

# BEM VINDOS!

**Black Friday**  
Como se preparar  
para alcançar os  
**melhores**  
**resultados**



**Suelen Pereira**



**Ed Firme**

# Sobre a Edrone

Plataforma de SaaS alimentada por **Inteligência Artificial** que fornece **automação de marketing** para **lojas online**

Fundada em 2016 por Michał Blak e Rahim Blak em Cracovia, Polônia

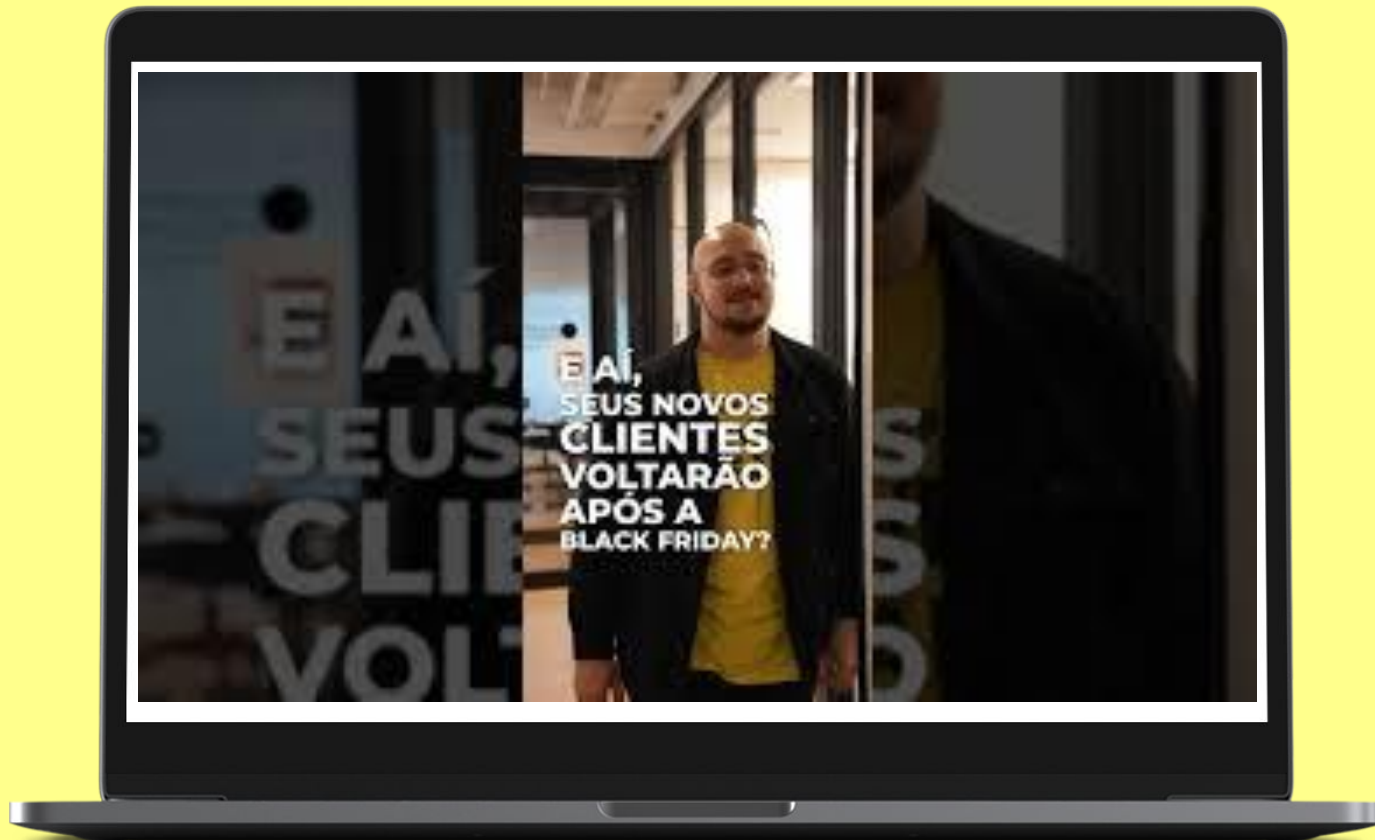
Em 2020, a empresa recebeu um **investimento de US\$ 2,5 milhões** em uma rodada Pre-Series A, que permitiu reforçar a **expansão nos mercados da América Latina, Europa Central e Leste Europeu.**



# Agenda

- Dados sobre a black friday 2021 e 2022
- O que fazer antes da black friday
- O que fazer durante a black friday
- O que fazer depois da black friday
- Recursos edrone para usar na black friday
- Dúvidas e perguntas





Antes de falar sobre as melhores estratégias de venda, vamos a um breve resumo sobre a **Black Friday no Brasil**

- **Taxa de recompra** durante a Black Friday 2022 chegou a 7,1%, superando o índice de 2021 (4,4%).
- **Uso do Pix** como forma de pagamento aumentou surpreendentes **142,87%** em relação a 2021.
- **Queda de 12%** na taxa de **abandono de carrinho** durante a Black Friday 2022
- **Acessos** via dispositivos móveis (mobile) continuaram predominantes, com 61,4% das visitas, enquanto 38,6% vieram de desktops.
- **Faturamento** total da Black Friday 2022 no e-commerce atingiu R\$ 6,1 bilhões



A **Black Friday** não é apenas uma data, é um fenômeno que impulsiona o e-commerce e fortalece a conexão entre consumidores e lojistas.

Esteja pronto para essa jornada, explore as estratégias certas e aproveite ao máximo a oportunidade de crescimento no mundo digital.



