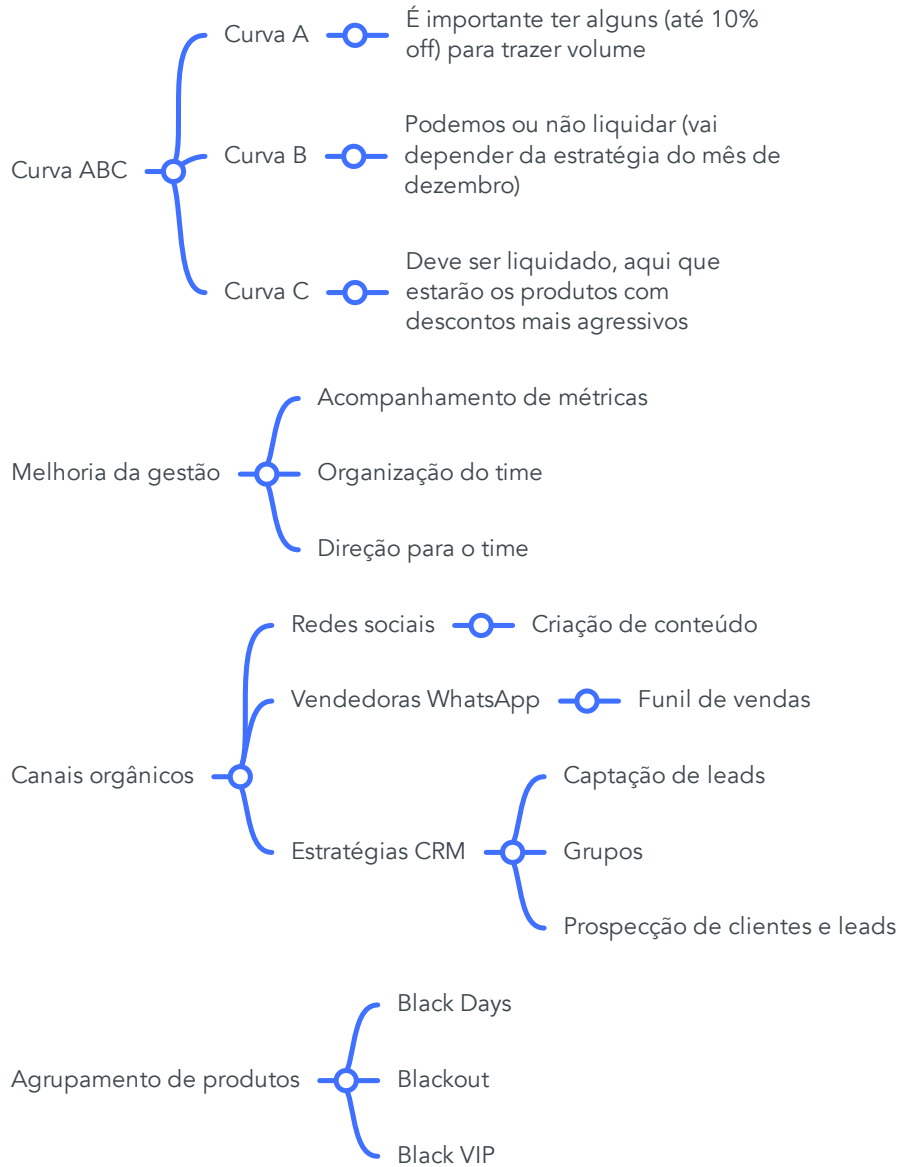


Black Friday

Acertos 2022



Erros 2022

- Capacidade de atendimento
- Site desorganizado
- Estoque preparado
- Perdemos força na semana do dia 25

Principais erros

- Não fazer separação correta de produtos
- Não ter boas ofertas
- Não preparar audiência
- Promoções confusas

Black Friday

1. Erros 2022

- 1.1. Capacidade de atendimento
- 1.2. Site desorganizado
- 1.3. Estoque preparado
- 1.4. Perdemos força na semana do dia 25

2. Acertos 2022

2.1. Curva ABC

2.1.1. Curva A

- 2.1.1.1. É importante ter alguns (até 10% off) para trazer volume

2.1.2. Curva B

- 2.1.2.1. Podemos ou não liquidar (vai depender da estratégia do mês de dezembro)

2.1.3. Curva C

- 2.1.3.1. Deve ser liquidado, aqui que estarão os produtos com descontos mais agressivos

2.2. Melhoria da gestão

2.2.1. Acompanhamento de métricas

2.2.2. Organização do time

2.2.3. Direção para o time

2.3. Canais orgânicos

2.3.1. Redes sociais

- 2.3.1.1. Criação de conteúdo

2.3.2. Vendedoras WhatsApp

- 2.3.2.1. Funil de vendas

2.3.3. Estratégias CRM

- 2.3.3.1. Captação de leads

- 2.3.3.2. Grupos

- 2.3.3.3. Prospecção de clientes e leads

2.4. Agrupamento de produtos

2.4.1. Black Days

2.4.2. Blackout

2.4.3. Black VIP

3. Principais erros

- 3.1. Não fazer separação correta de produtos
- 3.2. Não ter boas ofertas
- 3.3. Não preparar audiência
- 3.4. Promoções confusas