Sebrae Pará
2023

Boletim de Inteligência e Mercado

BLACK FRIDAY 2023

Black Friday: oportunidades para o dia, para a semana e para o mês!

CAPÍTULO 1

Introdução

Essa data no calendário firmou-se como uma oportunidade consolidada no cenário brasileiro, oferecendo um impulso significativo para o comércio não só durante um dia, mas durante uma semana inteira e até ao longo do mês. Sua característica democrática permite que qualquer tipo de negócio participe, dependendo da imaginação e das estratégias definidas.

Neste contexto, o Sebrae Pará reafirma seu compromisso de fortalecer as operações comerciais, fornecendo informações, inteligência e estratégias bem definidas para auxiliar empreendedores a aproveitar ao máximo essa data comemorativa.

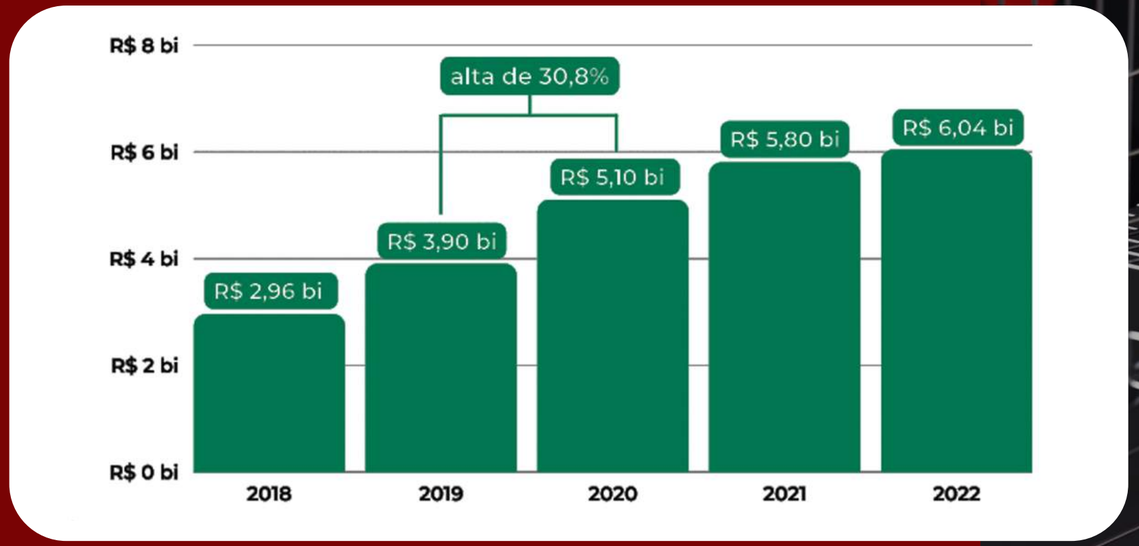
Tenham uma boa leitura!!

CAPÍTULO 2

Comportamento da data nos últimos anos no Brasil

O Brasil importou essa data só em 2010 em um esforço liderado por varejistas do comércio eletrônico. Com o passar dos anos, a data foi ganhando força e passou a ser relevante para o varejo. O Natal segue como a data mais importante do segundo semestre, mas o entendimento é que parte dos consumidores "antecipa" as compras de maior valor durante a *Black Friday*.

Gráfico 01 – Evolução das vendas na *Black Friday* de 2018 a 2022



CAPÍTULO 3

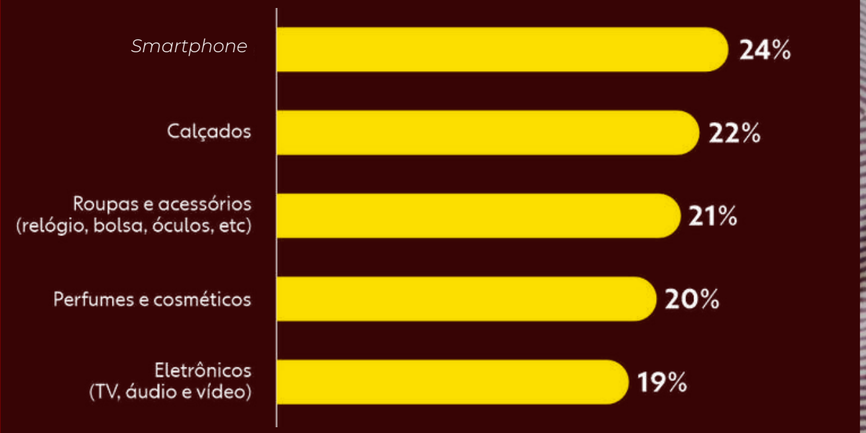
Projeção de categorias de produtos mais vendidos para 2023