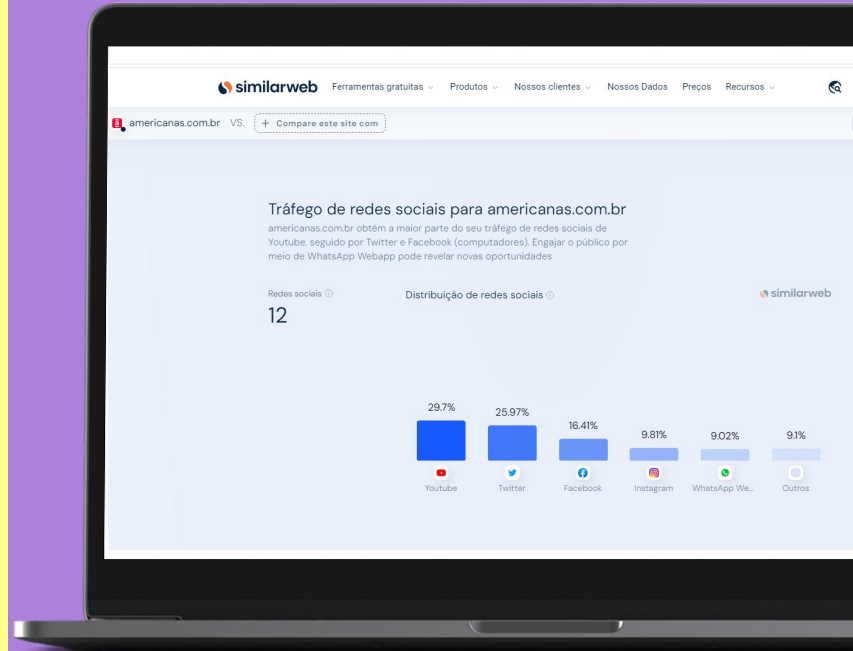
# O que fazer **antes** da Black Friday

- Aprender com o Passado
- Pesquisa de Mercado e Concorrentes
- Experiência Personalizada na Landing Page



# Análise de mercado e concorrente

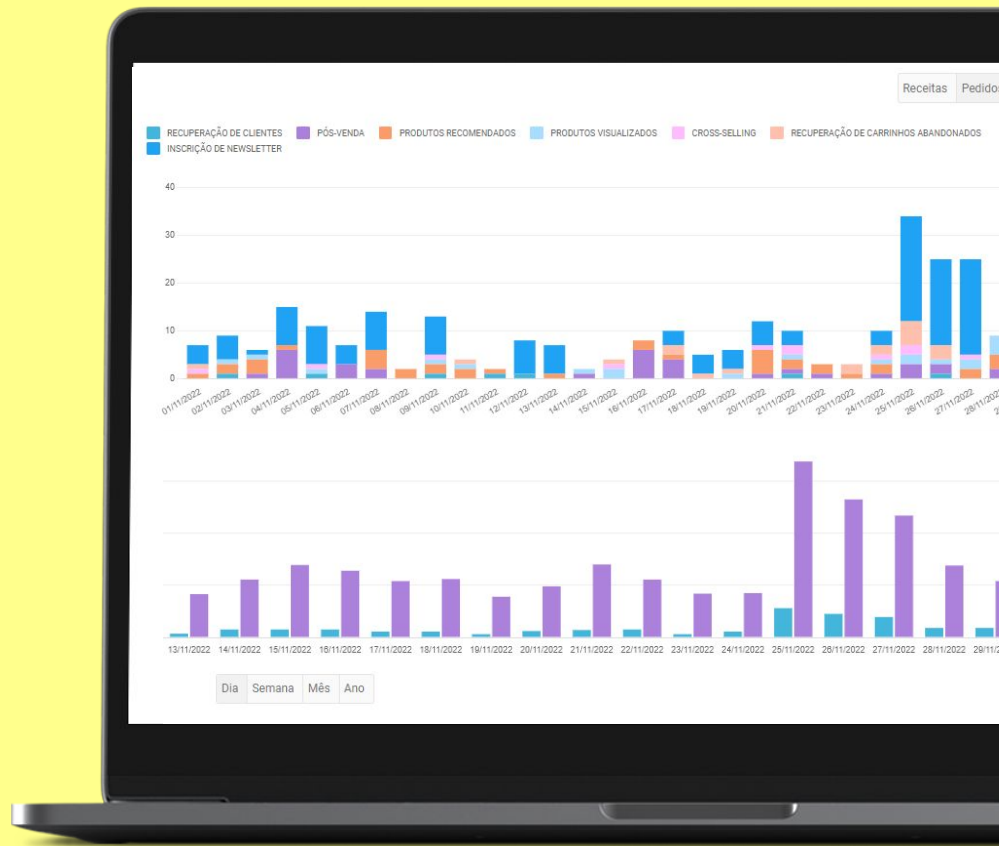
- Estratégias
- Redes sociais
- Newsletters
- Promoções
- Site





# Aprenda - Análise de dados

Nada melhor do que aprender com dados da sua última black friday.



