Friday 2021 é recomendado realizar um estudo aprofundado com o objetivo de compreender as reais necessidades apresentadas pelos consumidores dos produtos oferecidos. Uma dica consiste em realizar pesquisas de enquete por meio do e-mail e das redes sociais. Além disso, analise se existe algum produto que indica uma forte tendência de vendas na sua segmentação de mercado. Após obter essas informações, construa planos de venda eficientes e aguarde o retorno que, provavelmente, será positivo.



Dicas essenciais para vender na Black Friday 2021

Para conseguir vender na Black Friday 2021, é importante elaborar um planejamento eficiente, estudando minuciosamente todas as etapas desse processo. É aconselhado iniciar esse planejamento cerca de três meses antes da Black Friday. Com base nisso, algumas dicas podem ajudar na busca pelo sucesso das suas vendas. Veja:

Divulgação eficiente

Obviamente, a sua empresa não conseguirá vender na Black Friday 2021 se os consumidores não tiverem o conhecimento sobre os produtos oferecidos. Por isso, é imprescindível trabalhar com base em ações de marketing digital e, possivelmente, outras formas de divulgação. Esse processo tornará os seus produtos conhecidos pelo público que terá interesse em comprá-lo.

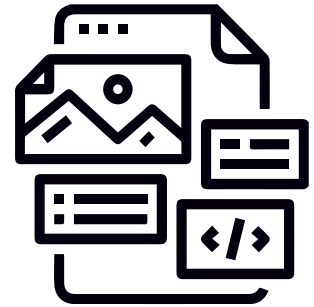
Primeiramente, será necessário levantar um valor para ser investido nas campanhas de divulgação. Em segundo, a sua marca terá que escolher as ferramentas que serão utilizadas no processo de promoção para vender na Black Friday 2021. Lembre-se que vender para os seus clientes pode ser mais simples do que vender para novos consumidores.

Por isso, analise a base de contatos da sua empresa e planeje uma estratégia de remarketing. Envie e-mails de marketing e mensagens no WhatsApp divulgando as promoções de Black Friday da loja. Uma dica consiste em elaborar um cronograma de postagens sobre a Black Friday com pelo menos um mês de antecedência.



Customização do tema

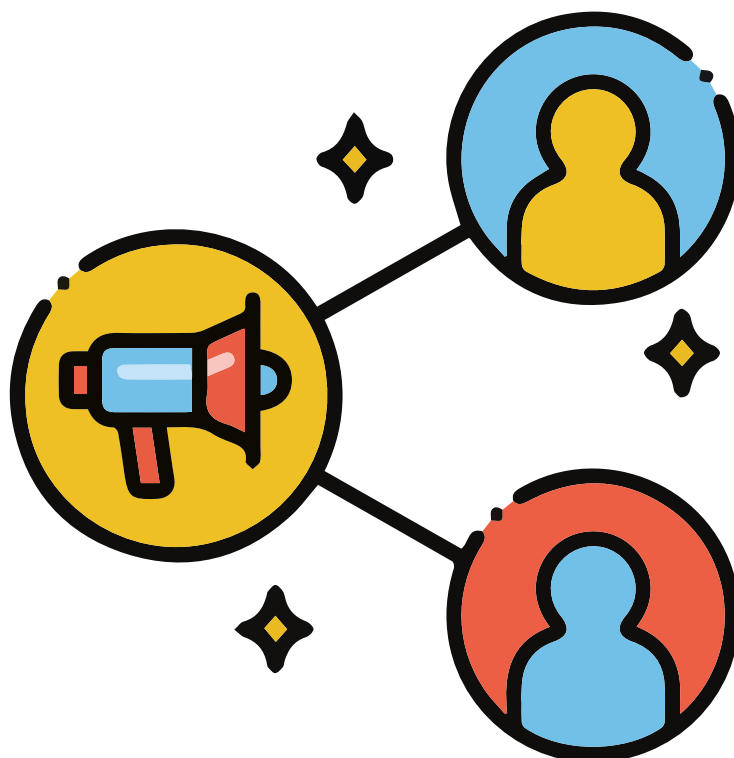
Os atrativos visuais causam um grande impacto no público. Por esse motivo é recomendado trabalhar a customização do tema no site e nas redes sociais da sua empresa. Geralmente, a Black Friday estimula a utilização de elementos na coloração preta. Então, personalize o material de divulgação da sua loja virtual com a temática da Black Friday. Certamente, os seus clientes identificarão a existência das ofertas no momento em que baterem os olhos no conteúdo divulgado.



