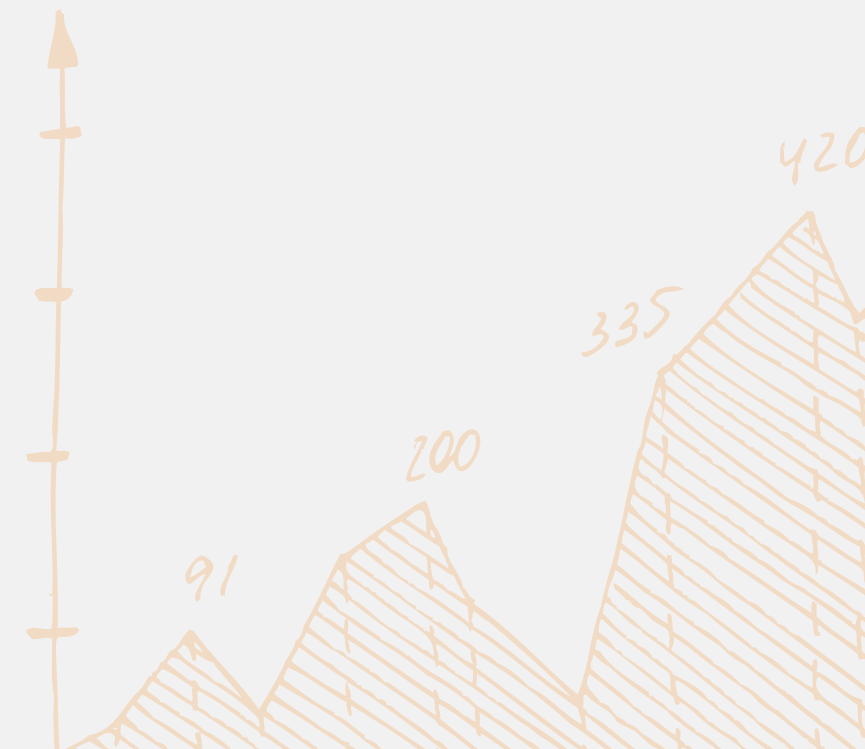


BLACK FRIDAY 2024



1. **Aulão** Black Friday
2. **Checklist** de Implementação
3. **Reunião** Individual

A Black

Black Friday

Black Week

Black November

*Black Vip**

A meta da black tem que ser batida antes da black friday

Resumo 2023.

Número e conclusões de 2023

Resultados consolidados.

Números da Black Friday 2023

Segundo o levantamento da Neotrust e ClearSale, o faturamento da Black Friday 2023 no e-commerce ficou em R\$ 5,23 bilhões, representando uma queda de 15,1% em comparação com o ano anterior.

Em relação ao número de pedidos, a queda foi ainda maior, representando 17,6%, com 8,21 milhões de pedidos.

Apesar disso, o ticket médio subiu 1,7% em comparação com 2022. Assim, o valor médio dos pedidos ficou em R\$ 636,66.

5.23Bi - faturamento 2023
-15% - com relação a 2022
+1,7% - ticket-médio
R\$636,66 - ticket médio

Em 2022, essa queda esteve muito atrelada à antecipação das compras, com um mês de novembro aquecido como um todo, demonstrando o sucesso da Black Friday antecipada. No entanto, segundo outro estudo da Neotrust, os primeiros 15 dias do mês também tiveram uma retração das vendas de 6,7% em comparação com o ano passado.

Cyber Monday 2023

A [Cyber Monday](#) seguiu o mesmo padrão de resultados da Black Friday. Houve uma queda de 14,6% no faturamento, com um acumulado de R\$ 736,9 milhões. Já a redução do número de pedidos foi bem maior (24,9%), e o ticket médio da ocasião também subiu, assim como o da Black Friday, ficando em R\$ 561,40 – crescimento de 13,7% em relação ao ano anterior.

736Mi - faturamento 2023
-14,6% - com relação a 2022
+24,9% - ticket-médio
R\$561,40 - ticket médio

Número e conclusões de 2023

Resultados consolidados.

Pontos de destaque na Black Friday 2023

Frete

Outro ponto de destaque para a Black Friday 2023 foi a questão do frete. Apenas 56,5% dos e-commerces ofereceram o frete grátis este ano, uma queda de 9,5% em relação a 2022, sendo que esse é um dos principais atrativos buscados pelos consumidores na data.

Promoções

Pode parecer óbvio afirmar isso, mas o preço importa. Este ano houve uma retração de 3,3% nas compras de itens que não estavam com descontos, segundo o levantamento da Neotrust. Enquanto isso, os itens com 20% ou mais de desconto tiveram crescimento de 4,1%.

Contexto econômico e ambiental

O endividamento do país caiu de 78% em janeiro para 77,3% em agosto, segundo levantamento da Confederação Nacional do Comércio (CNC).

Apesar de o Brasil estar se recuperando mês a mês de um cenário econômico marcado por alta de juros e endividamento, a recuperação não foi tão expressiva quanto a esperada para as famílias aproveitarem as promoções de Black Friday.

Perspectivas para 2024.