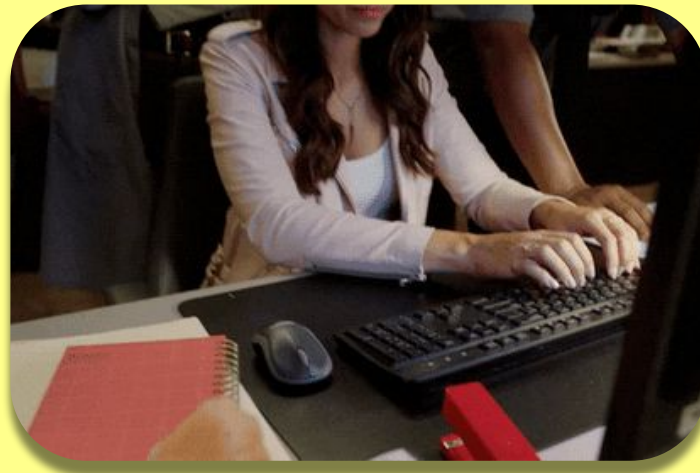
# O que fazer durante a Black Friday

- Produtos em Destaque
- Cross Selling e Upselling
- Crie Urgência
- Produtos Visualizados e Carrinho Abandonado
- Quebre objeções



# O que fazer **depois** da Black Friday

- Analisar dados de pós black
- Utilização do RFM
- Automatização e programação de disparos
- Agradecimento pós-Black Friday
- Avaliação de desempenho



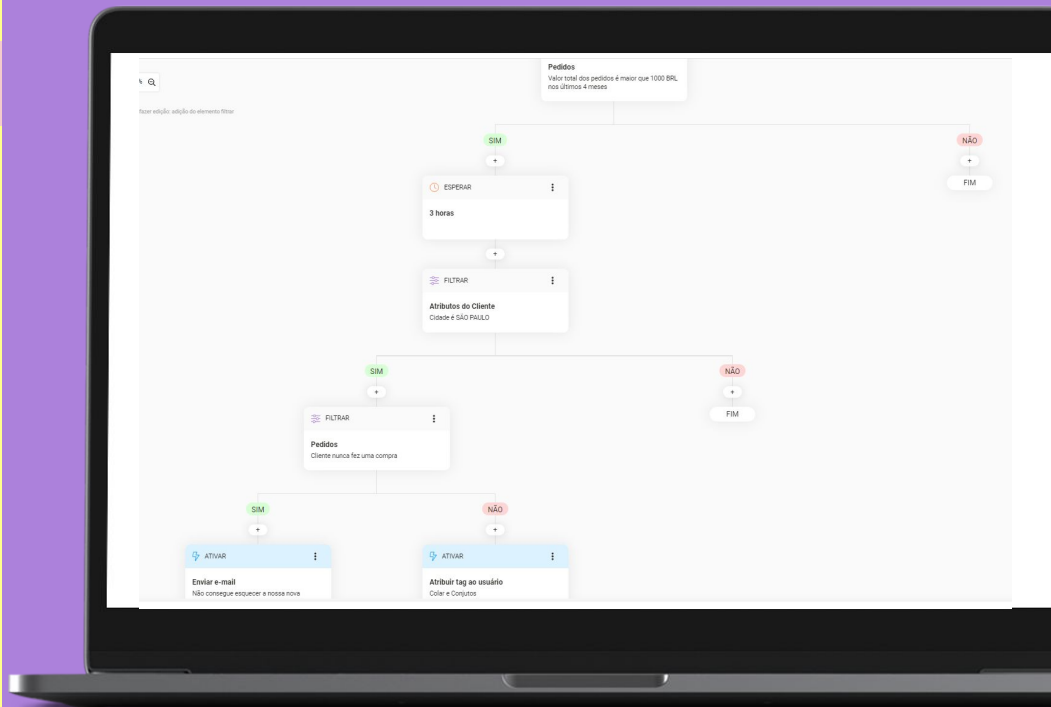
# Exemplos práticos de recursos edrone para usar na black friday



## Fluxos Customizado

Seja para produtos específicos, páginas, Landing Page, categoria, novos inscritos, pós vendas, recorrência, cross e up selling, etc.

As possibilidades são inúmeras!

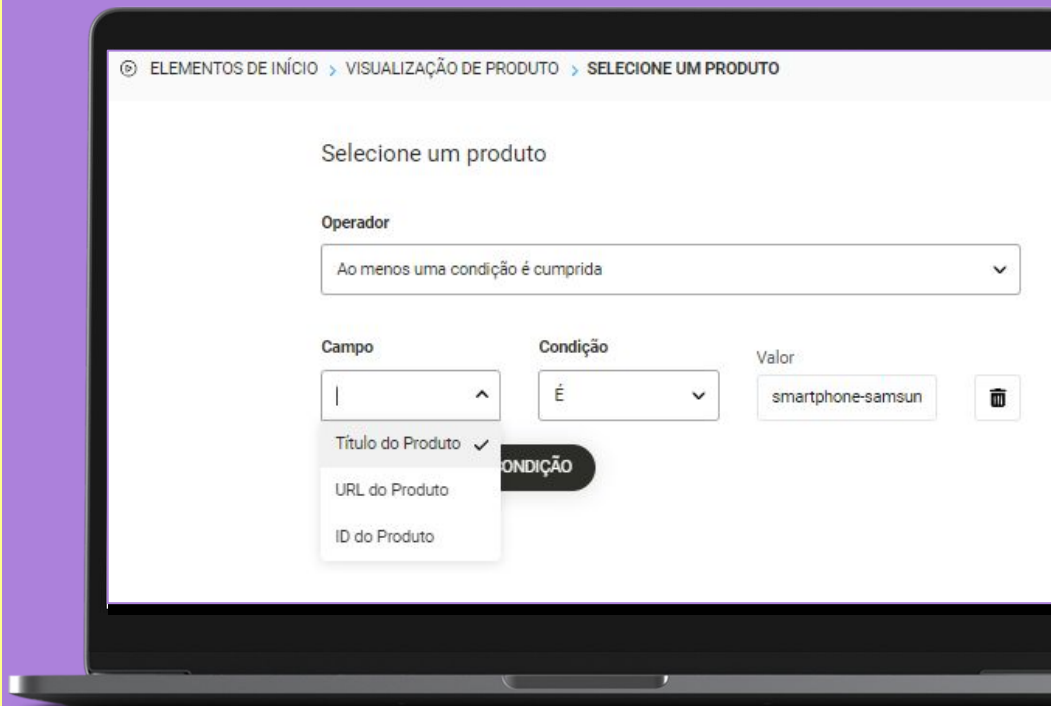


## Fluxos para produtos da Black

Escolher os **produtos específicos** que estarão com os descontos aplicados é essencial.

