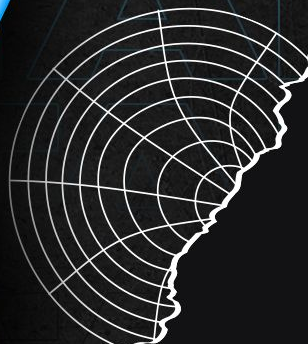


BLACK FRIDAY

COPL



DADOS DE MERCADO

A Black Friday é uma das datas mais esperadas pelos consumidores brasileiros pela atratividade das promoções e descontos feitos pelas marcas. **Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a Black Friday é, atualmente, a quinta data mais favorável para o comércio, atrás do Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças e Dia dos Pais.**

É o momento ideal para as empresas anunciarem e fazerem ações de mídia, visto que a expectativa do público é alta, o que resulta em um aumento significativo no tráfego e engajamento dos usuários. Dados da Accurate Software, **mostram que a data é conhecida por causar um aumento expressivo no tráfego dos sites de e-commerce de até 500% em comparação aos dias normais.**

Embora o contexto esteja mais favorável para as vendas, a competição acirrada entre os varejistas e a maior exigência dos consumidores eleva a necessidade de estratégias de marketing diferenciadas e de segmentação assertiva para que as marcas consigam se destacar e atingir o público correto, otimizando o budget investido.



CRESCIMENTO DE BUSCAS NA BLACK FRIDAY

Fonte: Pesquisa proprietária Globo PinOn | Panorama do Consumo - IM Globo | Amostra: 2000,



**62% DOS RESPONDENTES DA CLASSE AB
PRETENDEM COMPRAR NA BLACK FRIDAY,
É O MAIOR ÍNDICE ENTRE AS CLASSES.**



**DA POPULAÇÃO BRASILEIRA
SE PREPARA PARA A BLACK
FRIDAY**

Os usuários se inscrevem em listas vip e baixam o app da loja com antecedência para aproveitarem as ofertas.

E além dos aplicativos, outros canais de compra também tiveram um papel importante.



INTERESSE DE COMPRA

Fonte: Pesquisa proprietária Globo PiniOn | Panorama do Consumo - IM Globo | Amostra: 2000.

1º	ROUPAS E ACESSÓRIOS
2º	CALÇADOS
3º	ELETRDOMÉSTICOS
4º	CELULARES
5º	ELETROPORTÁTEIS
6º	ROUPAS E CALÇADOS ESPORTIVOS
7º	PERFUMES
8º	INFORMÁTICA
9º	BELEZA E CUIDADOS PESSOAIS
10º	MÓVEIS

Levantamento realizado pelo **Google** aponta que os consumidores declaram ter mais interesse em comprar itens das categorias de calçados, eletrodomésticos, eletroportáteis, perfumes, e beleza e cuidados pessoais.

Em termos de busca, ainda segundo o **Google**, as cinco categorias que mais cresceram em foram:

- Alimentos;
- Perfumaria & Cosméticos;
- Games;
- Automotivo;
- Livros.



DADOS DE MERCADO

Fonte: InfoMoney | Evento de Varejo - Giovanna Sutto | Levantamento Méliuz

A Black Friday acontece só em novembro, mas os consumidores já pesquisam com meses de antecedência os preços dos produtos que desejam comprar no evento.

Esse comportamento foi radiografado em estudo de intenção de consumo da Méliuz, com quase **40% dos 1.013 entrevistados (39,2%) declarando fazer cotações de itens de forma antecipada.**

Essa informação é corroborada pelo levantamento feito pela Globo, que aponta que **as empresas começam a disputar a atenção do consumidor cerca de 3 meses antes da data comemorativa.**