Um estudo divulgado pela Méliuz para a *Black Friday* 2023 mostra que os brasileiros devem gastar 62% a mais no ano de 2023, se comparado ao que foi visto em 2022, além disso, 95% dos brasileiros querem aproveitar o dia 24 de novembro para comprar alguma coisa. Outro ponto importante é que 98% dos consumidores pretendem realizar suas compras *online*.

Quadro 01 – Categorias de produtos com maiores tendências de vendas em 2023.

Posição	Setor	Crescimento Percentual
1	Eletrônicos	49,2%
2	Eletrodomésticos	44,8%
3	Roupas	30,8%
4	Acessórios e Calçados	27,7%
5	Perfumes e Cosméticos	21,5%
6	Móveis e Decoração	16,3%
7	Livros	15,4%
8	Alimentos e Bebidas	14,8%
9	Viagens	11,3%
10	*Games*	9,5%

Gráfico 02 – Categorias de produtos com maiores tendências de vendas em 2023 segundo a pesquisa Gente/Globo.



Um terceiro levantamento, com 7.800 clientes, do Mercado Livre e do Mercado Pago realizado entre os dias 18 a 22 de setembro de 2023, obteve como principais resultados de pesquisa as seguintes respostas:

- Consumidores mais propensos a comprar;
- Eletrodomésticos são a categoria mais desejada;
- Meio de pagamento mais popular é o cartão de crédito;
- Peso grande do parcelamento sem juros.

3.1 Varejo físico e varejo virtual

Neste cenário, a *Black Friday* 2023 reforça a tendência de integração entre o varejo físico e virtual, com muitos consumidores optando por uma abordagem *Omnichannel***, combinando visitas a lojas físicas com pesquisas e compras online.

Principais motivos de compra por formato:

Loja física 43%

29% Foi mais prático e rápido

22% Consegui retirar o produto imediatamente.

21% Consegui testar/experimentar o produto.

Loja online 41%

46% Achei preços melhores comprando pela internet.

41% Foi mais prático e rápido.

38% Pela comodidade da compra.

Aplicativo da loja 33%

41% Por ser mais prático e rápido.

39% Ofertas exclusivas

21% Tive acesso a cupons de desconto.

3.1 Principais negócios impactados pela data

Quadro 02 - Pequenos Negócios distribuídos entre os segmentos impactados pela *BLACK FRIDAY* 2023 no **Pará** (corte em 31 de outubro de 2023).

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Alimentos e Bebidas	26.990	90.924	**117.914**	44,7%
Calçados e Acessórios	1.267	2.944	**4.211**	1,6%
Eletrodomésticos	1.359	2.098	**3.457**	1,3%
Eletrônicos	1.442	4.052	**5.494**	2,1%
Games	365	543	**908**	0,3%
Livros	1.135	2.985	**4.120**	1,6%

Quadro 03 - Pequenos Negócios distribuídos entre os segmentos impactados pela *BLACK FRIDAY* 2023 na **Região Metropolitana de Belém** (corte em 05 de novembro de 2023).

SEGMENTOS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS	NÚMERO DE PEQUENOS NEGÓCIOS			% DE PARTICIPAÇÃO
	ME e EPP	MEI	Total	
Alimentos e Bebidas	7.637	42.425	**50.062**	44,3%
Calçados e Acessórios	426	1.433	**1.859**	1,6%
Eletrodomésticos	352	796	**1.148**	1,0%
Eletrônicos	538	1.811	**2.349**	2,1%
Games	152	236	**388**	0,3%
Livros	453	1.718	**2.171**	1,9%

*Região Metropolitana de Belém: Ananindeua, Belém, Benevides, Castanhal, Marituba, Santa Barbara do Pará, Santa Isabel do Pará.