No custom flow é possível **mapear** e criar **ações** para quem:

- Visualizou esses produtos
- Adicionou ao carrinho
- Comprou

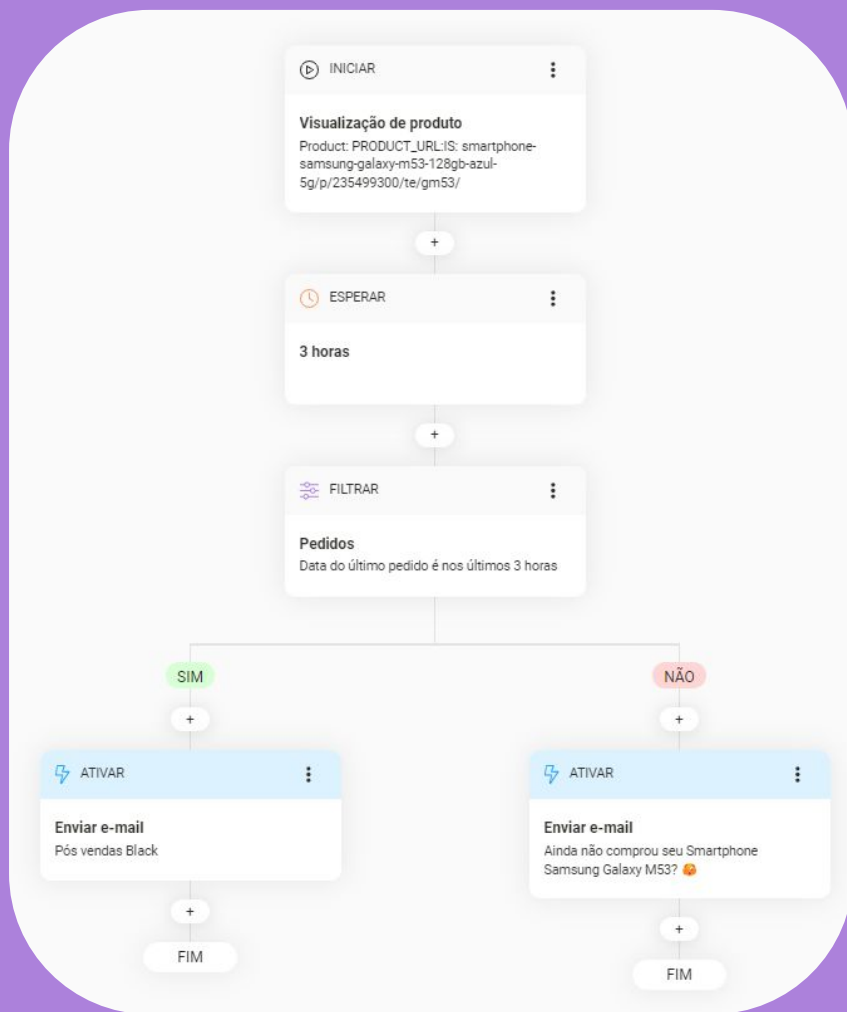


## Fluxos para produtos da Black

Escolher os **produtos específicos** que estarão com os descontos aplicados é essencial

No custom flow é possível **mapear** e criar **ações** para quem:

- Visualizou esses produtos
- Adicionou ao carrinho
- Comprou

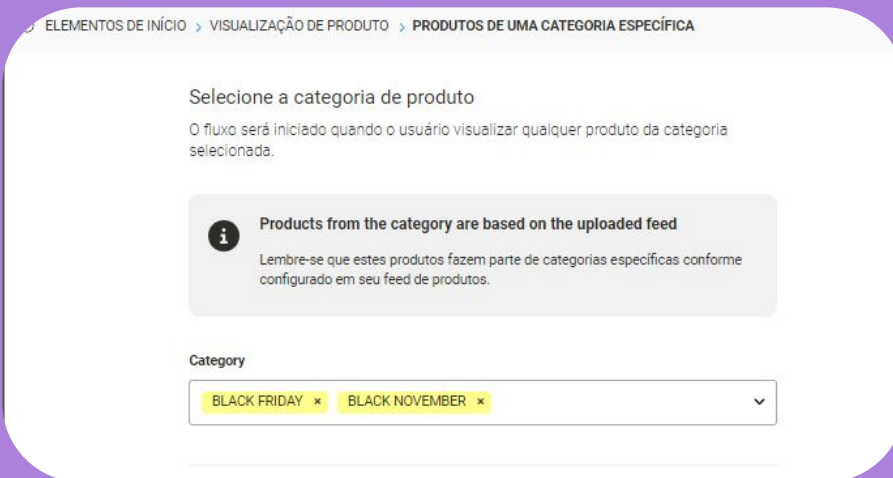
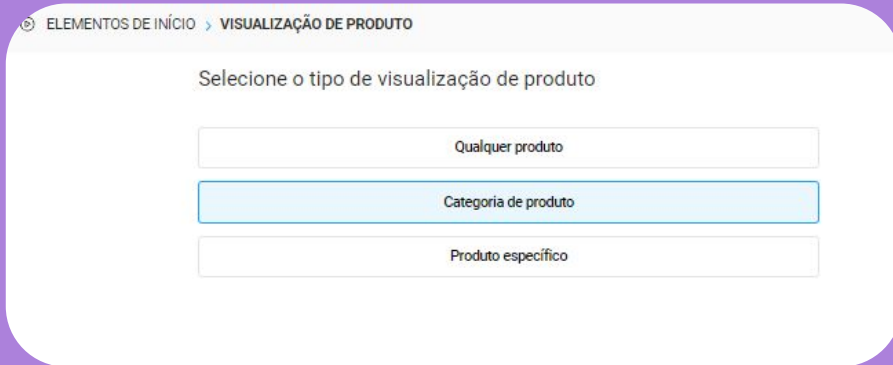


## Fluxos para **Categoria** da Black

Você pode ter uma **categoria** de **Black Friday** e também fazer ações baseadas nessa categoria.

