



2025 Black Friday

Estratégias digitais para o evento comercial
mais importante do ano

Black Friday

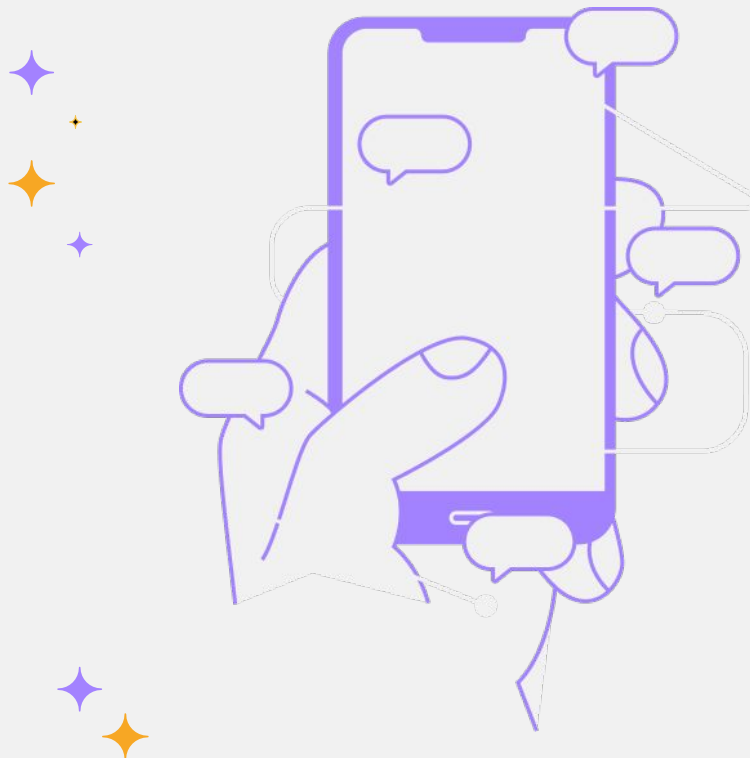
O maior evento comercial da América Latina



A **Black Friday** é o maior evento de compras anual na América Latina.

Com a data marcada para **28 de novembro**, este é um momento essencial para que as empresas implementem estratégias digitais de marketing eficazes.

De acordo com dados da Meta, mais de 80% dos consumidores planejam fazer compras durante a Black Friday e muitos anteciparão suas compras de Natal nesta data.



Índice



1. <u>OPORTUNIDADES INCRÍVEIS PARA MARKETEIROS</u>	<u>04</u>
2. <u>ETAPAS DA BLACK FRIDAY</u>	<u>05</u>
3. <u>COMO USAR WHATSAPP NA BLACK FRIDAY.....</u>	<u>09</u>
4. <u>REATIVAÇÃO DE CLIENTES</u>	<u>10</u>
5. <u>COMO PREPARAR O PERFIL DE WHATSAPP</u>	<u>11</u>
6. <u>OUTRAS DICAS</u>	<u>13</u>
7. <u>OS ESPECIALISTAS DIZEM</u>	<u>14</u>



1. Oportunidades Incríveis para Marketeiros

Alta intenção de compra

+80%

planejam comprar

Os consumidores na LATAM já conhecem o evento e têm alta predisposição para comprar.

Explosión de ventas

+940%

aumento
(Brasil 2021)

O Brasil vivenciou um crescimento de 940% nas vendas, representando 10,5% do total anual.

Descubra canais inovadores

70%

vendas por celular

Use WhatsApp e IA para explorar novas formas de comunicação e venda.

Captação de novos clientes

54%

economizam para o evento

Atraia novos clientes e amplie sua participação no mercado com descontos atraentes e estratégicos.



2. Etapas da Black Friday

O planejamento para a Black Friday se divide em 3 etapas cruciais:

1 Pré-Black Friday

Gere Consciência

Anuncie ofertas com antecedência para criar expectativa.

Conheça o Contexto

Use o WhatsApp para conhecer seu público e personalizar ofertas.

Promoções Anteriores

Recompense clientes fiéis e atraia novos com ofertas 'early bird'.

Ofertas Relâmpago

Impulsione esta ação com ofertas por tempo limitado.

2 Dia da Black Friday

Alto Tráfego

Prepare suas equipes e dashboards para um alto volume de visitas.

Ofertas em Destaque

Destaque seus descontos mais atraentes em todos os canais.

