



CALENDÁRIO DO E-COMMERCE

O MAPA PARA O SUCESSO NA BLACK FRIDAY

A BLACK FRIDAY 2024 ESTÁ CHEGANDO

Que tal usar nosso calendário para garantir o plano estratégico que vai te ajudar a fazer bonito na data mais lucrativa do e-commerce?

Pode ser um desafio se orientar em um cenário com tantas oportunidades e possibilidades como a Black Friday, mas com o Melhor Envio você nunca fica na mão.

Como usar esse material

Basta seguir a trilha de conteúdos para fazer postagens todos os dias do mês e encontrar estratégias e dicas para vender mais e fidelizar clientes.

Atenção ao símbolo

Sempre que ele aparecer, existe um conteúdo mais aprofundado no assunto que você pode acessar clicando no botão abaixo;

[ACESSAR CONTEÚDOS](#)

VAMOS COLOCAR EM PRÁTICA?

Aproveite essas dicas e coloque a estratégia em prática com o Melhor Envio. Crie sua conta gratuitamente e acesse um universo de ferramentas de forma intuitiva, gratuita e sem burocracia.

[CADASTRE-SE GRÁTIS](#)

FRETE GRÁTIS
Explore a vantagem
mais pedida pelos
clientes.

**CAPRICHE NAS FOTOS
E DESCRIÇÕES DOS
PRODUTOS.**

Com mais detalhes, o
cliente tem mais
segurança na compra.

**USE UM RASTREIO
INTELIGENTE**

Ele mantém seu cliente
informado sobre cada
movimento da entrega
e gera mais confiança.

**IDENTIFIQUE DESTINOS
PARA ONDE SEU FRETE
É MAIS BARATO.**

Concentre gastos de
mídia nessas regiões.

SEJA TRANSPARENTE!

Em caso de problemas
com a entrega, avise o
cliente antes que ele
reclame. Lembre-se
que é um mês de alta
demanda para as
transportadoras.

A TRILHA PARA O SUCESSO DO BLACK NOVEMBER

CRIE UMA IDENTIDADE VISUAL DE BLACK NOVEMBER

A mudança gera curiosidade sobre os produtos da sua loja.

DIA 1

Reels mostrando seu estoque pronto para a Black Friday

DIA 6

Faça uma live commerce focada apenas em um produto

DIA 11

Reels mostrando um unboxing do produto que você mais vende

DIA 16

Top 5 motivos para comprar seus produtos durante a Black Friday

DIA 21

Lance um desafio para seus seguidores em troca de um brinde

DIA 26

Apresente seus kits de produtos

DIA 2

Story com enquete perguntando qual produto seus clientes querem promoção

DIA 7

Carrossel com feedbacks de clientes sobre sua loja

DIA 12

4 fatos e 1 mito sobre o seu nicho

DIA 17

Stories de entrevista: qual produto da loja você quer na Black Friday?

DIA 22

Enquete: qual produto deve entrar em oferta na Black Friday

DIA 27

Reforce o valor mínimo de compras para ter frete grátis

DIA 3

Carrossel contando a sua trajetória

DIA 8

Sequência de stories mostrando a sua manhã de preparação para a Black Friday

DIA 13

Story com dicas de produtos relacionados (Ex: tênis + meia)

DIA 18

Use o termômetro do Story no final de um quiz sobre seus produtos

DIA 23

Conteúdo falando sobre produtos quase esgotados

DIA 28

Divulgue o desconto no produto vencedor da enquete

DIA 4

Reels mostrando os detalhes de um produto

DIA 9

Review de um produto que você vende e também faz uso pessoal

DIA 14

Conteúdo com dicas de produtos que são ótimos para presentear

DIA 19

Uma foto sua ou da equipe no feed, organizando sua loja ou estoque

DIA 24

Conteúdo de expectativa para a semana da Black Friday

DIA 29-BLACK FRIDAY

Live commerce + Conteúdos sobre últimas unidades e produtos esgotados ao longo do dia

DIA 5

Post mostrando o resultado da enquete

DIA 10

Conteúdo mostrando como conseguir frete grátis na sua loja

DIA 15

Reels mostrando pacotes sendo preparados para envio

DIA 20

Uma live com desconto progressivo de acordo com o número de pessoas

DIA 25

Divulgação do produto vencedor da enquete

DIA 30

Agradeça aos seus clientes pelo mês e pela escolha