No custom flow é possível **mapear** e criar **ações** para quem:

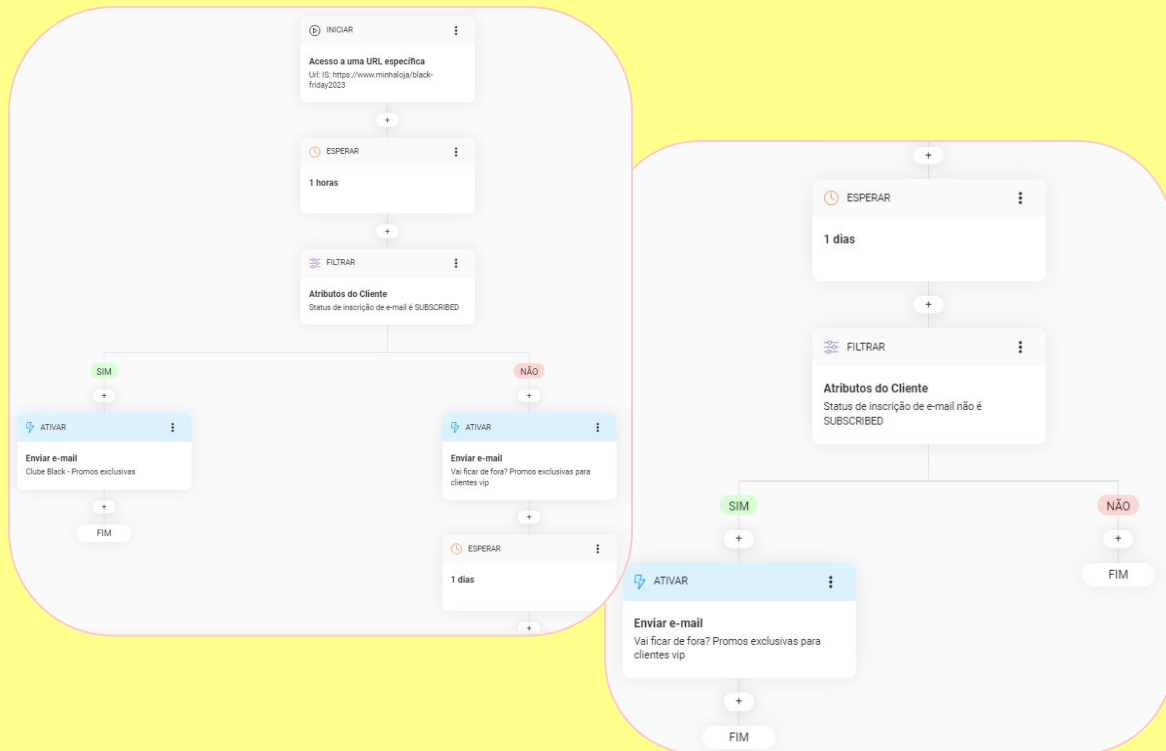
- Visualizou esses produtos
- Adicionou ao carrinho
- Comprou





## Crie um fluxo customizado para a **Landing Page** de black friday

- Mapeie os leads que se cadastraram na LP
- Identifique aqueles que acessaram mas não se cadastraram
- Crie uma cadência de ações específica para eles