3.3 *Black Friday:* empresas de serviços também podem lucrar

Quem disse que promoções para a *Black Friday* são exclusivas para o varejo? A grande liquidação de fim de ano, que antecede as vendas de Natal, pode se transformar em uma excelente estratégia para empresas de diferentes segmentos, em especial o de serviços.
Alguns outros exemplos de serviços que podem ser encontrados com descontos durante esse período:

Serviços de *streaming* de vídeo, música e jogos: plataformas como *Netflix*, *Amazon Prime Video*, *Spotify*, e *Xbox Game Pass* geralmente oferecem assinaturas com descontos durante a *Black Friday;*

Serviços de hospedagem na *web*: empresas de hospedagem na *web* frequentemente oferecem descontos em planos de hospedagem de sites e serviços relacionados;

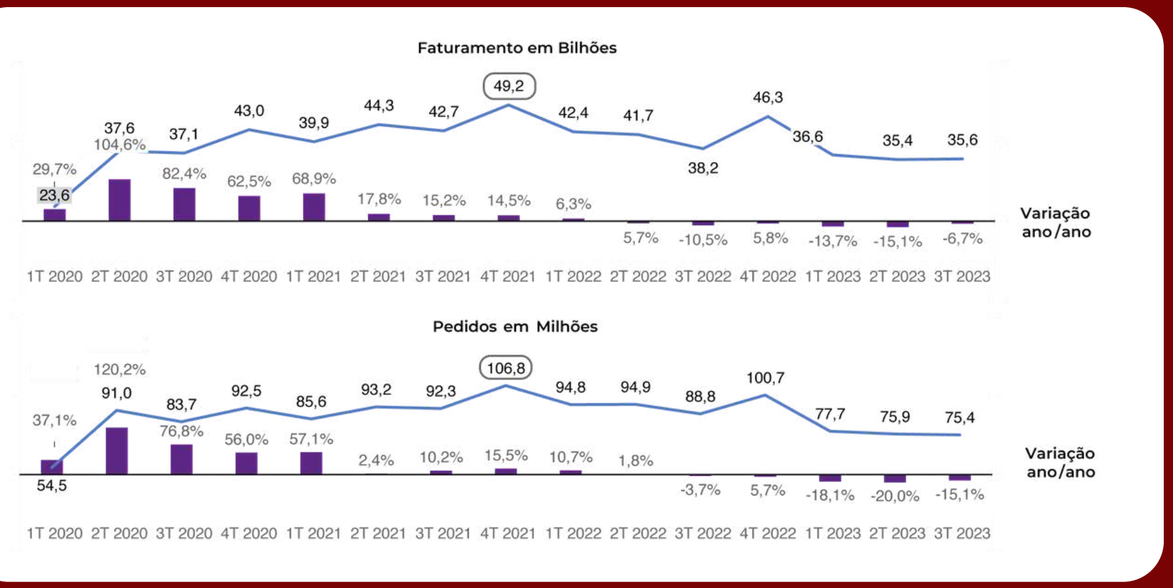
Serviços de *software* e aplicativos: desenvolvedores de *software* e aplicativos podem oferecer descontos em suas assinaturas ou licenças;

Serviços de viagem e hospedagem: agências de viagens, companhias aéreas e hotéis também participam da *Black Friday*, oferecendo descontos em passagens, pacotes de viagem e estadias em hotéis.

