

# BLACK FRIDAY

vhsys 

## Checklist de preparação para a **Black Friday 2025**

Organize-se com este passo a passo prático e aumente suas chances de vender mais no maior evento do varejo.

### 1. Organize seu estoque

O estoque desorganizado pode gerar perda de vendas. Revisar os produtos disponíveis e planejar a reposição é essencial para evitar rupturas ou excesso de mercadoria.

- Revisar os produtos mais vendidos no último período.
- Aplicar a Curva ABC para definir prioridades.
- Garantir reposição antecipada com fornecedores.
- Destacar produtos parados para promoções estratégicas.
- Organizar o estoque físico e digital para evitar erros.

### 2. Planeje suas finanças

Definir limites de desconto, organizar fluxo de caixa e prever custos extras são passos fundamentais para garantir lucratividade mesmo com ofertas agressivas.

- Definir margem mínima de lucro para descontos.
- Calcular capital de giro necessário para o aumento da demanda.
- Simular cenários de vendas com e sem promoções.
- Negociar prazos e condições especiais com fornecedores.
- Criar reserva para custos extras (frete, equipe, devoluções).

### 3. Estructure promoções atrativas

Não basta cortar preços, a chave está em pensar em promoções estratégicas que valorizem o seu produto e gerem desejo de compra, como kits e combos especiais.

- Escolher produtos-chave para descontos.
- Criar kits e combos atrativos para aumentar ticket médio.
- Oferecer frete grátis ou condições especiais em compras maiores.
- Planejar campanhas de marketing (e-mail, redes sociais, anúncios).
- Antecipar ofertas para clientes fiéis (pré-Black Friday).

### 4. Prepare a logística

Aumentar vendas significa aumentar entregas. Ajustar prazos, revisar transportadoras e alinhar a equipe é essencial para cumprir com a expectativa dos clientes

- Conferir transportadoras e prazos de entrega.
- Negociar condições para frete em grandes volumes.
- Ajustar equipe de expedição e atendimento ao cliente.
- Testar integrações de pedidos e sistemas antes da data.
- Criar plano de contingência para picos de demanda.

### 5. Expanda seus canais de venda

Não dependa apenas do ponto físico. Estar presente em marketplaces e canais digitais aumenta suas chances de alcançar novos clientes e vender mais.

- Cadastre seus produtos em diferentes marketplaces.
- Use redes sociais como vitrine para divulgar ofertas.
- Invista em uma loja virtual própria para ampliar sua presença.
- Explore canais de venda alternativos (WhatsApp, catálogos digitais).
- Analise o desempenho de cada canal e foque nos mais rentáveis.

### 6. Otimize suas vendas em marketplaces

Se você vende em marketplaces, é hora de reforçar os cuidados para se destacar em meio à concorrência.

- Revise títulos, descrições e imagens para torná-los mais atrativos.
- Confira as regras e taxas de cada marketplace antes de definir promoções.
- Ajuste prazos de entrega e revise transportadoras para evitar atrasos.
- Crie promoções específicas por canal, explorando cupons e frete diferenciado.
- Monitore a reputação da sua loja para manter boa visibilidade nos resultados.

### Dica bônus!

Seguir esse checklist aumenta muito suas chances de sucesso na **Black Friday**. E, para colocar tudo em prática sem complicação, **contar com um sistema de gestão faz toda a diferença**.

O **vhsys** ajuda a controlar estoque, vendas e finanças, além de integrar seu negócio a mais de **70 marketplaces** em um só lugar. Assim, você ganha organização para vender mais e aproveitar ao máximo o maior vento do varejo.