# Programação é essencial!



# Programação é essencial

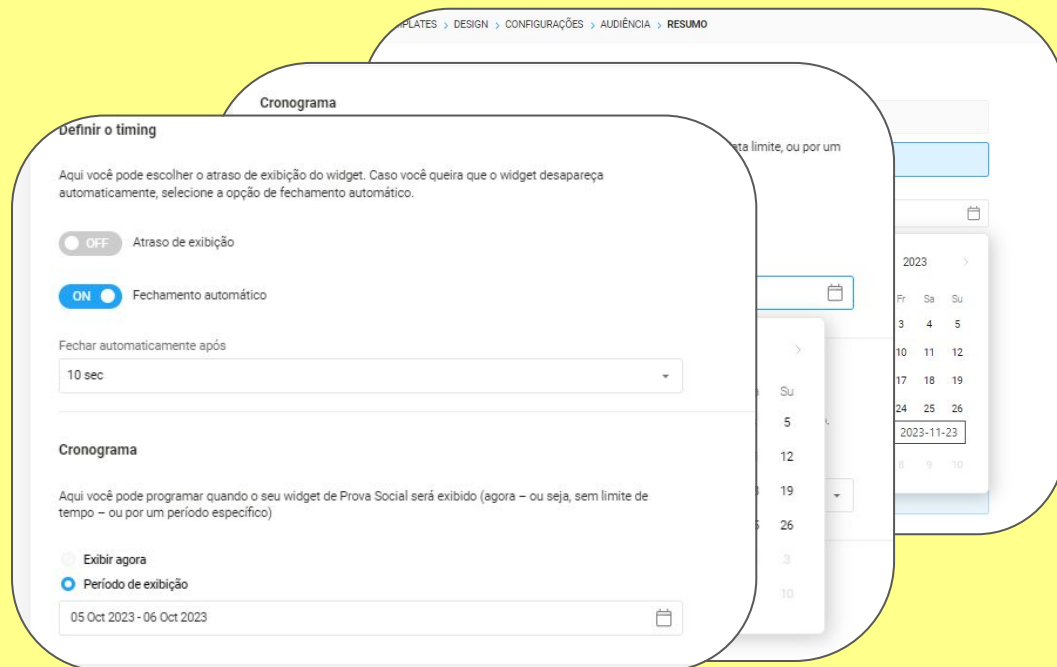
## Possibilidade de agendamento

Agendar newsletters

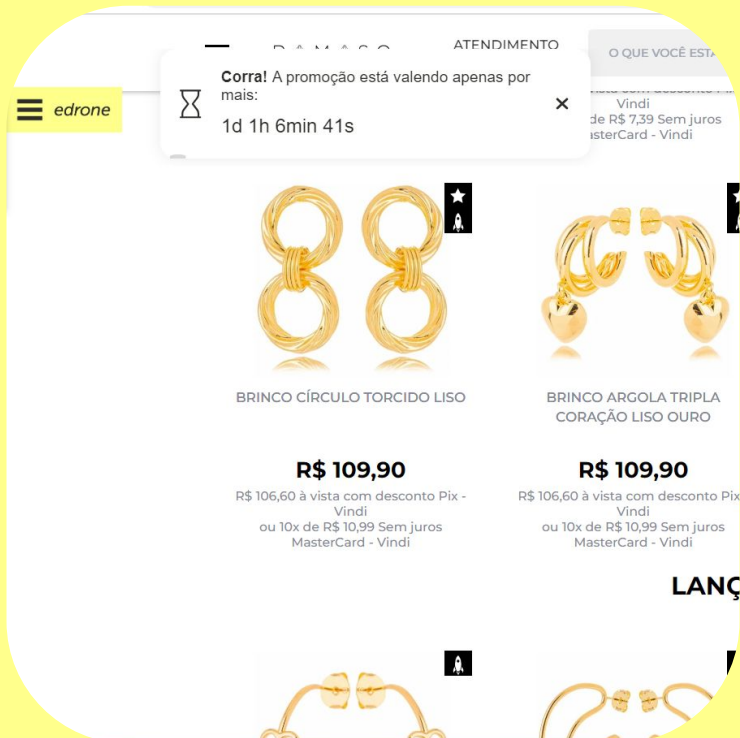
Programar prova social

Programar Popups

Programar Weblayers



## Crie senso de urgência



## Ou gere expectativa

# BLACK FRIDAY

Está chegando a hora...  
Estamos preparando promos incríveis para você.