Atendimento ao Cliente

Ofereça um suporte ao cliente excepcional durante o evento.

Canais de Pagamento

Diversifique as opções de pagamento para máxima conveniência.

3 Pós-Black Friday

Verifique o Estoque

Liquide o estoque remanescente com promoções adicionais.

Estenda Promoções

Capture clientes que perderam o evento com novas ofertas.

Conexão Natalina

Aproveite a proximidade do Natal para novas campanhas.

Ouça os Clientes

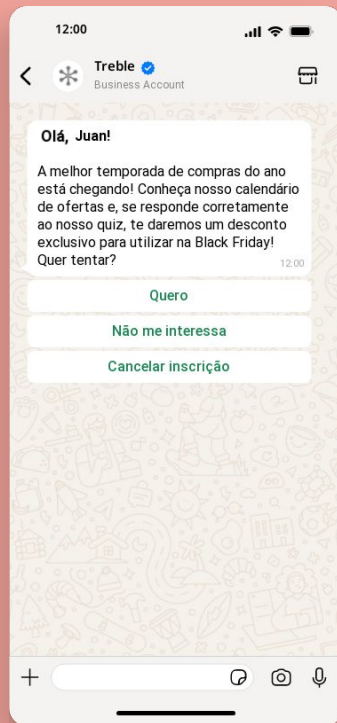
Colete feedback e meça CSAT para melhorar no próximo ano.

Dica: Planeje a etapa PRÉ com 6-8 semanas de antecedência.

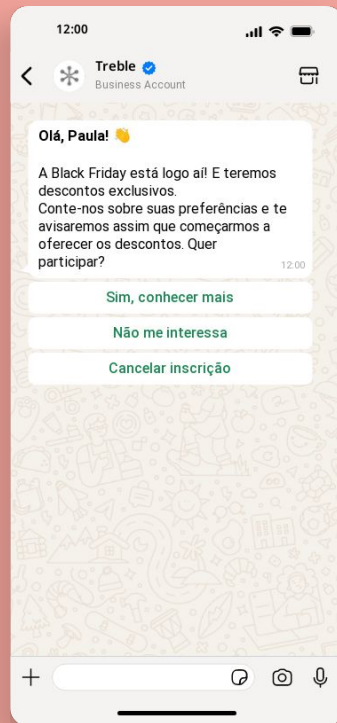


Pré-Black Friday

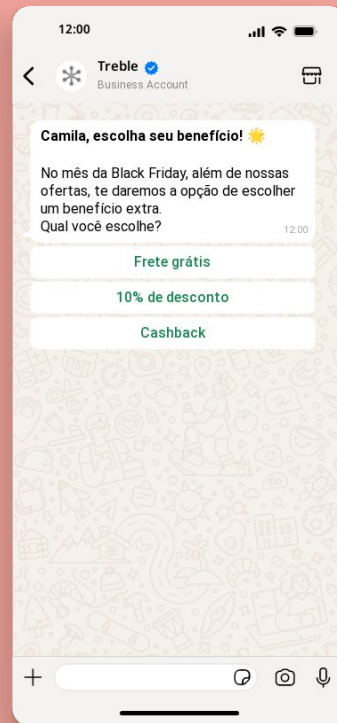
Exemplos de campanhas **Pré-Black Friday** para enviar pelo WhatsApp.



