



Aula 04/09/2024

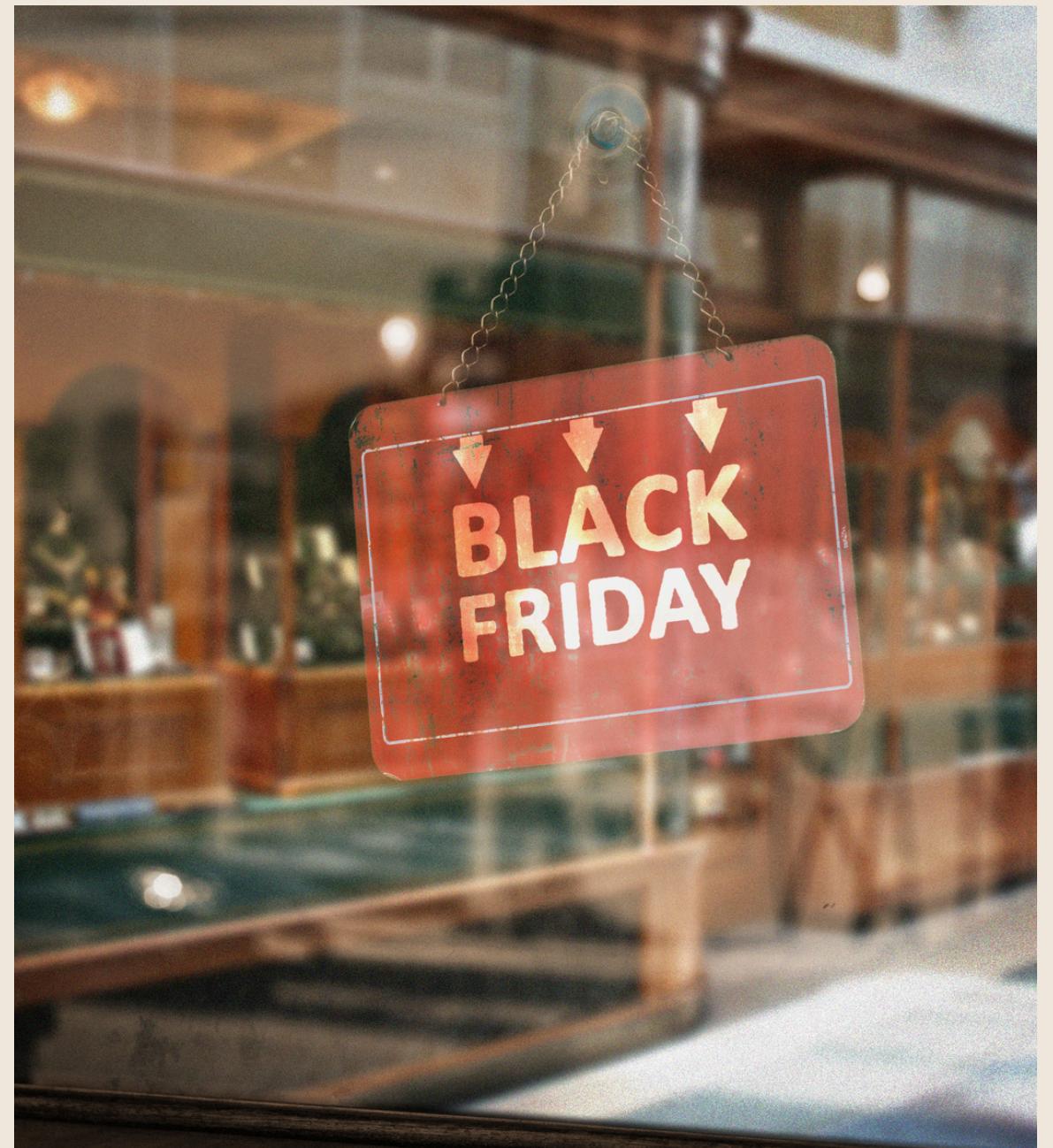
# Black Friday 2024



# Ofertas

Já tivemos essa aula ano passado, mas época de Black Friday é sempre interessante se programar para entrar na onda de promoções!

Então, vamos relembrar algumas regras básicas para não desvalorizar o seu trabalho e gerar um pico de vendas?



# Regras básicas

---

São coisas que eu recomendo tanto para você quanto para o seu cliente, caso ele vá fazer alguma ação de Black Friday:

- Não faça promoções toda hora, pois isso faz com que a pessoa não sinta urgência em comprar agora porque sempre vai ter outra promoção.
- Deixe as regras muito claras. Exemplo: quantas unidades posso comprar? Qual o prazo de validade? Tem devolução?
  - Sempre respeite as leis do consumidor.
  - A oferta tem que ter clareza, tanto para os clientes novos não "abusarem" quanto para os antigos não se sentirem prejudicados.
- Ofertas inéditas chamam mais atenção.
- Aproveite para antecipar renovações, que pode ser uma objeção para o fim de ano.

# Regras básicas

---

- A promoção não pode durar mais de 48 horas.
- Para evitar competir com o tráfego dos grandes players e com a atenção e orçamento das pessoas, você pode fazer a sua oferta antes do dia oficial da Black Friday (esse ano será dia 29/11).
- Se você for criar um novo serviço, pode usar a comunicação de que ele está com preço promocional de lançamento.

# Ideias de Produtos

---

- Renovação de pacote com preço promocional ou novos contratos pelo preço de 2024 (aí tem que aumentar em Janeiro mesmo viu, nada de propaganda enganosa). Recomendo colocar o limite de contratar somente 1 mês.
- Contrate 1 mês e ganhe X coisas. A ideia é entregar algo que você pode vender depois, mas principalmente algo que potencializa o resultado dos clientes. Ideias: impulsionamento dos posts, sequências de stories p/ social selling, roteiros de manychat, landing page...
- Pack de designs ou templates editáveis para ações de vendas - aí você monta 15 designs ou o post completo (com legenda modelo) e o cliente só edita na hora de postar. O objetivo é facilitar a divulgação das ofertas dele fazendo um investimento mais barato.

# Ideias de Produtos

---

- Aula sobre algum tema que você domine e sua audiência tenha interesse. Exemplo: vender pelo Instagram.
  - Se ainda não tem um tema com demanda reprimida, pergunte para a sua audiência (no story mesmo) sobre o quê elas querem aprender.
  - Ano passado eu vendi um curso de prospecção, justamente porque era um tema com demanda reprimida no meu perfil.
- Produtos que ajudam o empreendedor a organizar a rotina, por exemplo: Trello, planilhas...
- Consultoria no estilo análise de perfil, mas por ser consultoria gera mais valor. Pode ser Diagnóstico de Posicionamento, Consultoria de Posicionamento, algo assim. Se você já vende esse produto, abra somente algumas vagas por um preço promocional.

# Para ter vendas

---

Você precisa ter construído um relacionamento com a sua audiência antes! Ainda tem 2 meses pra você fazer isso, então comece já.

Na Black Friday, faça alguma oferta e analise os resultados! Se ninguém comprar, tudo bem. Isso já diz muita coisa e serve como aprendizado para melhorar a próxima oferta.

Aguarde a próxima data comemorativa para lançar uma promoção e vá aquecendo a sua audiência enquanto isso.

# Desafio

---

- Definir a sua oferta de Black Friday.
- Postar no feed e stories todos os
- dias até o dia da oferta.

Data da Black Friday 2024: 29/11