**AGUARDE**

Falta apenas

07 : 03 : 59 : 20

Dias

Horas

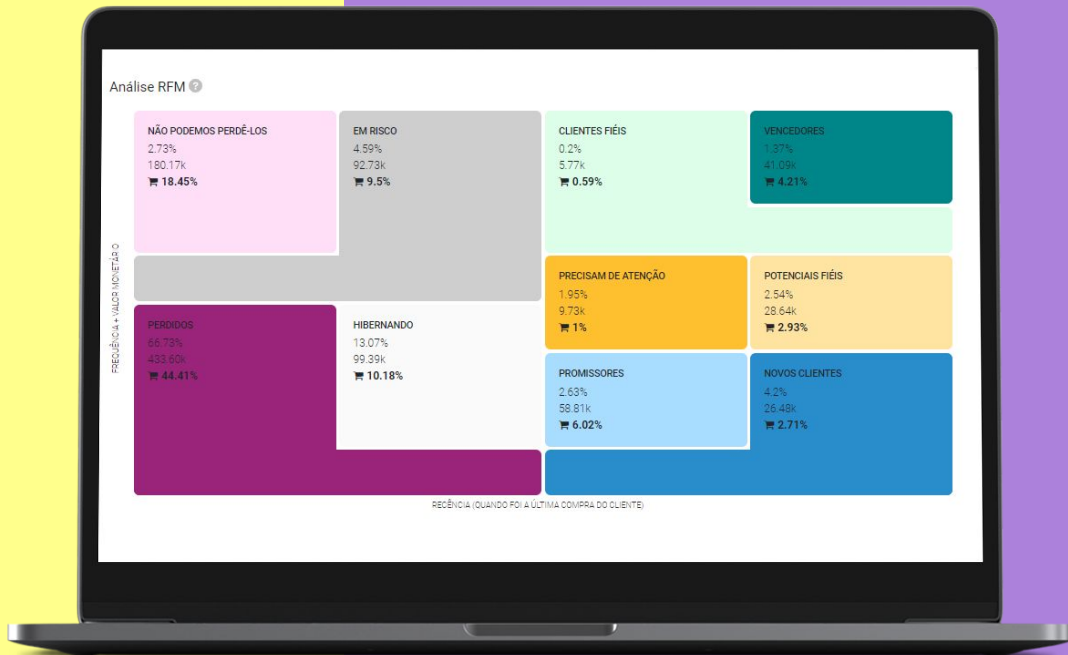
Minutos

Segundos

Para nossa Black Friday começar

**AGUARDE**

# Análise RFM



# Análise RFM

**Reative os desengajados** com os descontos mais **agressivos** da black

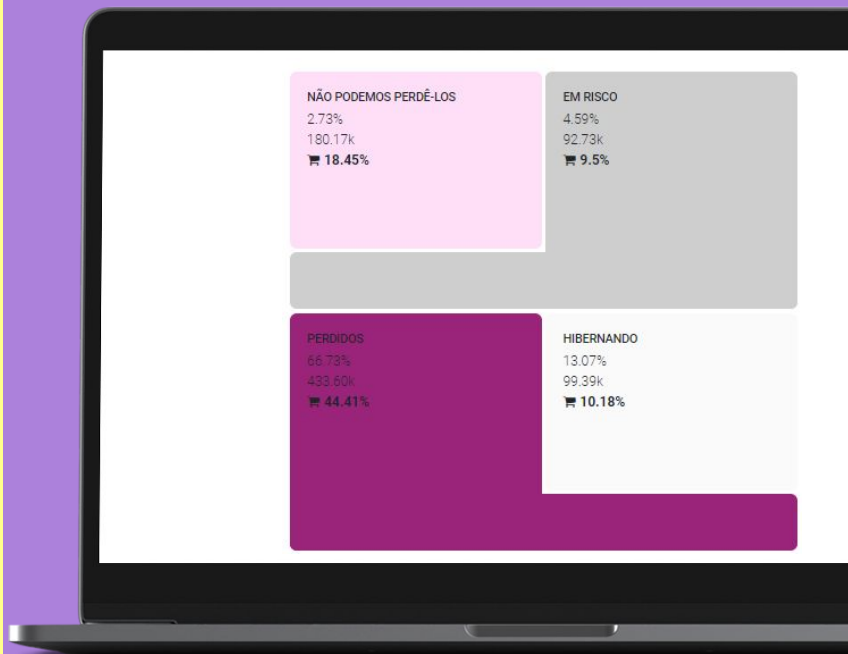
Em risco

Não posso perdê-los

Hibernando

Perdidos

Esses clientes já compraram na sua loja um dia mas que por algum motivo deixaram de comprar.



# Análise RFM

**Retribua a fidelidade** dos seus **melhores clientes**

Vencedores

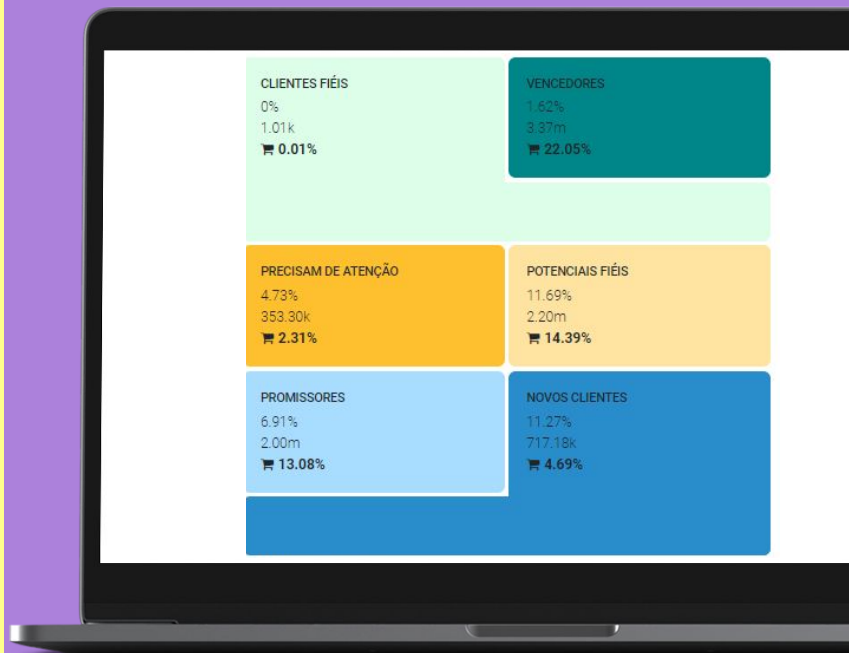
Clientes fiéis

Potenciais fiéis

Promissores

Precisam de atenção

Esses clientes são compradores leais, então por quê não retribuí-los?

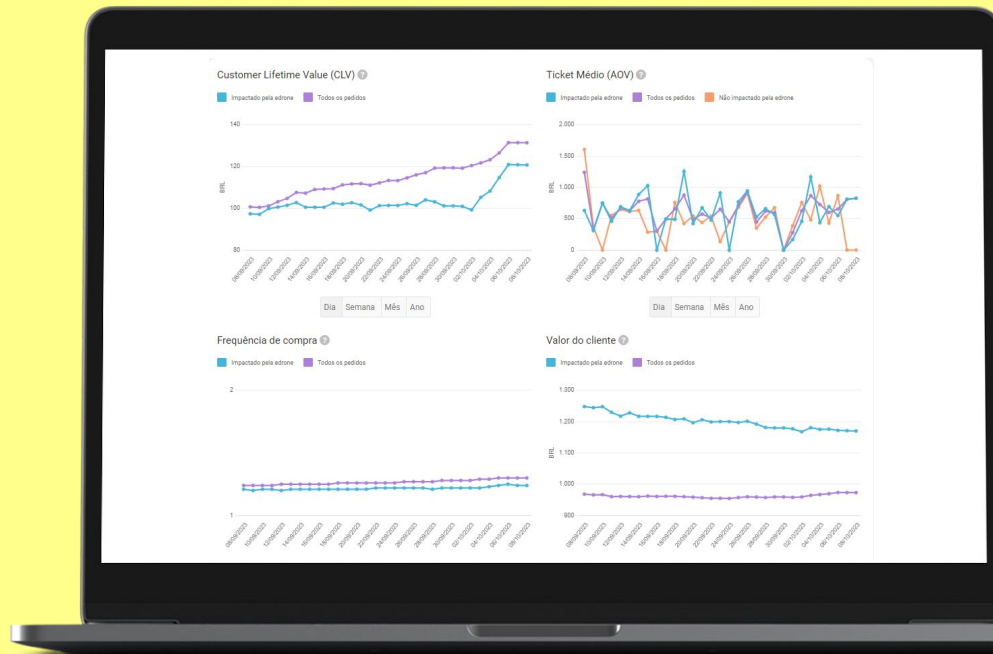


# Dados

Aproveite esse imenso **fluxo de dados** que receberá na Black Friday

\*Lembrando que a própria edrone coletará os dados de navegação dos clientes para aprender com o comportamento de cada um, para depois poder recomendar produtos mais adequados.