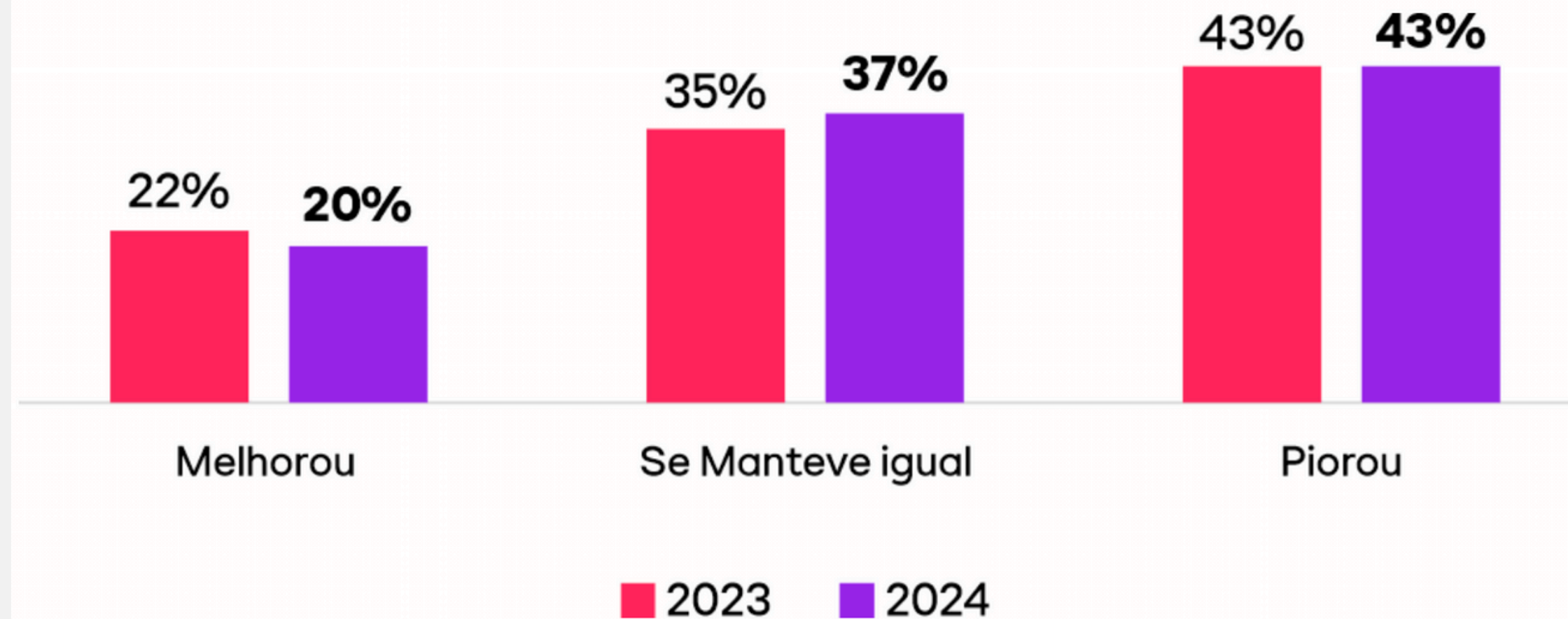
Perspectiva de compra.

Segundo a pesquisa da Wake, 66% dos consumidores pretendem adquirir algum produto na Black Friday e 23% ainda não se decidiram. Destes, 55% estão mais focados em comprar itens que supram sua necessidade (55%) do que itens de desejo (45,9%), aqueles que geralmente ficam esperando no carrinho ou nos favoritos por uma oferta atraente. Dentre os produtos preferidos, a categoria de eletrônicos e informática ocupa a primeira posição (26,2%), seguido de eletrodomésticos e eletroportáteis (23,4%), e moda e acessórios (20,4%).

A Black Friday 2024 traz uma tendência de preferência pelos canais de compra online. A maioria dos consumidores brasileiros está optando por e-commerce (58,2%), [marketplaces](#) (47,8%) e aplicativos de compra (44,3%) como os principais meios para aproveitar as [promoções](#). Isso reflete uma mudança no comportamento de consumo, onde a conveniência, variedade de produtos e a possibilidade de comparar preços em tempo real tornam os canais digitais mais atraentes. No entanto, as lojas físicas continuam relevantes, sendo a escolha de quase 30% dos consumidores. Para muitos, a experiência de ver e tocar os produtos, além da possibilidade de negociar condições especiais, ainda são fatores importantes. Essa diversidade de canais reforça a importância de uma estratégia de vendas [omnichannel](#), onde as marcas precisam estar presentes tanto no digital quanto no físico para atender a diferentes perfis de consumidores.

Análise **Sócio-econômica**.**SITUAÇÃO FINANCEIRA**

Nos últimos meses, sua situação financeira...



Pretenção de compra.

BLACK FRIDAY 2024

39%

Estão se planejando e **PRETENDEM COMPRAR NA DATA.**

56% dos respondentes da classe AB pretendem comprar na Black Friday, é o maior índice entre as classes.

40%

não souberam dizer

21%

não pretendem comprar

Mesmo assim, esses dois públicos estariam dispostos a realizar uma **compra não planejada.**

Dentre esse público,

91% faria uma compra não planejada.

Dentre esse público,

58% faria uma compra não planejada.

Motivos de realizar uma compra não planejada.

Descontos mais altos e percepção de "vantagem" como Frete Grátis e Entrega Rápida podem ser caminhos que ajudam no convencimento do consumidor.

O que te levaria a fazer uma **COMPRA NÃO PLANEJADA** na Black Friday deste ano?

