

**BLACK  
FRIDAY  
2020**

**O QUE ESPERAR?**



*PagSeguro*



*PagBank*

Sabia que somente em abril deste ano o comércio eletrônico brasileiro já faturou cerca de

**9,4 BILHÕES DE REAIS ?**

\*E-commerce Brasil

Os clientes estão bem mais inclinados a comprar e é por isso que você deve aproveitar o momento e se organizar para vender mais nessa

# BLACK FRIDAY

Seja uma loja física ou online, neste material você vai descobrir informações valiosas e dicas quentes para você conseguir

**AUMENTAR  
SUAS VENDAS**

(e o seu faturamento) aproveitando essa data tão aguardada pelos clientes!

01

**BLACK FRIDAY 2020**  
**O QUE MUDOU NO**  
**COMPORTAMENTO**  
**DOS CLIENTES?**



Quem trabalhava na rua agora trabalha em casa, quem adorava passear no shopping está se contentando em visitar lojas virtuais e aplicativos de vendas. Até quem nunca confiou nas compras online está, finalmente, se rendendo a elas.

**7,5%**

dos clientes compraram online pela primeira vez nos últimos meses;

**86%**

dos brasileiros com acesso à internet fizeram compras online em algum momento.

\*Social Miner

**16,5%**

dos clientes compraram em lojas online que não conheciam durante a pandemia;

**22,4%**

dos consumidores fizeram a opção de comprar online nos sites de lojas físicas que já conheciam;

**15,3%**

dos entrevistados realizaram compras online com pequenos negócios e lojas locais;

**10,9%**

compraram exclusivamente online durante a pandemia.

\*E-commerce Brasil

**Resumindo: apesar do público estar mais aberto a conhecer novas lojas, a confiança ainda é um fator que pesa bastante na hora de finalizar uma compra.**



PagSeguro



PagBank

# O que impacta os clientes?

Se os clientes estão mudando o jeito de fazer compras, é preciso entender como isso impacta no seu negócio.

## PRAZO DE ENTREGA



O prazo de entrega é fator de sobrevivência. Muitas experiências negativas relatadas pelos clientes tem a ver com o frete.

## ESCOLHA DO CLIENTE

As redes sociais trouxeram um imenso impacto para o comportamento dos clientes. Durante a pandemia:



**31,3%** descobriram uma loja online por meio do Instagram;

**26,9%** encontraram e-commerces pelo Facebook;



**40,7%** fecharam negócio com uma loja usando o WhatsApp;

**27,9%** compraram ao conversar diretamente com o vendedor!

\*Social Miner

## DICA

faça agora mesmo um perfil comercial nas redes sociais para o seu negócio (é grátis), interaja com seus clientes e poste (ou compartilhe) publicações relevantes para atrair mais clientes.



PagSeguro



PagBank

# Lojas Físicas

Uma loja online não substitui uma da loja física. Na verdade, essa é uma **oportunidade do seu negócio funcionar 24 horas, 7 dias por semana**. Isso é interessante para:

1.

Criar um canal de vendas via internet;

2.

Alinhar processos para entregas e fretes.

Vender online não é complicado e nem precisa site. Você pode usar algumas ferramentas para vender também pela internet, como a **Loja Online do PagVendas**, o **Pede Fácil** e o **Link de Pagamento**.

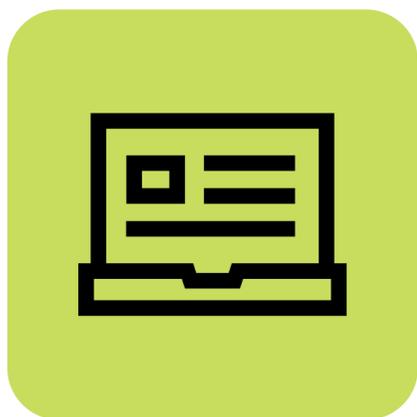
## LOJA ONLINE DO PAGVENDAS



O **PagVendas** é um sistema de gestão e frente de caixa completo e integrado à Moderninha X e Moderninha Smart. Além disso, você consegue montar a sua própria Loja Online dentro do PagVendas sem dificuldade e mesmo sem entender de webdesign.

