

ALERTA DE INTELIGÊNCIA

SEBRAE

PÚBLICA



Curto/ Prazo



Oportunidade



Ambiente de Negócios e diferentes Setores da Economia



SEBRAE/PR



0800 570 0800

Da preparação às ofertas irresistíveis: como conquistar o sucesso na Black Friday

24 de novembro se aproxima! Prepare-se agora para a Black Friday e tenha destaque nas vendas, não apenas no dia da Black Friday, e sim, colocando seu negócio em destaque o ano todo.

A história da Black Friday remonta aos Estados Unidos, onde tradicionalmente ocorre no dia seguinte ao Dia de Ação de Graças. **No entanto, a influência desse evento se espalhou por todo o mundo, incluindo o Brasil, onde se tornou um dos momentos mais aguardados do ano.** A Black Friday oferece aos micro e pequenos empreendedores a oportunidade de competir com grandes varejistas, desde que estejam devidamente preparados e adotem estratégias inteligentes. Para pensar no oferecimento de descontos, portanto, é preciso também pensar no estoque de produtos e na capacidade de gerenciamento interno da equipe, perante a um possível aumento da demanda por produtos. Assim, com a preparação necessária, **este evento é uma chance de alavancar as vendas, ampliar a base de clientes e construir uma reputação sólida no mercado.**

Neste cenário competitivo, a Black Friday se destaca como um momento estratégico para micro e pequenos empreendedores reforçarem sua presença e competitividade. A estratégia-chave reside na preparação cuidadosa e na adoção de táticas inteligentes. É o **momento de estabelecer relacionamentos duradouros com clientes, reforçar a imagem da marca e mostrar a capacidade de oferecer produtos ou serviços de qualidade a preços acessíveis.** Além disso, **a influência da Black Friday não se limita apenas a um único dia de vendas;** muitos consumidores estão atentos às ofertas e promoções antecipadamente. Isso abre a oportunidade de exposição ao público, fazendo com que construam expectativas para o grande dia. A exploração de estratégias de marketing de antecipação pode ser uma maneira eficaz de conquistar a atenção dos clientes e incentivá-los a planejar suas compras com antecedência.

Fonte: [SEBRAE](#); [EXAME](#)

Por que é relevante?

A relevância desta notícia está na oportunidade que a Black Friday representa para os micro e pequenos empreendedores do Paraná. Durante essa data, muitos consumidores estão em busca de ofertas, evidenciando uma oportunidade única para **atrair clientes e fidelizá-los.** Além disso, o crescimento das vendas online e a importância das redes sociais na decisão de compra dos consumidores destacam a necessidade de uma presença forte neste meio, e da criação de uma rede de logística eficiente. Ao participar da Black Friday, e promover ofertas atraentes, a marca pode ganhar maior visibilidade e reconhecimento. Logo, isso é particularmente importante para os pequenos negócios que buscam construir e consolidar sua presença no mercado.

Direcionamentos para o seu negócio:

- Você dono(a) de negócio, **considere que o planejamento é a chave.** Por isso, comece agora mesmo a planejar suas ações para a Black Friday. Avalie seu estoque, identifique os produtos mais populares, defina metas claras e aloque recursos para marketing, e/o treinamento interno da equipe.
- Para se destacar, **é fundamental criar promoções atraentes.** Considere oferecer descontos significativos em produtos populares, pacotes especiais que incentivem compras adicionais e brindes para clientes fiéis. Pense em como você pode ser único e oferecer algo que seus concorrentes não oferecem.
- **Explore estratégias de marketing digital,** como anúncios e sorteios nas redes sociais, e-mail marketing e marketing de influência, por exemplo.
- Acesse [“Como vender mais na Black Friday: estratégias para o sucesso”](#) e saiba mais!