Fonte: Pesquisa proprietária Globo | PiniOn | Panorama do Consumo 2º Semestre 2024 - Sales Excellence Insights Globo - Jun/24 | Amostra: 3.000



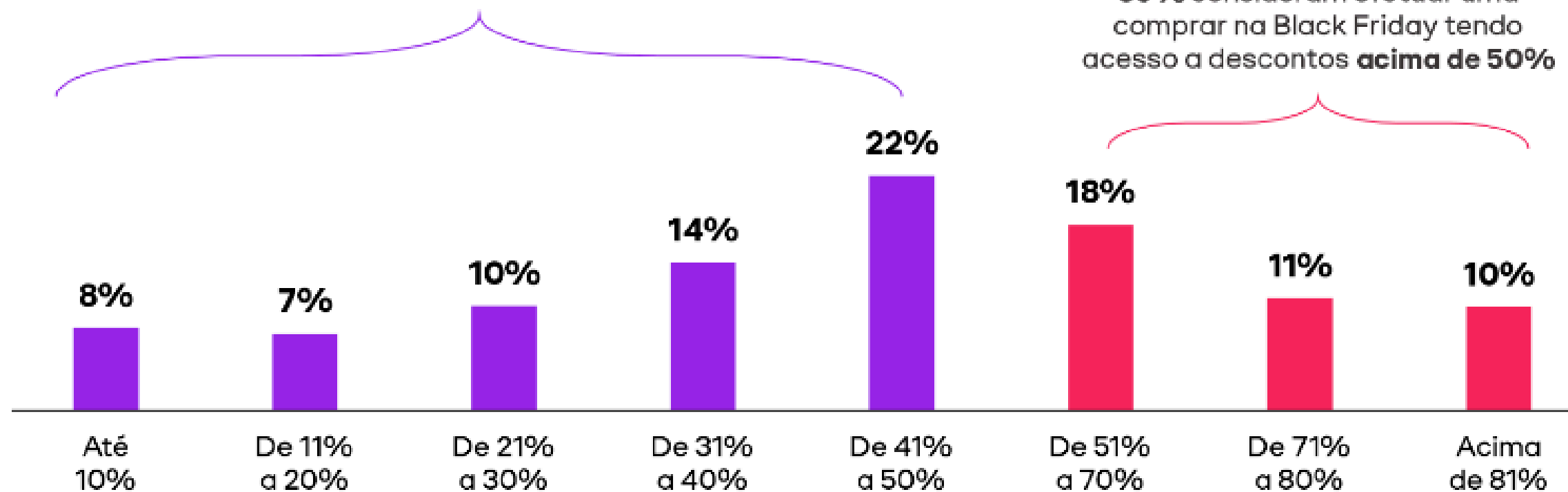
Descontos que o público leva em **consideração**.

Desconto satisfatório

A partir de qual faixa de desconto você já consideraria realizar uma compra na Black Friday?

Cerca de **2/3** do público fica satisfeito com descontos de **até 50%**

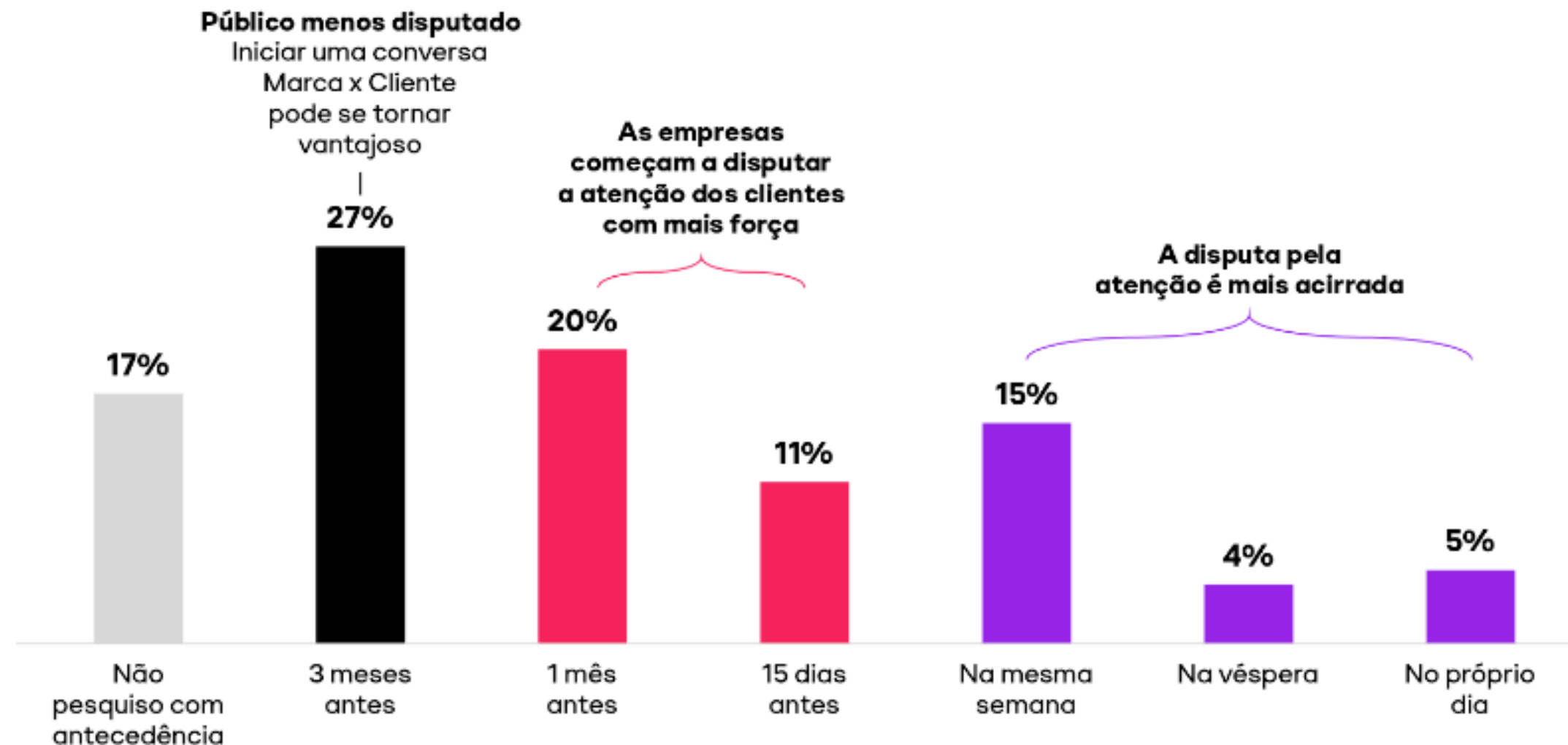
39% consideram efetuar uma compra na Black Friday tendo acesso a descontos **acima de 50%**