Não faça propagandas enganosas

Alguns lojistas aumentam propositalmente os preços dos produtos algumas semanas antes da Black Friday, para reduzir novamente no dia do evento. Não pratique ações como essa. Elas tendem a destruir a credibilidade das lojas e ao invés de aumentar o número de vendas, acarreta do declínio das atividades.

Atualmente, o consumidor está mais antenado e dificilmente cairá em falsas promoções. Por isso, efetue ações com base nos conceitos de honestidade e transparência. Dessa forma, não será apenas o consumidor que sairá ganhando: a sua empresa conquistará credibilidade e sucesso no mercado.



Ofereça promoções antecipadas

É indicado trabalhar com promoções de uma Black Friday antecipada. Essa prática ajuda a despertar o interesse dos consumidores, que vai aumentando na medida em que a data se aproxima.

Por esse motivo é indicado realizar algumas ações de promoção desde o início do mês de novembro. Além de ampliar a possibilidade de vender na Black Friday 2021, essa ação ajudará a trabalhar o processo de divulgação da sua marca no mercado. Desse modo, o volume de pedidos poderá aumentar, garantindo a lucratividade em um período maior de tempo.

Conheça algumas datas nas quais a sua empresa poderá trabalhar as promoções de forma antecipada ou estendida:

Black Friday: essa data enfatiza os descontos promocionais que ocorrem com exclusividade na sexta-feira;

Black November: consiste na oferta de promoções durante todo o mês de novembro;

Cyber Monday: trata-se de uma segunda-feira exclusiva de promoções para as mercadorias eletrônicas, de tecnologia e de games. Em 2021, a Cyber Monday está marcada para o dia 29 de novembro.

Black Week: diz respeito à prática da campanha durante toda a semana do evento;

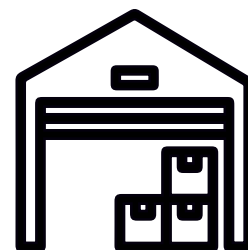
Black Weekend: as ofertas promocionais das lojas são estendidas durante o fim de semana;



Abasteça o estoque da loja

De que adiantaria investir tempo e verba no processo de divulgação das campanhas se a sua loja não apresentar um estoque capaz de suprir essa demanda?

Por esse motivo, é fundamental controlar a quantidade de produtos. Analise a possibilidade de reforçar o estoque antes de realizar as campanhas promocionais. No entanto, foque nos produtos que mais vendem. Eles terão maior capacidade para garantir o sucesso do seu empreendimento.



Escolha os canais de venda

Uma etapa fundamental para vender na Black Friday 2021 consiste em escolher os canais de venda mais eficientes para a realização das suas campanhas. Analise a situação com cautela e descubra os canais mais frequentados pelos consumidores da sua linha de produtos.

Se a sua empresa possuir uma loja física, faça a divulgação nesse espaço. Produza materiais como flyers e revistas. Experimente também colocar um banner de divulgação na entrada da loja. Com certeza, essa peça gráfica chamará a atenção de grande parte das pessoas que estiverem passando no local.

Entretanto, não se restrinja ao ambiente físico. As redes sociais também apresentam um grande potencial de vendas. Se a sua loja não conta com um espaço físico, será necessário colocar todos os esforços no ambiente virtual.

Sendo assim, procure descobrir os espaços mais frequentados pelo seu público: redes sociais? Ok! Mas quais? Facebook? Instagram? YouTube? Outra? Se faça essas perguntas e se aprofunde na busca pela resposta. Com certeza, a descoberta fará toda a diferença na hora de analisar os resultados das suas campanhas.