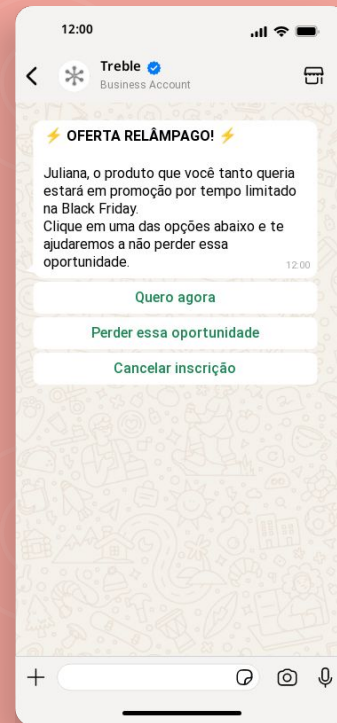
Gere Consciência



Conheça o Contexto



Promoções Antecipadas

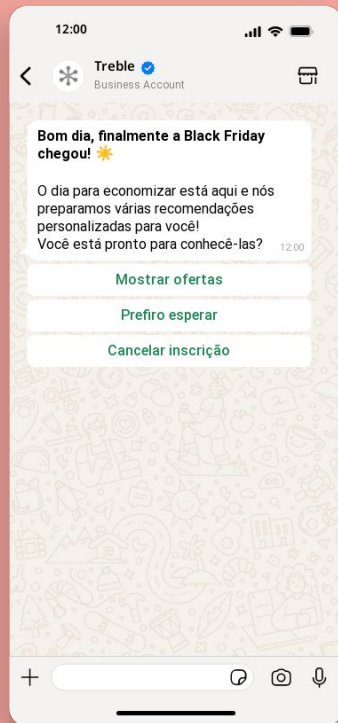


Ofertas Relâmpago

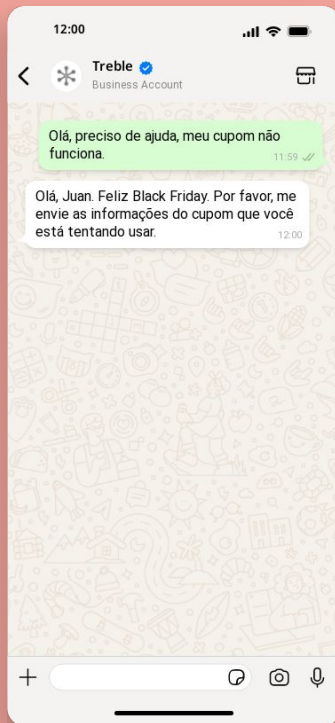


Dia da Black Friday

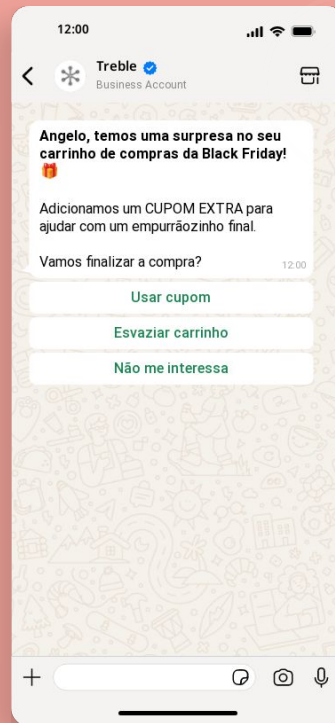
Exemplos de campanhas para o **dia da Black Friday** para enviar com Treble.



Ofertas em Destaque



Atendimento ao Cliente



Carrinho Abandonado

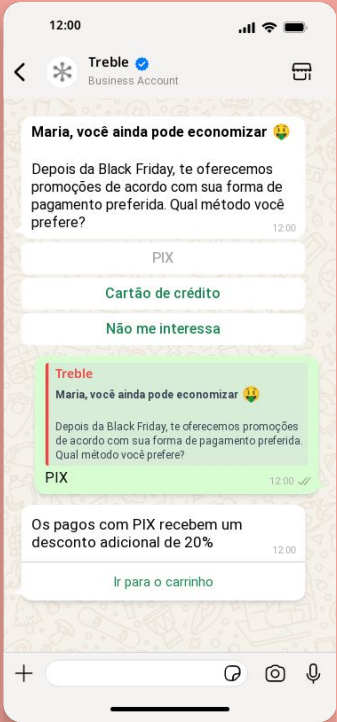


Pós-Black Friday

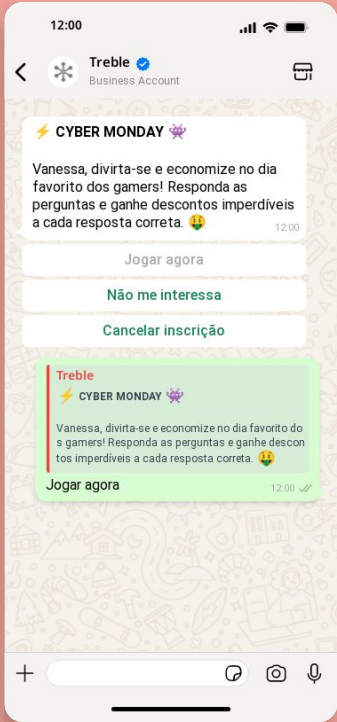
Exemplos de campanhas Pós-Black Friday para enviar com Treble.