[Confira mais sobre a Loja Online do PagVendas aqui.](#)

## PEDE FÁCIL



Com essa ferramenta é possível criar um **Menu Digital** com os produtos que você vende e gerenciar as entregas por delivery, inclusive, podendo contar com os entregadores da Loggi. Você **pode compartilhar o seu Menu Digital por WhatsApp, redes sociais ou e-mail.**

[Veja aqui mais detalhes sobre o Pede Fácil.](#)

## LINK DE PAGAMENTO



O Link de Pagamento é ideal para vender pela internet sem precisar de um site. Funciona assim: os clientes escolhem os produtos e você cria e encaminha um link para que eles façam o pagamento da compra.

Além de ser um jeito simples de receber pelas vendas feitas pelo WhatsApp, Facebook ou Instagram, o Link de Pagamento tem a **função de cálculo do valor de frete** e possibilidade de parcelamento para o cliente (ele parcela o valor da compra, mas você recebe tudo de uma só vez).

[Veja como funciona o Link de Pagamento.](#)



PagSeguro



PagBank

02

INTENÇÃO DE  
COMPRA PARA A  
BLACK FRIDAY 2020



De acordo com uma pesquisa, o interesse pelas compras online e presencial está dividido em:

**45%**

comprarão em lojas físicas ou online;

**41%**

farão suas compras apenas no ambiente digital;

**10%**

pretendem comprar exclusivamente em lojas físicas;

**4%**

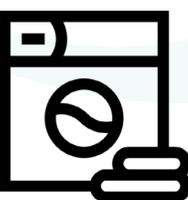
apontaram sua preferência por comprar online e retirar na loja física.

\*TracyLocke

## O que os clientes querem comprar



1. **44%** roupas, acessórios e sapatos;



2. **41%** eletrodomésticos;



3. **40%** eletrônicos;



4. **39%** celulares;

\*TracyLocke



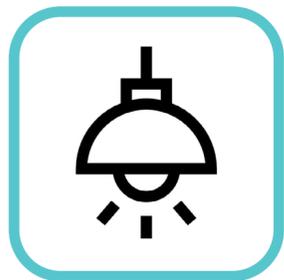
PagSeguro



PagBank



5. **38%** móveis;



6. **33%** artigos de decoração;



7. **27%** materiais de escritório;



8. **27%** livros e cursos;



9. **25%** alimentos.

## A busca pelos melhores preços

O que os clientes estão levando em conta para essa Black Friday:

1. **75%** descontos;

2. **62%** preços;

3. **53%** praticidade para comprar.

\*TracyLocke



PagSeguro



PagBank

Black Friday 2020: o que esperar?

10

## Quanto querem gastar?

**R\$600**

foi o valor médio gasto pelos clientes na última Black Friday, mas o valor pode subir;

**21%**

dos clientes pretendem aproveitar e comprar os presentes de natal;

**43%**

pretendem gastar mais do que mil reais — o que é um excelente indicativo para os lojistas.

## Como pagam pelas compras?

- 67% dos consumidores preferem o crédito como forma de pagamento;

\*Social Miner

- Na última Black Friday, as transações feitas com cartão de crédito tiveram valor médio de **R\$173,83**, sendo que 90% das compras foram pagas à vista.

\*Ebit Nielsen

Apesar dos números, não deixe de oferecer possibilidades como pagar via boleto e, claro, usando o Link de Pagamento, que permite o parcelamento para o cliente e pagamento integral para você!



PagSeguro



PagBank

03

COMO SE  
PREPARAR PARA A  
BLACK FRIDAY 2020

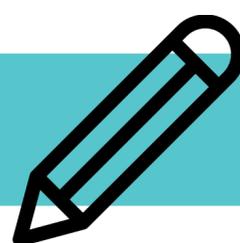


## 1. PESQUISE PREÇOS



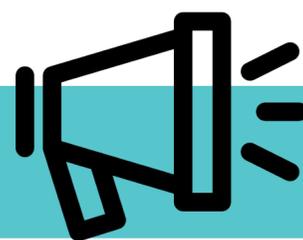
Analise seus concorrentes, verifique os preços de produtos da última Black Friday e tente estabelecer preços competitivos para os seus produtos. Hoje em dia existem muitas ferramentas de pesquisa e análise de histórico de preços que podem te ajudar.

