

BLACK FRIDAY

#12

O primeiro passo para planejar a Black Friday é entender qual é o seu objetivo e já adianto que é um desperdício querer só vender produtos encalhados.

OBJETIVO

Então o que você quer com essa ação de marketing:

- Você quer vender as mercadorias empacadas?
- Você quer aumentar a base de clientes?
- Você quer dar um boom nas vendas?

META

Apos escolher o seu objetivo, você precisa estipular metas. Essa meta precisa ser realista, metas que não estão de acordo com a sua realidade irá só te frustrar, você precisa analisar os dados da sua empresa, o histórico, para definir essa meta. Pense em uma semana normal e adicione 50% ou 60%% a mais de venda dependendo do seu cenário.

Em seguida, você pegará essa meta e dividir pelos dias. Quando dividimos pelo dia, conseguimos nos orientar melhor.

ORGANIZAÇÃO

Um mês antes você precisa começar a organizar sua Black Friday e você precisa aumentar sua base de clientes, e uma das formas é o tráfego pago.

BLACK FRIDAY

PRODUTOS

- Pense em quais produtos irá integrar na sua Black Friday, como eu contei para vocês eu trago peças mais baratas para o meu bazar e faço isso na Black Friday também!
- Uma coisa a se pensar, se deve colocar em promoção toda loja.
- Pense se é necessário colocar um produto estrela com desconto sendo que ele venderia com preço normal? Nesse momento de pandemia está faltando mercadoria, vale a pena então eu vender todo o meu estoque com um preço baixo e ficar sem mercadoria depois?
- Mas caso queira colocar esses produtos estrelas em promoção também coloque um desconto pequeno, 10% por exemplo.
- O ideal é você pegar produtos encalhados, que tem uma grande quantidade, que comprou baratinho e o que você tem uma margem de lucro boa.

DESCONTO

- Primeiramente você precisa pensar em quanto de desconto será dado, pense sobre o custo do produto para conseguir uma margem;
- Não seja uma loja que faça parte da black fraude;
- Produtos estrela coloque pouquíssimo desconto, ou nenhum. Coloque bastante desconto nos que vc quer queimar.

BLACK FRIDAY

DIVISOR DE ÁGUAS

- Tente ao máximo fidelizar o seu cliente, esse é um divisor de águas, principalmente para as lojas online, você tem que sair dessa black com um bom número de clientes;
- Estude a possibilidade de dar um cartão de desconto para a próxima compra, isso faz com ele não seja aquele cliente que só vai comprar na black friday e depois nunca mais;
- Tente trabalhar o pós venda;
- Se atente pelos meios de comunicação, utilize os gatilhos mentais;

INFORMAÇÕES IMPORTANTES

- Contrate um freelancer ou alguém para te ajudar nesse período, para conseguir fazer tudo isso que falamos aqui;
- Gratificação: Eu acho uma excelente ideia dar uma gratificação para você e para sua equipe com uma meta batida. Tanto nós que somos donos quanto nossos colaboradores merecem esse reconhecimento.