CAPÍTULO 4

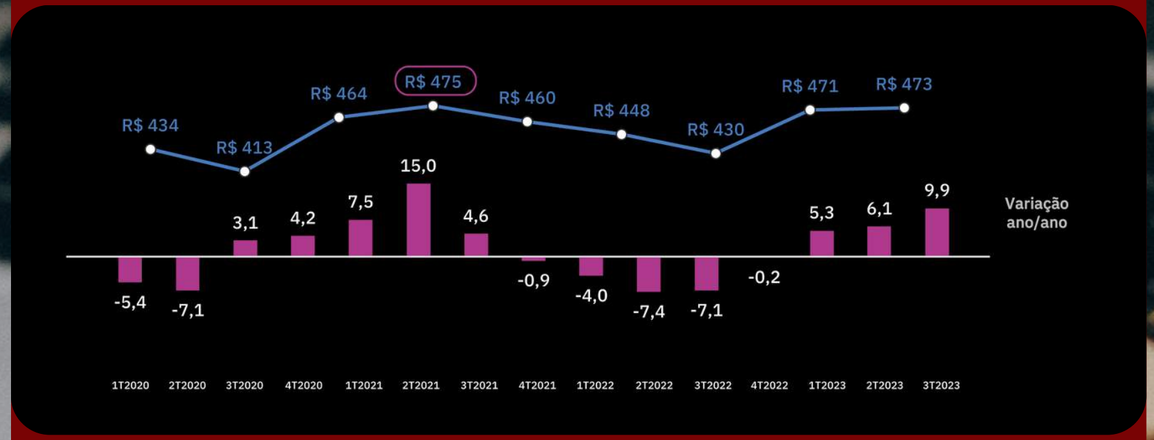
Black Friday 2023: expectativas promissoras

Em 2023, a expectativa é de que a *Black Friday* continue a sua trajetória de sucesso, com projeções que apontam para um evento ainda mais promissor.



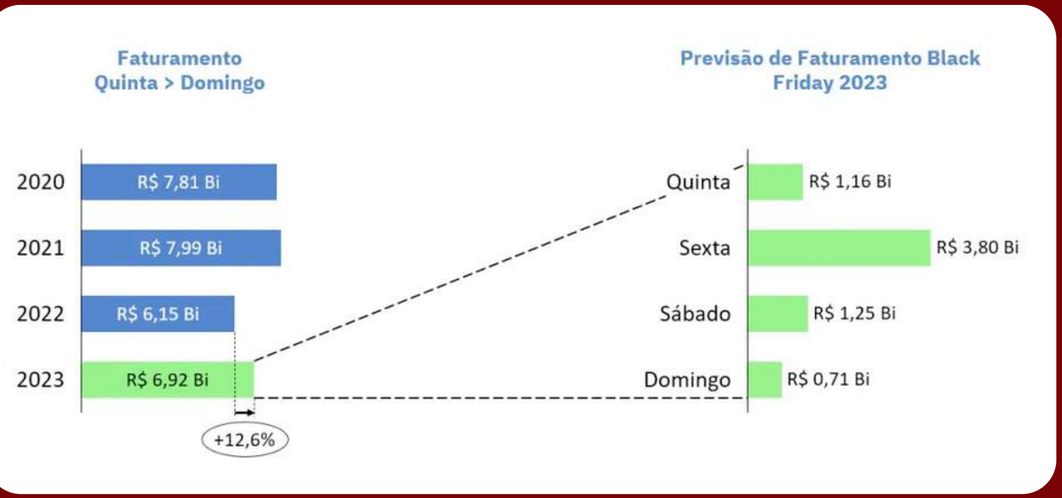
4.1 *Ticket* médio em ascensão

Uma das principais métricas que indicam esse sucesso, é o *ticket* médio das compras realizadas durante o ano. Ele é um indicador de desempenho, que mostra o valor médio gasto por cada cliente em um determinado período, e é calculado dividindo o faturamento total, pelo número de vendas deste mesmo período.



4.2 Crescimento nas vendas

Além do aumento no ticket médio, outra previsão é o crescimento nas vendas durante a *Black Friday* de 2023.



4.3 O que o consumidor espera da *Black Friday* 2023?

CAPÍTULO 5

Como vender mais na *Black Friday*?