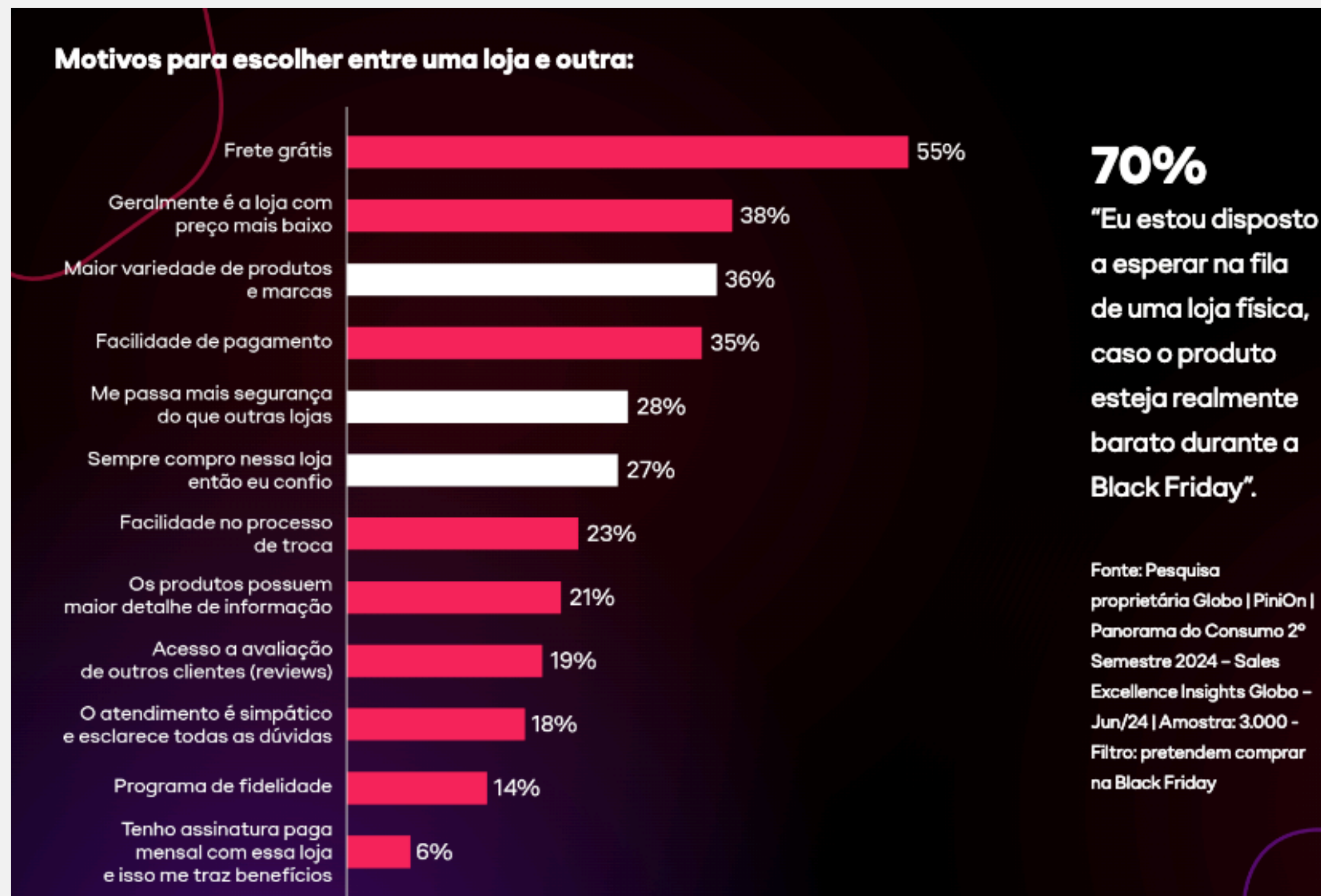
Oportunidade de conquistar aqueles que estão na dúvida

Pesquisas e antecipação das compras.