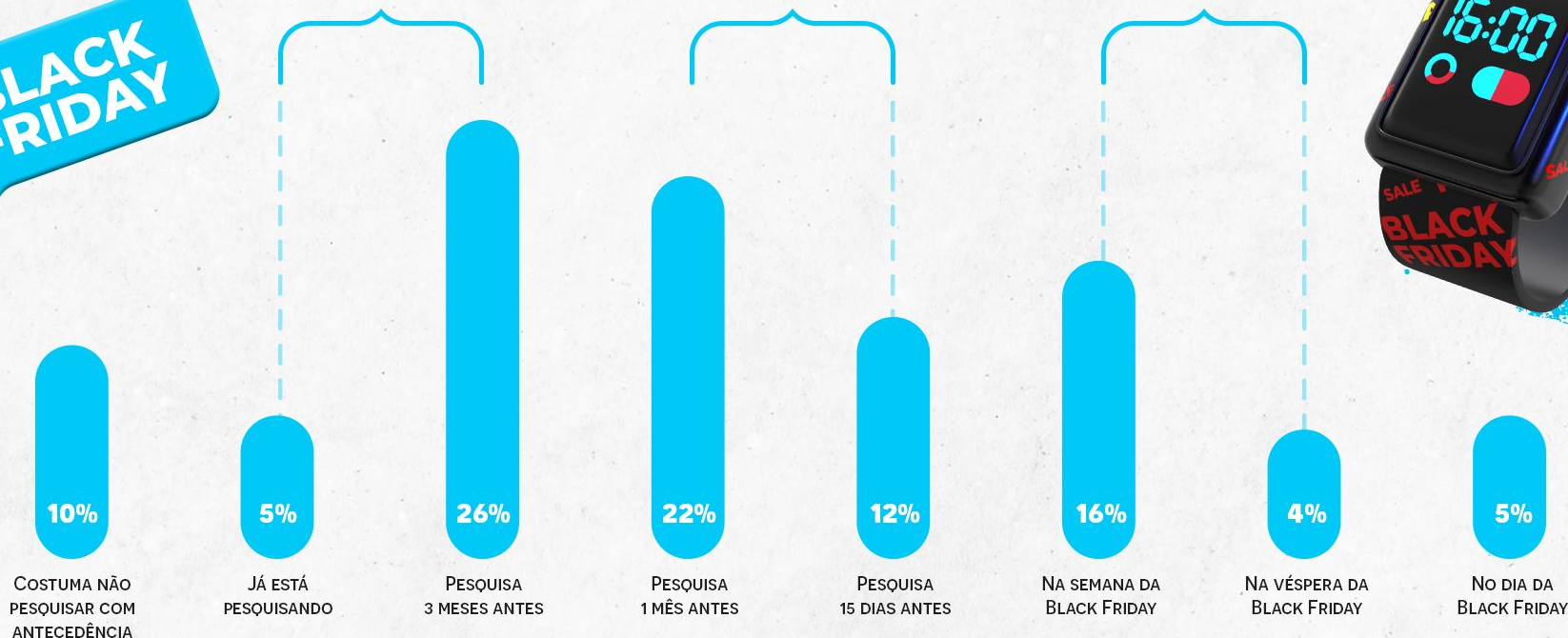


PESQUISA PARA COMPRAR NA BLACK FRIDAY

PÚBLICO MENOS DISPUTADO:
INICIAR UMA CONVERSA “MARCA X
CLIENTE” PODE SE TORNAR VANTAJOSO.

AUMENTO DA PROCURA:
AS EMPRESAS COMEÇAM A DISPUTAR
ATENÇÃO DOS CLIENTE COM MAIOR
INTENSIDADE.

DISPUTA PELO CLIENTE SE INTENSIFICA:
A CONCORRÊNCIA PELA ATENÇÃO DOS
CLIENTES ESTÁ CADA VEZ MAIS ACIRRADA.



ONDE PESQUISAM?



DADOS DE MERCADO

Fonte: e-commercebrasil
EXCELÊNCIA EM E-COMMERCE

Ao serem perguntados em quais locais farão suas compras na Black Friday, **65% dos entrevistados disseram que vão fazer compras apenas em sites, aplicativos ou redes sociais de lojas ou marcas que já conhecem ou que já tenham feito compras antes.**