TÁTICA	TÁTICA
1 – Defina uma estratégia!	5- Faça promoções customizadas através de um *marketing* multicanal
2 – Faça retenção de clientes	6- Antecipe a *Black Friday* para clientes *VIP's*
3 – Adquira clientes de alto potencial, se concentre em equilibrar o CAC (Custo de Aquisição de Clientes) e LTV (*Lifetime Value*).	7- Utilize estratégias de vendas *Up-Sell*, *Down Sell* e *Cross Sell*
4- Recupere clientes inativos	8- Contrate micro influenciadores, saiba aqui como fazer uma contratação eficiente.
	9- Atenção para o atendimento!

Obs: O passo a passo é encontado no boletim.

Gatilhos mentais mais utilizados na *Black Friday*.

Gatilho mental	Exemplos de frases
Urgência	Usar frases como “últimas horas”, “só hoje”, “não perca tempo” para induzir o consumidor a agir rápido e não perder a oferta.
Escassez	Usar frases como “estoque limitado”, “últimas unidades”, “corra antes que acabe” para gerar a sensação de que o produto é raro e valioso, e que pode não estar mais disponível depois.
Exclusividade	Usar frases como “oferta exclusiva”, “só para você”, “você foi selecionado” para fazer o consumidor se sentir especial e privilegiado, e que tem acesso a algo que os outros não têm.
Antecipação	Usar frases como “em breve”, “prepare-se”, “aguarde” para criar expectativa e curiosidade no consumidor sobre o que está por vir, e aumentar o seu interesse pela oferta.
Prova social	Usar frases como “mais vendido”, “recomendado por”, “veja o que os clientes estão dizendo” para mostrar ao consumidor que outras pessoas já compraram e aprovaram o produto ou serviço, e que ele pode confiar na qualidade e na reputação da marca.
Segurança	Usar frases como “garantia de entrega”, “frete grátis”, “troca fácil” para transmitir ao consumidor que ele pode comprar sem medo, e que a marca é confiável.

CAPÍTULO 6

O que não se deve fazer em uma campanha de *Black Friday*

6.1.1 Problemas em lojas físicas:

- **Número de atendentes insuficiente**:
- **Falta de pessoal preparado**:
- **Aglomerações**:
- **Furtos e roubos**:

6.1.2 Problemas em lojas virtuais:

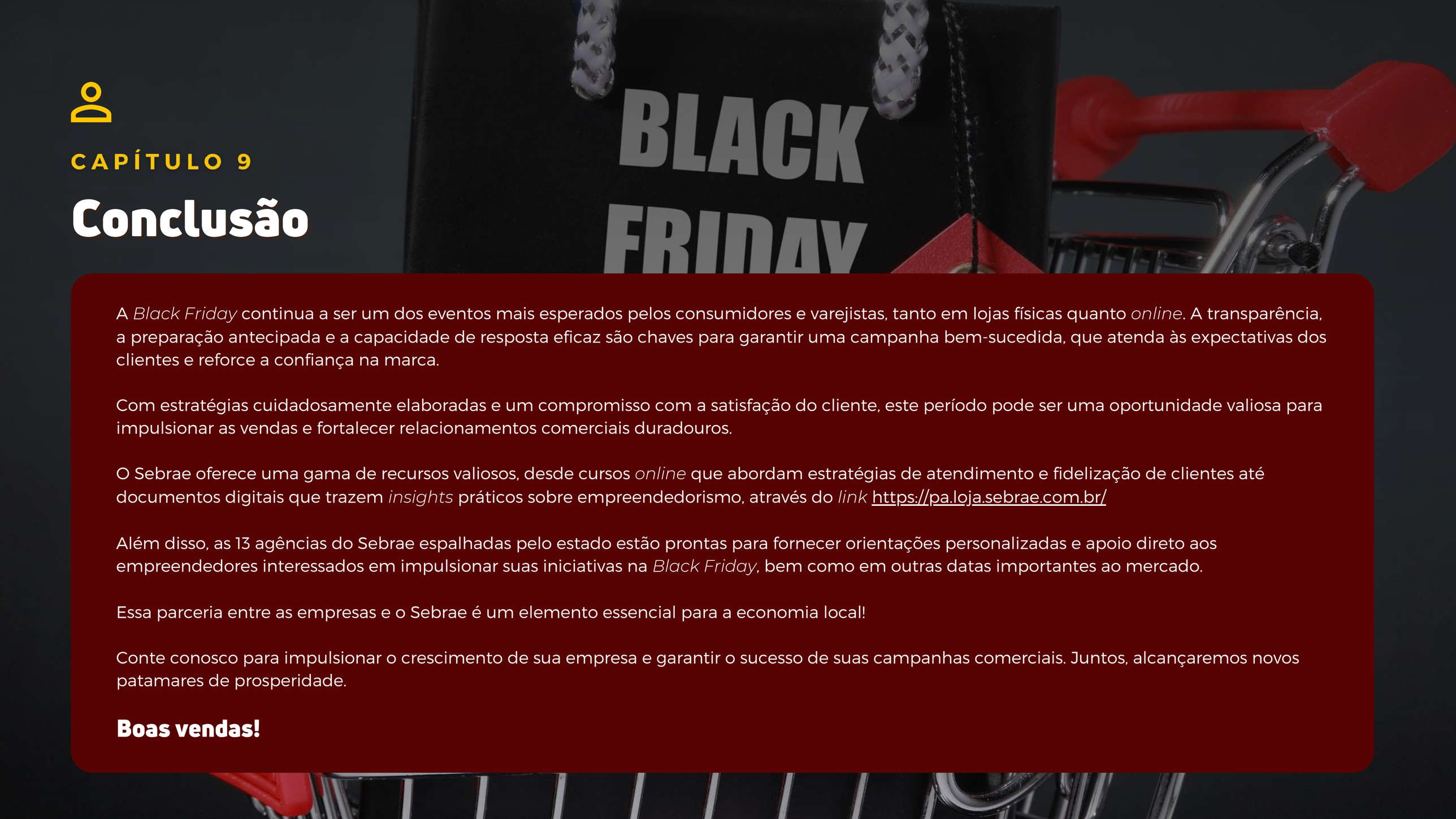
- **Problemas com os Correios:**
- **Logística de entregas via motoboy:**
- **Desafios operacionais:**
- **Site sobrecarregado:**
- **Capacidade de entrega insuficiente:**

