

Checklist:

colocando a casa em ordem para a Black Friday



Planejamento do estoque

- Fazer um levantamento do que tem no estoque
- Organizar os produtos por categorias, tipos, cores e tamanhos
- Avaliar produtos que estão parados no estoque
- Negociar descontos com fornecedores
- Abastecer o estoque com novos produtos e embalagens
- Avaliar demandas que virão depois da Black Friday (festas de fim de ano)

Estratégia de preços

- Identificar os principais vendedores e concorrentes
- Analisar os preços de cada categoria
- Monitorar os preços da concorrência
- Estudar o fluxo de caixa
- Definir as formas de pagamento
- Calcular os custos com frete grátis
- Estipular os descontos considerando gastos operacionais e margem de lucro

Configurações do e-commerce e/ou marketplace

- Identificar as palavras-chaves buscadas pelos compradores
- Otimizar os títulos e as descrições dos produtos
- Usar fotos de qualidade e que mostram todos os ângulos dos produtos
- Definir frete, prazo de entrega, formas de pagamento etc.
- Criar categoria especial para a Black Friday
- Comunicar a política de troca e devolução
- Personalizar o layout do site
- Atualizar estoque na plataforma
- Garantir a segurança do site
- Facilitar o checkout

Seleção de produtos

- Analisar a concorrência
- Ver quais são os produtos mais vendidos nos anos anteriores
- Identificar tendências de busca
- Definir quais produtos entrarão em promoção
- Criar combos/kits de produtos para aumentar o ticket médio

Ações de marketing

- Criar identidade visual da campanha
- Planejar calendário de conteúdo para as redes sociais
- Produzir campanha de e-mail marketing
- Calcular quanto investir em anúncios pagos
- Elaborar anúncios pagos para redes sociais e mecanismos de busca
- Atualizar Instagram Shopping e Loja do Facebook
- Oferecer brindes aos clientes
- Criar cupons de desconto
- Fazer parceria com influenciador(es) digital(is)

Atendimento

- Preparar a equipe de atendimento
- Pensar nas dúvidas mais comuns dos compradores
- Escrever respostas para as perguntas frequentes
- Colocar informações de contato no site
- Organizar o WhatsApp Business
- Configurar chatbot do site

Avaliação de métricas

- Estabelecer o ticket médio esperado para cada produto e categoria
- Definir a taxa de conversão esperada

Após a Black Friday

- Avaliar o tráfego do site
- Verificar o tráfego de visitas nos anúncios
- Identificar categorias e produtos mais vendidos
- Calcular a taxa de conversão
- Calcular o ROI (Retorno sobre o investimento)
- Analisar os resultados das campanhas de anúncios pagos
- Verificar a satisfação dos clientes (reclamações, trocas, devoluções etc.)
- Avaliar a taxa de carrinhos abandonados
- Planejar a reposição do estoque para as festas de fim de ano