É importante ter em mente que a definição dos canais de divulgação e promoção é uma das etapas mais importantes para garantir o sucesso das campanhas que serão realizadas pela sua marca.



Ofereça diversas formas de pagamento

Muitas pessoas têm receio de colocar os dados bancários e pessoais na internet ou dependem de uma condição de pagamento facilitada.

Dessa forma, quanto maior for a quantidade de formas de pagamento oferecidas pela sua loja, maior também serão as chances de vender na Black Friday 2021.

Assim, além de oferecer o Pix, disponibilize a possibilidade de pagamento em cartão e boleto bancário, entre outros recursos que ajudarão a garantir o sucesso da sua empreitada.



Prepare a sua equipe de atendimento

É fundamental preparar a equipe que vai trabalhar durante as promoções da Black Friday 2021.

Além disso, analise a possibilidade de aumentar o número de profissionais no intuito de suprir a demanda estimulada pelas promoções. Esse cuidado pode proporcionar para sua marca uma grande vantagem competitiva em relação à concorrência.



Tenha atenção com o pós-venda

É preciso considerar que a relação entre a loja e o cliente não termina no processo de venda de determinada mercadoria. Assim, a famosa jornada do cliente também inclui a etapa das expectativas geradas pela compra do produto.

Essas expectativas não funcionam com base apenas na mercadoria em questão, mas também na sua loja, pois o cliente poderá avaliar a forma como foi atendido, entre outras questões que poderão impactar a sua marca de forma positiva ou negativa.

Dessa forma, esse é o momento no qual a sua empresa poderá utilizar estraté-

gias no intuito de fidelizar esse consumidor e, com base nisso, ampliar o seu número de clientes. No entanto, se a experiência for negativa, o movimento contrário também poderá acontecer.

Pior ainda: além de perder o cliente, as possíveis propagandas negativas feitas por ele poderão afetar diretamente a reputação da sua marca, principalmente se levarmos em consideração que a internet se tornou um espaço de trocas de informações e um comentário negativo pode ganhar adeptos e se propagar em grande velocidade. Nenhum gestor quer passar por isso, certo?

Então, procure estabelecer uma comunicação eficiente com o seu cliente. Mostre que a sua marca está disposta a transmitir todas as informações e solucionar os possíveis problemas que possam acontecer. Faça o consumidor ter uma experiência positiva e dialogue sempre em um tom amistoso.

Dessa forma, as expectativas serão positivas e a sua marca obterá uma boa reputação e posição no mercado.

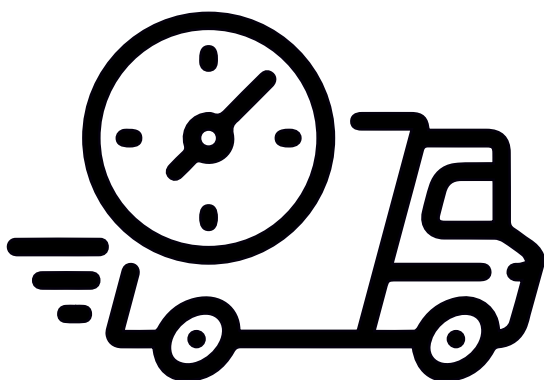


Cuidado com o frete

O frete é um recurso muito importante para ajudar a sua empresa a vender no Black Friday 2021. Por isso, é fundamental oferecer um prazo de entrega reduzido. Algumas pessoas não estão dispostas a esperar um longo período de tempo para possuir o produto em mãos e acabam comprando com a concorrência.

O custo do frete também deve ser analisado. Os valores muito elevados tendem a estimular o abandono dos carrinhos. Além disso, é recomendado oferecer boas condições de envio. Dessa forma, os clientes entenderão que o produto chegará em perfeito estado de conservação.

Agora que você já conhece as melhores estratégias para vender na Black Friday 2021, o que acha de utilizá-las no seu negócio? Com certeza a sua empresa conseguirá obter ótimos resultados nas campanhas de divulgação e promoção dos produtos. Não perca tempo!



Black Friday



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



SebraeBahia