CAPÍTULO 7

Black Friday não significa “torrar” a loja inteira

Quem disse que promoções para a *Black Friday* são exclusivas para o varejo? A grande liquidação de fim de ano, que antecede as vendas de Natal, pode se transformar em uma excelente estratégia para empresas de diferentes segmentos, em especial o de serviços. Alguns outros exemplos de serviços que podem ser encontrados com descontos durante esse período:

- **Seleção estratégica de produtos/serviços;**
- **Propósito e objetivo;**
- **Inteligência de estratégia;**
- **Destaque e diferenciação;**
- **Maximização dos lucros.**



CAPÍTULO 9

Conclusão

A *Black Friday* continua a ser um dos eventos mais esperados pelos consumidores e varejistas, tanto em lojas físicas quanto *online*. A transparência, a preparação antecipada e a capacidade de resposta eficaz são chaves para garantir uma campanha bem-sucedida, que atenda às expectativas dos clientes e reforce a confiança na marca.

Com estratégias cuidadosamente elaboradas e um compromisso com a satisfação do cliente, este período pode ser uma oportunidade valiosa para impulsionar as vendas e fortalecer relacionamentos comerciais duradouros.

O Sebrae oferece uma gama de recursos valiosos, desde cursos *online* que abordam estratégias de atendimento e fidelização de clientes até documentos digitais que trazem *insights* práticos sobre empreendedorismo, através do *link* https://pa.loja.sebrae.com.br/

Além disso, as 13 agências do Sebrae espalhadas pelo estado estão prontas para fornecer orientações personalizadas e apoio direto aos empreendedores interessados em impulsionar suas iniciativas na *Black Friday*, bem como em outras datas importantes ao mercado.

Essa parceria entre as empresas e o Sebrae é um elemento essencial para a economia local!

Conte conosco para impulsionar o crescimento de sua empresa e garantir o sucesso de suas campanhas comerciais. Juntos, alcançaremos novos patamares de prosperidade.

Boas vendas!

SEBRAE

0800 570 0800

www.sebrae.com.br/para

2023