Verifique o Estoque



Estenda as Promoções



Conexão Natalina



Ouça os Clientes



3. Como Usar WhatsApp en Black Friday



A API do WhatsApp Business e o TikTok são canais emergentes que desbloqueiam novas possibilidades para estratégias de comunicação. 2025 será um ano crucial para essas ferramentas na Black Friday.

Comunicação Personalizada

70% dos consumidores respondem positivamente a ofertas personalizadas via WhatsApp

Altas Taxas de Conversão

ROAS de até 300% com vendas feitas pelo com auxílio do WhatsApp

Engajamento Superior

Taxas de abertura de 98% contra 20% do email marketing

Respostas Imediatas

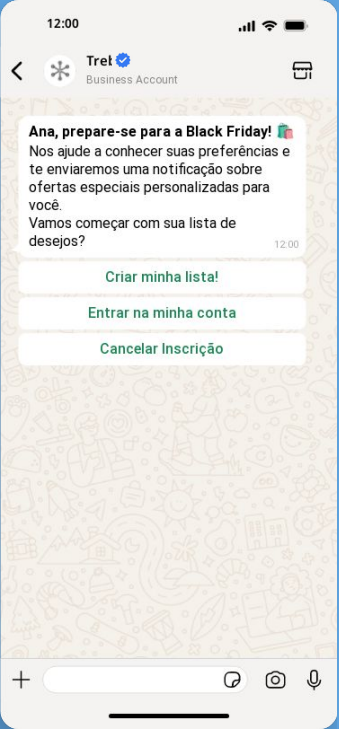
Resolva dúvidas em tempo real durante ofertas relâmpago críticas

O WhatsApp é o canal preferido na LATAM para comunicações comerciais



4. Reativação de Clientes

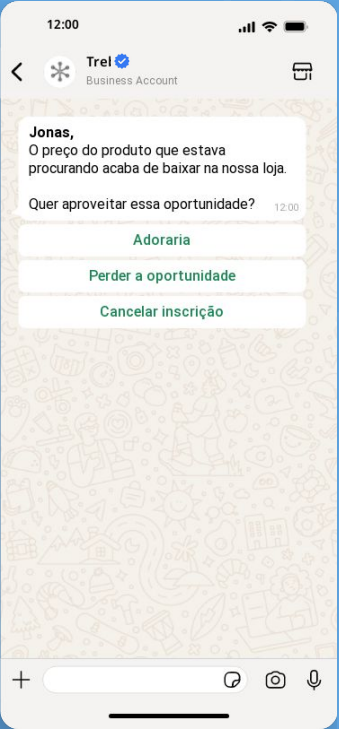
Envie uma mensagem diretamente pelo WhatsApp ou anuncie em plataformas como Instagram, Facebook e TikTok para reativar usuários perdidos e oferecer uma venda assistida. Assim, você poderá aumentar suas taxas de conversão e alcançar um ROAS de até 300%.



Lista de Desejos

Notifique sobre disponibilidade e ofertas.

Pré-evento



Produto visto

Alerta quando o preço cair.

Black Friday



5. Como preparar o Perfil do WhatsApp

Foto de perfil

Dê um toque especial ao seu logo para este Black Friday.

Descrição

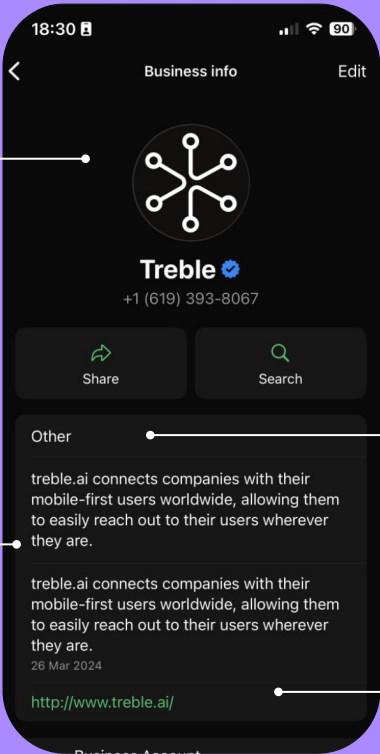
Dê pistas sobre o que os clientes podem esperar da sua marca

Categoria

Ajuda os usuários a identificar rapidamente o setor ao qual sua empresa pertence.