## 2. PLANEJE TUDO



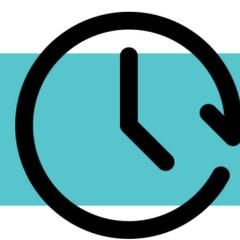
Analise as possibilidades de criar combinações de produtos para vender e veja quanto você consegue flexibilizar a sua margem de lucro para os preços ficarem mais atraentes. Faça um checklist de todos os detalhes antes de lançar qualquer promoção.

## 3. FIQUE NA DIVULGAÇÃO



É fundamental publicar suas promoções nas redes sociais, enviar disparos de e-mail e até mesmo apostar nos anúncios digitais. Aproveite para interagir com o seus clientes nos comentários ou através de mensagens que você receber e, se você tiver uma loja física, use esses meios de comunicação para estimular a visita de seus clientes

## 4. ESTENDA AS PROMOÇÕES



Seguindo o que grandes marcas fazem, o objetivo de estender as promoções é captar mais clientes ter um período de apelo forte mais prolongado. Pense na possibilidade de fazer promoções mais longas e deixar para a sexta-feira apenas aquelas ofertas imperdíveis.

## 5. ANALISE SEU ESTOQUE

Aproveite que o momento pede reposição de produtos mais vendidos e analise o que está parado em seu estoque. Isso pode te ajudar a fazer uma limpeza em produtos que estão encalhados. Às vezes, reduzir seu lucro para dar saída ao estoque parado é a melhor solução para faturar com produtos que vendem pouco.

### Como podemos ajudar?

- [Confira 8 dicas para movimentar o estoque parado;](#)
- [Baixe grátis nossa planilha de controle de estoque.](#)

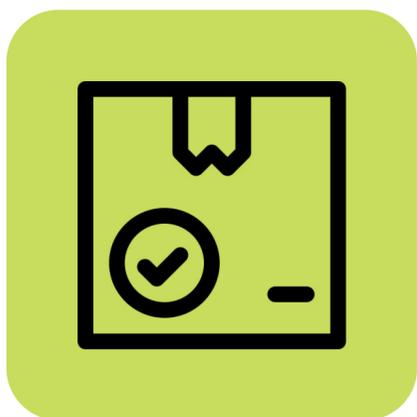
## 6. CUIDADO ESPECIAL COM O FRETE E DELIVERY

Se você trabalha com delivery, vale a pena alinhar com o seu parceiro de entregas qual a capacidade que ele tem para entregar os seus pedidos na Black Friday. Caso você use outros meios de entrega, leve em consideração que quanto mais barato for o seu frete, mais chances de vender você tem.

### Como podemos ajudar?



Delivery: o Pede Fácil foi desenvolvido para que você gerencie suas entregas via delivery e monte um Menu Digital de produtos para deixar a divulgação ainda melhor. [Clique e conheça tudo sobre o Pede Fácil.](#)



Correios: com o [Envio Fácil](#) você consegue excelentes descontos para postar suas encomendas. [Saiba como o Envio Fácil amplia sua margem de lucro ao reduzir o valor do frete.](#)

### **Dica para quem tem loja física: passa no drive!**

Uma ideia legal é montar um drive-thru de retirada de compras. Isso é algo diferente e que chama a atenção de quem fica sabendo, além de ser uma saída para evitar aglomerações e uma demonstração de cuidado e respeito com o seu cliente.

## **7. VERIFIQUE SE SEU SITE DÁ CONTA DO RECADO**

Lojas virtuais são como lojas físicas: só cabe um número limitado de clientes ao mesmo tempo. Se você não tiver como garantir que sua loja online não fique fora do ar, talvez seja interessante prever outros canais de venda e já tentar direcionar uma porcentagem X de público para cada canal.

