

## DICAS PARA ALAVANCAR OS SEUS NEGÓCIOS NA BLACK FRIDAY

### 1. CRIE LISTAS DE REMARKETING E AMPLIE O ALCANCE DAS ATUAIS

A LISTA DE REMARKETING É AQUELA LISTA DE PESSOAS QUE ACESSARAM SEU SITE PARA SEREM IMPACTADAS POSTERIORMENTE, VIA FACEBOOK OU GOOGLE ADWORDS. O PRIMEIRO PASSO É ATUALIZAR TODAS AS PEÇAS GRÁFICAS (BANNERS) PARA O TOM DA BLACK FRIDAY E TRAZER ESSES CLIENTES DE VOLTA. LEMBRE-SE: ELES JÁ ACESSARAM SEU SITE ANTES, ENTÃO TEM MAIOR POTENCIAL PARA CONVERTER.

ALÉM DISSO, AUMENTE O TAMANHO PADRÃO DA LISTA DE 30 PARA 60 OU ATÉ 90 DIAS!

### 2. CRIE UMA PRÉ-BLACK FRIDAY

NÃO ESPERE A SEXTA-FEIRA PARA INICIAR AS PROMOÇÕES. APROVEITE A EXPECTATIVA DOS CLIENTES E JÁ INICIE AS PROMOÇÕES E DESCONTOS COM PELO MENOS 1 SEMANA DE ANTECEDÊNCIA. AUMENTE A CREDIBILIDADE CRIANDO LANDING PAGES E DEIXANDO BEM CLARO QUE AQUELES PRODUTOS NÃO TERÃO NOVAS PROMOÇÕES DURANTE A BLACK FRIDAY. ALÉM DE MOVIMENTAR AS VENDAS, VOCÊ ESTARÁ GERANDO UM BUZZ COM SEUS CLIENTES QUE PODE MOVIMENTAR AINDA MAIS A BLACK FRIDAY.



bramilsupermercados  
bramil.com.br

### 3. INTEGRE A BLACK FRIDAY COM A CYBER MONDAY ATRAVÉS DO CASHBACK!

A PRIMEIRA SEGUNDA-FEIRA DEPOIS DA BLACK FRIDAY É A FAMOSA CYBER MONDAY, ONDE AS LOJAS VIRTUAIS APRESENTAM NOVOS DESCONTOS, NA MAIOR PARTE DAS VEZES FOCADOS EM ELETRÔNICOS. INTEGRE AS DUAS AÇÕES CRIANDO UMA PROMOÇÃO DE “CASHBACK”, ONDE AS COMPRAS REALIZADAS DURANTE A BLACK FRIDAY VIRARÃO CUPONS DE DESCONTO PARA A CYBER MONDAY! VOCÊ PODE OFERECER R\$ 20 DE CASHBACK PARA COMPRAS ACIMA DE R\$ 100, POR EXEMPLO.

### 4. MOVIMENTE SUAS REDES SOCIAIS

DIRECIONE SEU PÚBLICO PARA OS PRINCIPAIS CANAIS (TWITTER E FACEBOOK) E DIVULGUE PROMOÇÕES FREQUENTES, SORTEIOS E CUPONS DE DESCONTO DE USO ÚNICO (30% DE DESCONTO EM QUALQUER COMPRA, POR EXEMPLO). POSICIONE A PROMOÇÃO PARA ESSAS REDES SOCIAIS E, ALÉM DE ENGAJAR MELHOR O SEU PÚBLICO, VOCÊ AUMENTARÁ O NÚMERO DE SEGUIDORES E PODERÁ TRABALHAR ESSES NOVOS POTENCIAIS CLIENTES NO FUTURO!



**Sipag. A solução do cooperativismo financeiro para o brasileiro vender, lucrar e crescer mais.**

**Sipag. Do cooperativismo para o seu negócio.**

Saiba mais: [acesse sipag.com.br](http://sipag.com.br) | Agência em Barra Mansa:  
(24) 3323 2004 - (24) 3323 0412 - (24) 3323 1575.

Quilombo (0800) 040 4001 - Atendimento seg. a sex. - das 9h às 18h  
Cabelezeiros, Auditório ou de fora (0800) 040 0400

**sipag**  **SICOOB**  
*Faça parte.*

## 5. CRIE UM MANUAL DOS PRESENTES

**CRIE UMA PÁGINA COM PROMOÇÕES ESPECIAIS PARA QUEM BUSCA COMPRAR PRESENTES (LEMBRE-SE, ESTAMOS PERTINHO DO NATAL TAMBÉM!). CRIE CATEGORIAS COMO “PARA ELE”, “PARA ELA”, “ABAIXO DE R\$ 20”, ETC.**

## 6. INCLUA UM CONTADOR REGRESSIVO PARA CRIAR SENSO DE URGÊNCIA

**CRIE PROMOÇÕES RÁPIDAS DURANTE A BLACK FRIDAY, QUE DURARÃO APENAS ALGUMAS HORAS E APRESENTE UM CONTADOR REGRESSIVO PARA MOTIVAR SEU CLIENTE A COMPRAR O PRODUTO O QUANTO ANTES. COM O TEMPO PRESTES A ACABAR, VOCÊ MOTIVARÁ POTENCIAIS CLIENTES INDECISOS A DAREM O PASSO FINAL EM DIREÇÃO À COMPRA.**

**MAS NÃO LIMITE ESSA ESTRATÉGIA AOS PRODUTOS. UTILIZE UMA LANDING PAGE COM CONTADOR REGRESSIVO ALGUMAS DIAS ANTES DA BLACK FRIDAY PARA COMEÇAR A CRIAR UMA BASE DE LEADS (ATRAVÉS DE UM FORMULÁRIO POR EXEMPLO) QUE PODERÁ SER TRABALHADA DURANTE A BLACK FRIDAY. PERMITA AO CLIENTE CADASTRAR SEU E-MAIL E AS 3 CATEGORIAS DE PRODUTOS QUE MAIS TEM INTERESSE E ASSEGURE QUE ELE RECEBERÁ AS MELHORES PROMOÇÕES PARA AQUELAS CATEGORIAS.**