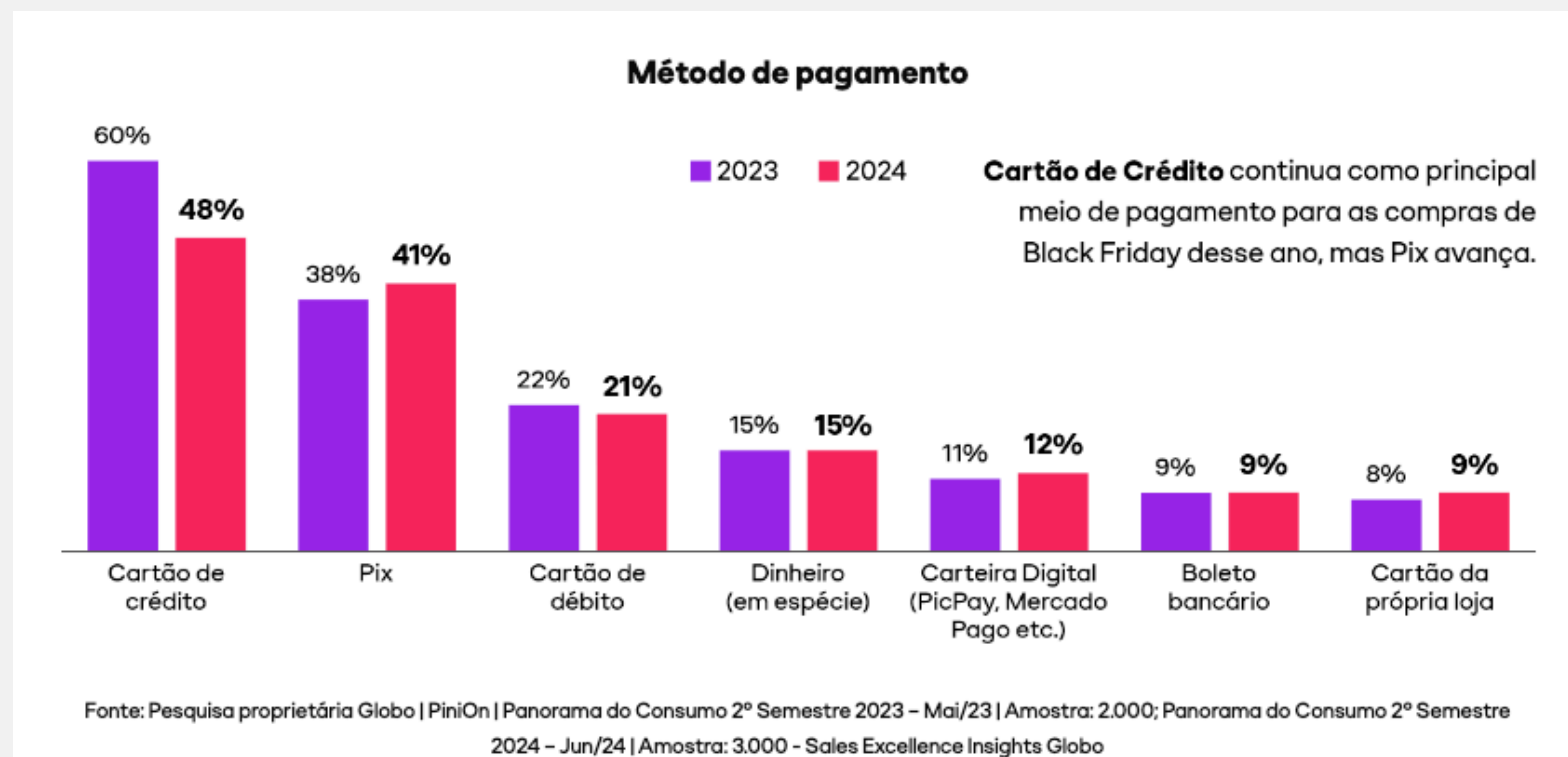
Quase 50% do público começa a pesquisar com 1 mês ou mais de antecedência



Motivos que os clientes escolhem uma loja.



Principais meios de pagamentos.

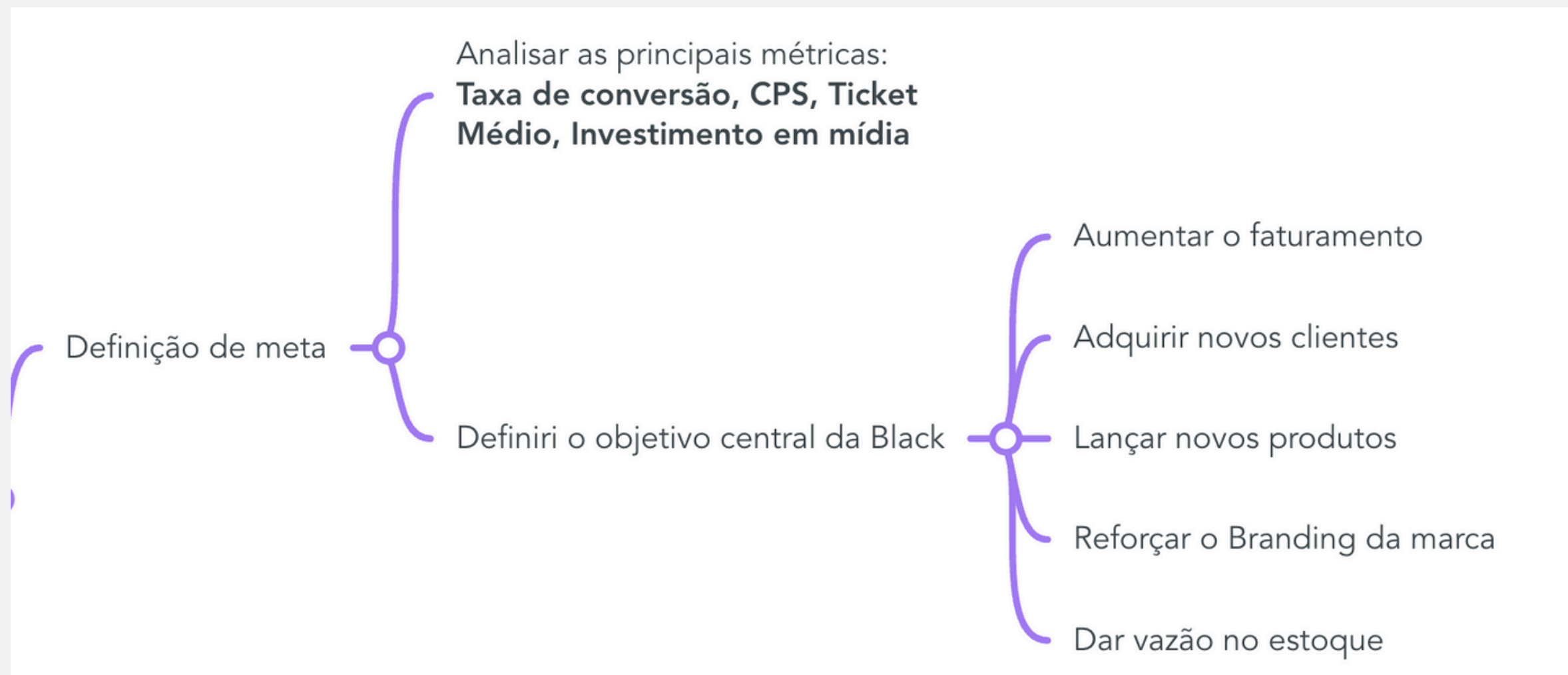


Pix é o segundo meio de pagamento com maior percepção do motivo "Oferece mais desconto", atrás apenas de "Dinheiro".