## **8. GARANTA QUE SEU CHECKOUT FUNCIONE BEM**

Você não pode perder vendas por problemas técnicos! Veja com a empresa de pagamentos digitais que te atende e questione se ela está preparada para dar o suporte necessário para suas vendas digitais na Black Friday.



## Como podemos ajudar?

Checkout PagSeguro: deixe a finalização das compras de seus clientes mais transparentes e simples, além de manter suas vendas seguras. [Confira mais aqui!](#)

## 9. OFEREÇA DIVERSAS OPÇÕES DE PAGAMENTO

É fundamental ter várias opções de pagamento disponível para seus clientes. Não há mais espaço apenas para dinheiro, cheque e cartão, é preciso ir além.

### Como podemos ajudar?

- Com o Link de Pagamento, que [facilita as vendas online](#) mesmo sem um site;
- Com o [QR Code](#) e a [tecnologia NFC](#) nas maquininhas PagSeguro, que permite pagamentos instantâneos e sem contato.

[Faça o quiz e veja qual maquininha é perfeita para o seu negócio.](#)

Conheça agora a nova [Minizinha NFC](#) e [Minizinha Chip 2!](#)

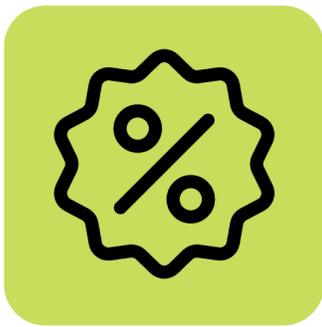
## 10. ATENDA BEM, SEJA DIFERENTE E FIDELIZE

Um bom atendimento é ponto-chave na conquista de clientes. Por isso, vale a pena:



Oferecer algum brinde pela compra na Black Friday;





Oferecer descontos para os clientes da loja física realizarem compras online ou para os clientes online comprarem na loja física;



Dar algum bônus ou oferta especial — como cupom de desconto — para o cliente que está comprando pela primeira vez.

Dica para lojas físicas: aproveite a proximidade com o cliente para oferecer uma experiência de compra positiva, e isso inclui a postura do vendedor, um sorriso, um tratamento personalizado, chamar a pessoa pelo nome etc.

## 11. DEIXE SUA LOJA INCRÍVEL

Quem tem loja física precisa caprichar na vitrine, dando atenção aos produtos mais desejados e recursos de atração, como placas com descontos, letras grandes informando as ofertas, etc.

O mesmo vale para quem vende online. As redes sociais são suas vitrines virtuais, portanto, capriche nas publicações para destacar as promoções e deixe tudo atraente para captar visitantes e transformá-los em clientes.

### **Incrível também significa segura**

Não se esqueça de detalhes como:

1.

Evitar aglomerações dentro da loja (reduza a circulação, monitore as entradas, faça filas, dê mais espaço entre as gôndolas e bancadas);

2. Dê preferência para atendimentos com hora marcada (as marcações podem ser feitas pelo WhatsApp da loja, em contato direto com o cliente);
3. Disponibilize álcool em gel;
4. Exija o uso das máscaras de proteção para pessoas de todas as idades;
5. Reforce a higienização da loja como um todo, especialmente em locais de alta circulação.

## Sucesso nessa Black Friday!

Esperamos que você tenha gostado das nossas dicas para vender mais e melhor nessa Black Friday e não se esqueça que somos seu parceiro nessa jornada! Aqui você conta com um banco digital completo e grátis e mais um time de ferramentas para vender de forma prática e segura. Para você cuidar bem do dinheiro do seu negócio e do seu bolso, colocamos à disposição o que há de melhor em termos de:

1. Maquininhas;
2. Gestão do seu negócio;
3. Meios de pagamento digitais e presenciais;

4.

Aplicações financeiras;

5.

Ferramentas para viabilizar e administrar entregas;

6.

Sistemas para compras online;

7.

E muito mais!



Baixe grátis o super app PagBank e crie uma conta em poucos minutos.