Site

Se você tem uma landing page específica para Black Friday, este é o lugar para colocá-la!



Prepare as mensagens de texto

eBook Black Friday | 2025



Cabeçalho:

Capte a atenção desde o início com texto ou conteúdo visual.

Formato de texto:

Aplique estilo (negrito, itálico, etc.) para destacar pontos-chave e melhorar a legibilidade.

Rodapé:

Finalize com saudações, agradecimentos ou links úteis.

Respostas rápidas:

Facilitam a interação com opções predefinidas e melhoram a experiência.

Emojis:

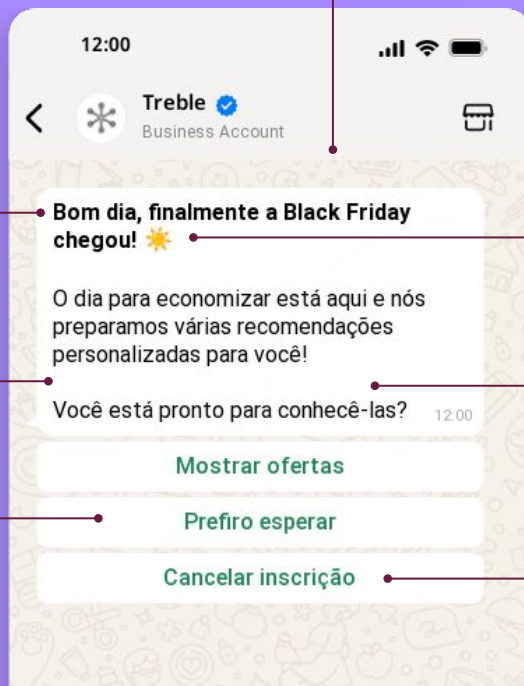
Use emojis para expressar o tom e a personalidade da marca.

Chamada para ação (CTA):

Inspiram ação com botões que direcionam para ofertas, páginas ou downloads.

Menu interativo:

Guia o usuário entre opções e facilita links diretos para ações.



6. Outras Dicas



Personalização que conecta:

Chame o cliente pelo nome, lembre-se de seu histórico e ofereça benefícios exclusivos de acordo com suas necessidades. Essa proximidade gera atenção e lealdade.

Segmentar para impactar:

Agrupe clientes por comportamento ou perfil e ajuste suas mensagens de acordo com seu interesse, gasto ou frequência. Comunique o que é relevante, para quem realmente importa.

Otimize sua mensagem para converter:

Experimente diferentes cumprimentos, combine texto com meios visuais e varie os chamados à ação. Avalie qual formato e canal (site, app ou agente) geram mais interação e vendas.

Ative a mentalidade conversacional:

Gere diálogo bidirecional: peça permissão, crie curiosidade, use botões, guie passos simples e, se não avançar, esclareça limites e redirecione para o canal adequado.

7. Os especialistas dizem...



“

No Black Friday de 2025, **o que se destacará será uma experiência conversacional combinada com personalização em larga escala**, já que os consumidores estão mais maduros, familiarizados com o "truque" dos descontos inflacionados e menos sensíveis apenas ao preço.

”



Matheus Baldo Cordeiro

Head of Marketing na Treble.ai





“

O WhatsApp será sem dúvida o principal canal de aquisição de leads da **Kovi**.

Meu conselho é: usem o WhatsApp, IA, Treble, etc. como ferramentas, não se esqueçam de que as pessoas por trás das máquinas são responsáveis pela estratégia e pela sensibilidade na interação com o cliente.

”



Fernanda Lizandra

Partner & Growth Product Manager Sr. en Kovi



Descubra a Treble: Seu aliado no WhatsApp para a Black Friday

Quer potencializar suas campanhas de Black Friday e converter mais clientes? Somos especialistas em marketing conversacional para WhatsApp. Ajudamos você a se conectar com seu público, oferecer experiências únicas e maximizar conversões. Crie sua conta ou fale com um de nossos especialistas e transforme sua **Black Friday**.

Criar Conta

Deseja evidências do nosso sucesso? Conheça nossos casos de sucesso com Rappi, Education First (EF), Guru Soluções, Decreditos, Company Hero, Kovi e outros em nosso [**Blog**](#).

Nossos números:

+2000

usuários no mundo

2-3x

aumento na taxa de
conversão

Até **16x ROI**

sobre as campanhas de marketing

50%-85%

de taxa de resposta