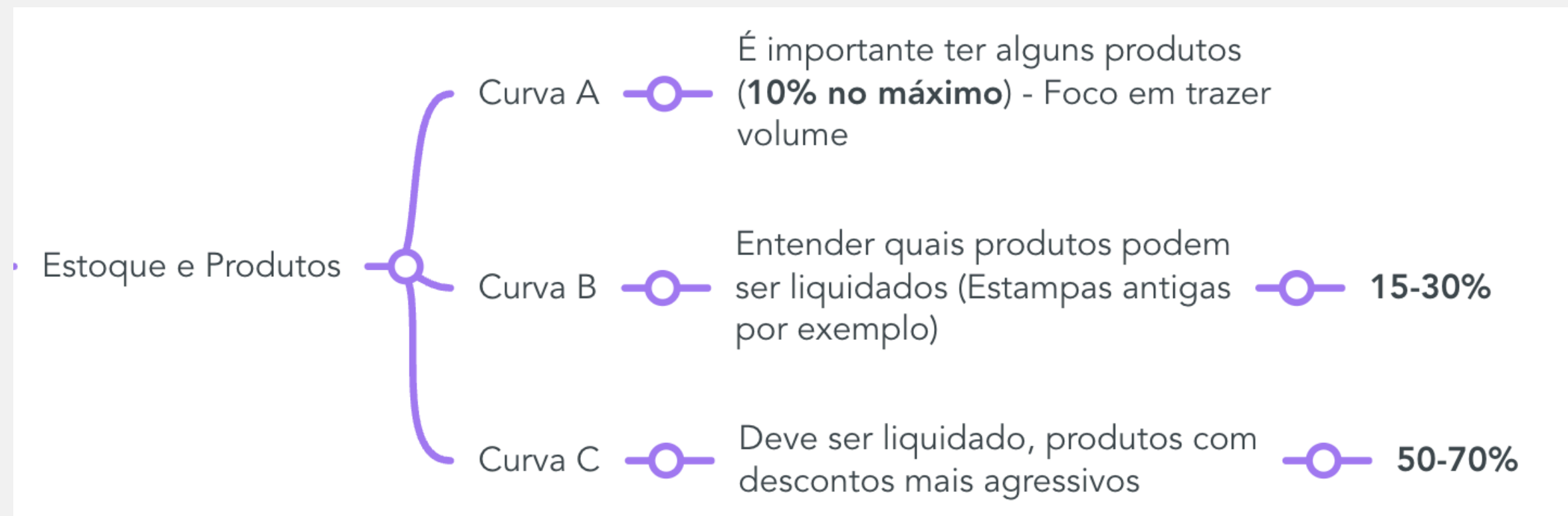
Método de pagamento	Citado em 1º lugar	Citado em 2º lugar
CARTÃO DE CRÉDITO	58% Possibilidade de parcelamento	21% Cashback (dinheiro de volta)
PIX	29% Processo mais simples / rápido	28% Cashback (dinheiro de volta)
CARTÃO DE DÉBITO	28% Cashback (dinheiro de volta)	21% Processo mais simples / rápido
DINHEIRO	25% Cashback (dinheiro de volta)	20% Processo mais simples / rápido
CARTEIRA DIGITAL	49% Cashback (dinheiro de volta)	16% Possibilidade de parcelamento
BOLETO	38% Possibilidade de parcelamento	23% Cashback (dinheiro de volta)
CARTÃO LOJA	36% Possibilidade de parcelamento	29% Cashback (dinheiro de volta)

Como realizar o seu **planejamento** para essa Black.

Definição do **objetivo** principal.



Organização de estoque & produtos.



Sugestão de percentual de descontos por curva de vendas.

Trabalhar canais de **vendas simultâneos**.



Produção de conteúdo nas redes sociais.

AQUECER A AUDIÊNCIA (sem fazer contagem regressiva)