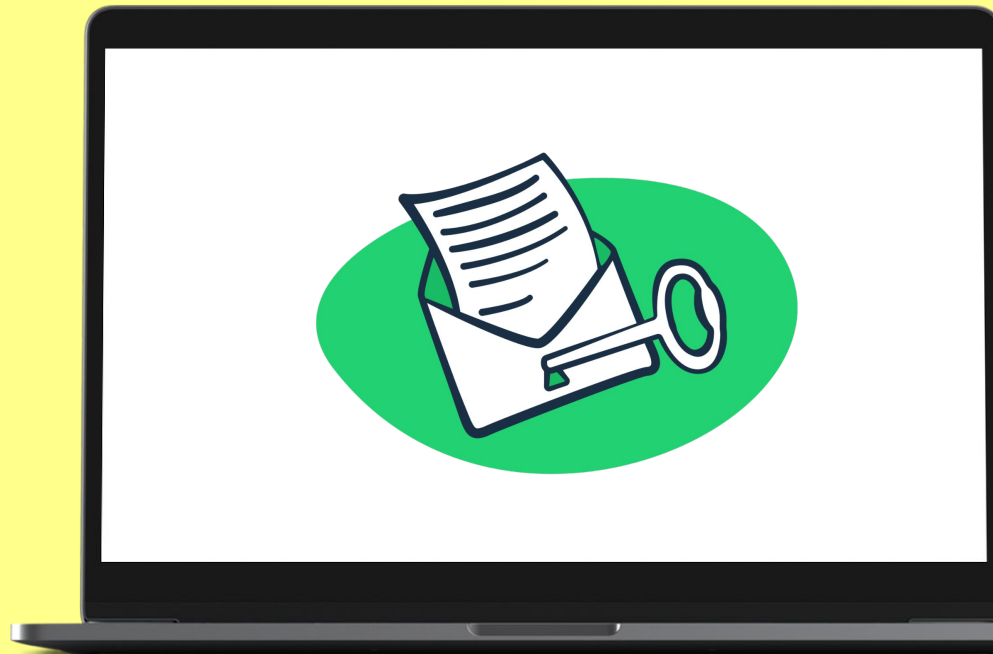
Então não deixe de ativar a automação de Recomendação de produtos 😊





# DKIM

Garanta que suas ofertas cheguem até seu cliente.



# Considerações finais

→ Antes

→ Durante

→ Depois

# QUIZ



É possível mapear quem visualizou um produto específico no meu site?

a) Não

b) Sim

c) Depende do produto

A edrone mostra quem são meus melhores clientes?

a) Claro que sim!

b) Óbvio que não.

c) Só se for um cliente que comprou muitas vezes.

Pra que serve o elemento de timer da edrone?

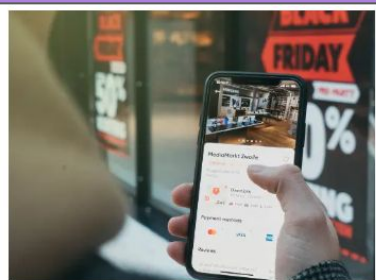
- a) Para o cliente ver as horas
- b) Para gerar urgência ou expectativa
- c) Para fazer contagem regressiva

É possível criar uma jornada para clientes de uma LP?

- a) Infelizmente não.
- b) Só se o cliente se inscrever na LP
- c) Sim, se a LP estiver integrada a edrone

# Bônus

Reunimos conteúdos e estratégias valiosas que irão te ajudar nessa **Black Friday**



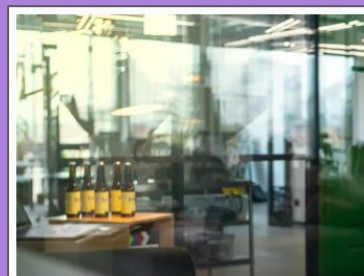
## 10 estratégias para aproveitar a Black Friday no e-commerce em 2023

Além de aumentar as vendas, a Black Friday no e-commerce pode ser uma oportunidade de captar novos clientes fiéis para a sua marca.



## Geração de Leads no E-commerce: dicas para transformar visitantes em clientes fiéis

Veja como captar leads no e-commerce para aumentar a taxa de conversão da sua loja virtual



## 11 maneiras de otimizar o checkout do e-commerce

Entre os vários detalhes importantes para a sua loja online, um dos principais é ter um processo de checkout fácil de usar e livre de distrações.



## Frete barato: saiba como oferecer no seu e-commerce e vender mais

Veja como oferecer frete barato no seu e-commerce e aumentar as vendas da sua loja virtual.



## Segmentação de público-alvo: conheça a sua audiência

Veja como usar a segmentação de público-alvo no seu e-commerce para se comunicar melhor com clientes e usuários!



## Como criar landing page para e-commerce e aumentar as conversões

Entenda o que é uma landing page para e-commerce, quando e como usá-la para aumentar as vendas da sua loja virtual

[Ver mais artigos](#)

# Dúvidas