Aumentar a frequência de postagens no Feed + Stories + Reels

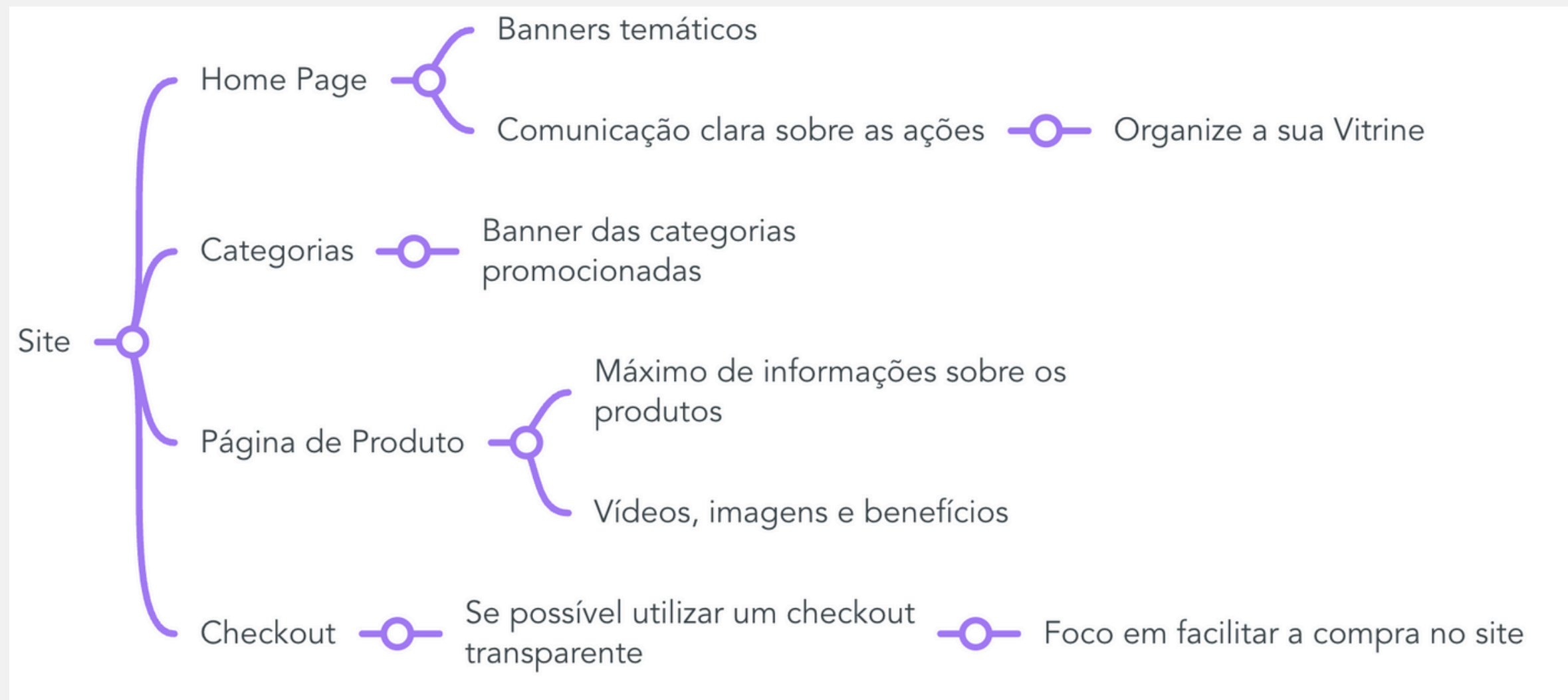
Trabalhar a humanização da marca

Disparo frequente de email marketing

Enviar mensagens para os clientes, se manter próximo



Boas práticas para a sua Loja física/online.



Boas práticas para a sua Loja física/online.

Home do site











- Banner da Black Friday (na categoria Black Friday) reforçando as ofertas. Não coloque gif, vídeo... o site precisa estar leve e fluido



Boas práticas para a sua Loja física/online.

Categoria de produtos promocionada

 <p>BLACK WEEK</p> <p>Phil Smith Wow! Brunette Colour Illuminating Phil Smith - Condicionador para</p> <p>R\$ 49,90 por R\$ 14,90 à vista</p> <p>ATÉ 70% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>La Roche-Posay Anthelios Airlicium FPS 30 La Roche-Posay - Protetor Solar</p> <p>R\$ 69,90 por R\$ 39,90 3X de R\$ 13,30</p> <p>ATÉ 43% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>Real Techniques Expert Face Brush Real Techniques - Pincel Facial</p> <p>R\$ 82,90 por R\$ 58,00 5X de R\$ 11,60</p> <p>ATÉ 30% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>The Balm Nude Dude The Balm - Palheta de Sombras</p> <p>R\$ 225,00 por R\$ 177,70 10X de R\$ 17,77</p> <p>ATÉ 21% OFF</p>
 <p>BLACK WEEK</p> <p>Givenchy Dahlia Noir Eau de Toilette Givenchy - Perfume Feminino</p> <p>R\$ 349,00 por R\$ 173,90 10X de R\$ 17,39</p> <p>ATÉ 50% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>Yves Saint Laurent Blush Volupté Yves Saint Laurent - Blush</p> <p>R\$ 389,00 por R\$ 112,80 10X de R\$ 11,28</p> <p>ATÉ 71% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>Maybelline The Colossal Volum' Express Maybelline - Máscara para Cílios</p> <p>R\$ 29,90 por R\$ 20,90 2X de R\$ 10,45</p> <p>ATÉ 30% OFF</p>	 <p>BLACK WEEK</p> <p>The Balm Mary Lou Manizer The Balm - Iluminador Facial</p> <p>R\$ 119,00 por R\$ 83,30 8X de R\$ 10,41</p> <p>ATÉ 30% OFF</p>

Boas práticas para a sua Loja física/online.

Página de Produto

- Primeira imagem dos produtos com selo: Preço Garantido Black Friday

to todos os produtos com o selo da Red Friday são a sua garantia :)



Inspirações de **criativos** **temáticos.**

Boas práticas para criação de anúncios.

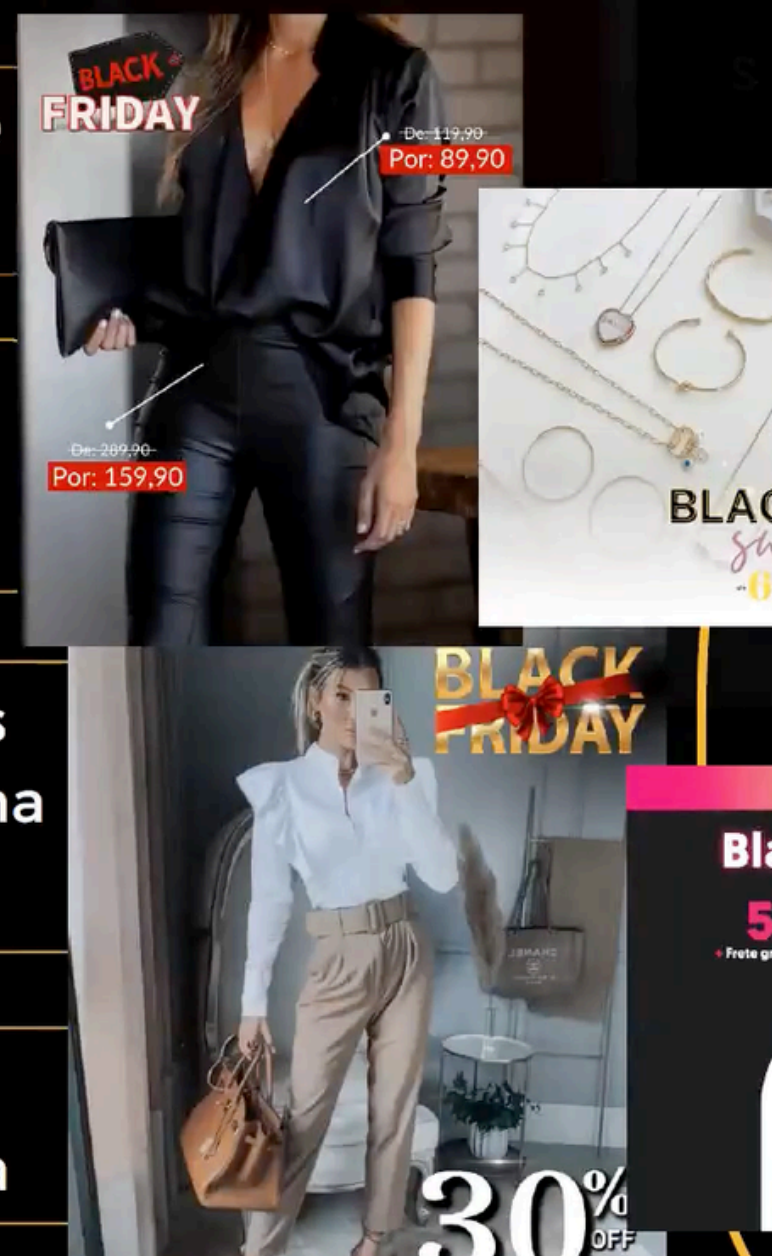
PREPARAR OS CRIATIVOS

Carrossel, imagem única e vídeos dos produtos que serão anunciados. Dê foco para os Reels dinâmicos

Produto é rei. Escolher bem o sortimento dos produtos, faz parte do sucesso. Se possível, faça os criativos dos que possuem boa taxa de conversão

Não deixar em toda cor preta (historicamente temos aumento de CPM em criativos DARK). Dê destaque na ancoragem de preços, na oferta, com selo da black

Copy com foco na pessoa, no estilo “Seu momento de compra chegou”. Lembre-se: é uma data egoísta



Desconto Progressivo.

DEFINIR OFERTA IRRESISTÍVEL

Desconto Progressivo para aumentar o ticket médio

DESCONTO PROGRESSIVO **BLACK FRIDAY**

2 PRODUTOS	3 PRODUTOS	4 PRODUTOS
20% OFF	30% OFF	40% OFF

SHOP NOW
LAGUNA

GATZA

BLACK FRIDAY
Descontos Progressivos

- 1 produto = 10% off
- 2 produtos = 15% off
- 3 produtos = 20% off

Compre agora

UM ÚNICO DIA, COM DESCONTO PROGRESSIVO

BLACK
friday

10% OFF EM 2 PEÇAS	15% OFF EM 3 PEÇAS	20% OFF ACIMA DE 4 PEÇAS
-----------------------	-----------------------	-----------------------------

* Promoção válida somente no dia 27/11/2015.

De X valor para Y valor.

DEFINIR OFERTA IRRESISTÍVEL

Preço Garantido Black Friday ou Estorno em Dobro (comunicar em todos os canais)



red friday
 preço garantido que se valeendo

Por: **R\$179,90** cada

25% de desconto em compras acima de R\$1000

LOJAS AMERICANAS

Oferta válida até 29/11/2019. Exclui-se o preço de tabela. Sujeito à disponibilidade de estoque.

Fritadeira Air Fryer (M-37)

3 garantia red friday

BLACK FRIDAY

Blusa Manga Botões Triple

Por: **R\$59,90**

PREÇO GARANTIDO
 LA CLEO

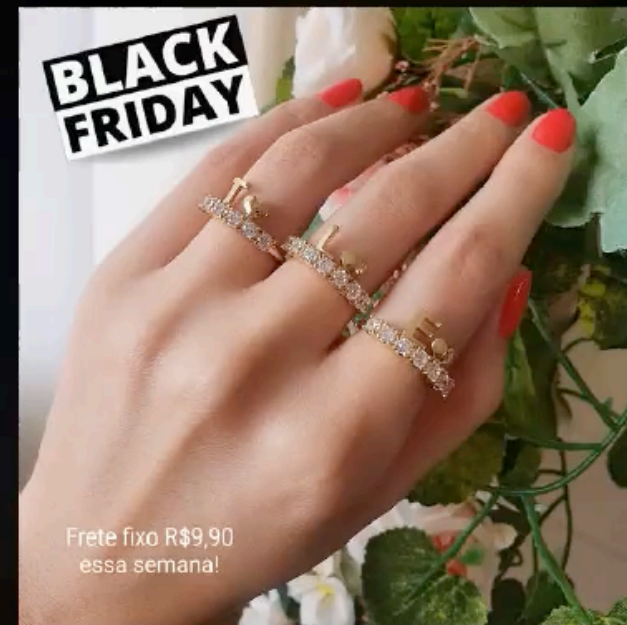
Frete grátis ou Frete fixo.

DEFINIR OFERTA IRRESISTÍVEL

Frete grátis ACIMA DE para aumentar o ticket médio

Frete grátis

Frete com valor fixo simbólico (R\$1, R\$5)



Modelo de criativos fora do padrão.

DEFINIR OFERTA IRRESISTÍVEL

Envio Imediato (se realmente estiver em estoque)

Lançamento de Coleção

Brindes

**NÃO gere cupom. Quanto mais fácil a
promoção, maior a adesão.**