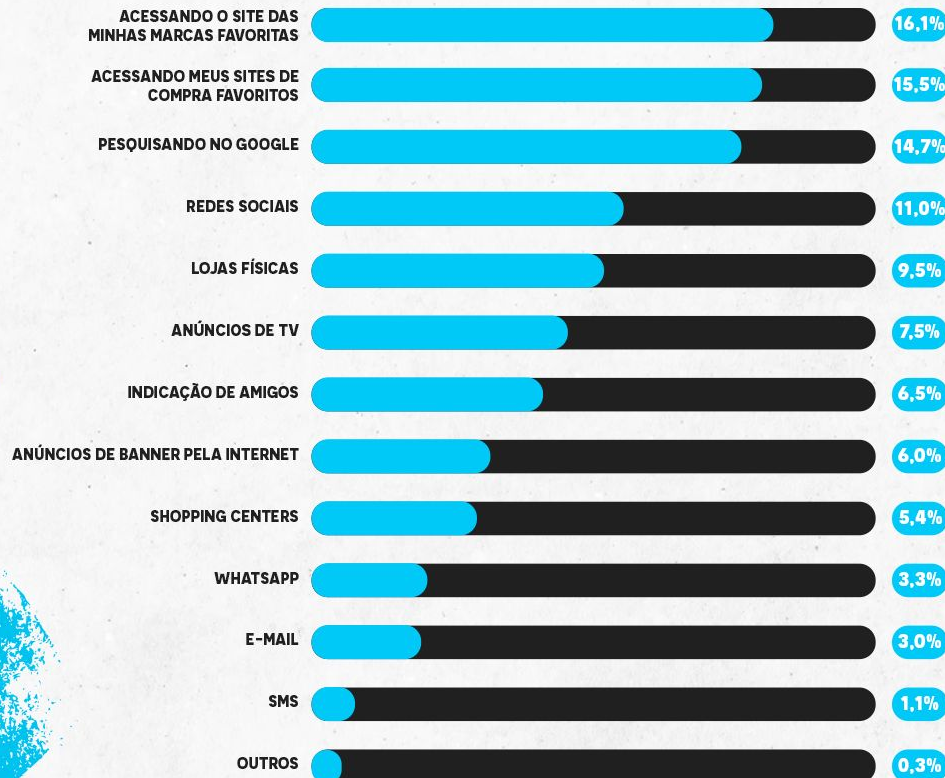
Enquanto 15% disseram que vão comprar apenas em lojas físicas, pois gostariam de ver os produtos fisicamente antes de adquiri-los e, com mesma porcentagem, outros **15% afirmaram não ter problemas em comprar em sites desconhecidos, desde que esses pareçam confiáveis.**



DADOS DE MERCADO

Nesta Black Friday/Black November, onde
você pretende descobrir as melhores ofertas?

Fonte:  CONVERSION



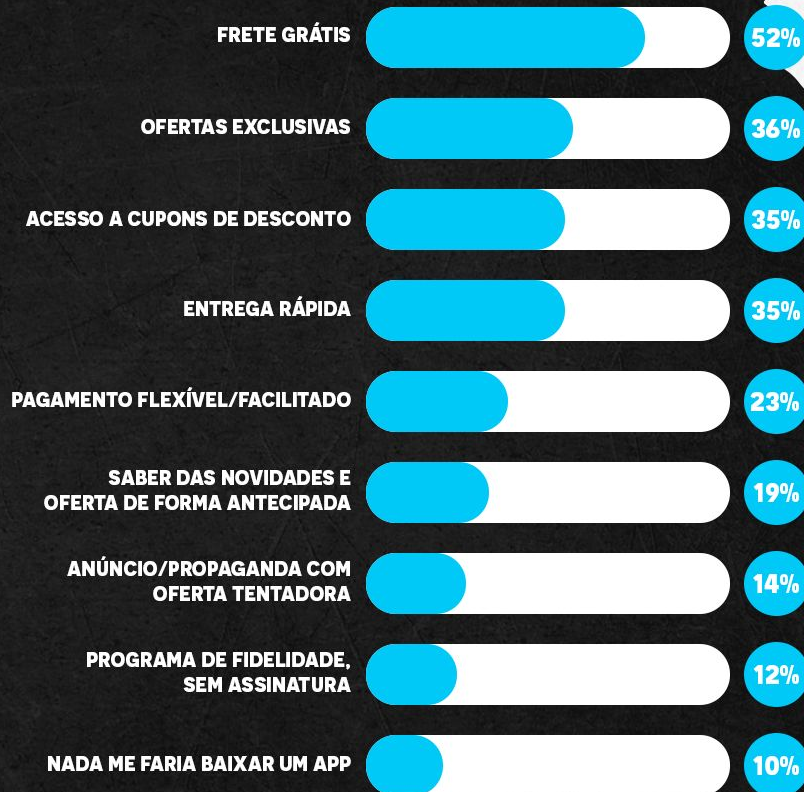
DADOS DE MERCADO

Segundo pesquisa feita pela NielsenIQ, o preço ofertado dos produtos e o frete grátis continuam sendo as principais alavancas para a finalização dos pedidos durante a Black Friday, com 90% dos consumidores considerando o preço do produto como fator crucial, e 72% valorizando a opção de frete grátis.

Já os dados da Pesquisa Globo mostram que os principais atrativos para baixar um app para a BF são:



O que te faria baixar um aplicativo para a Black Friday ?



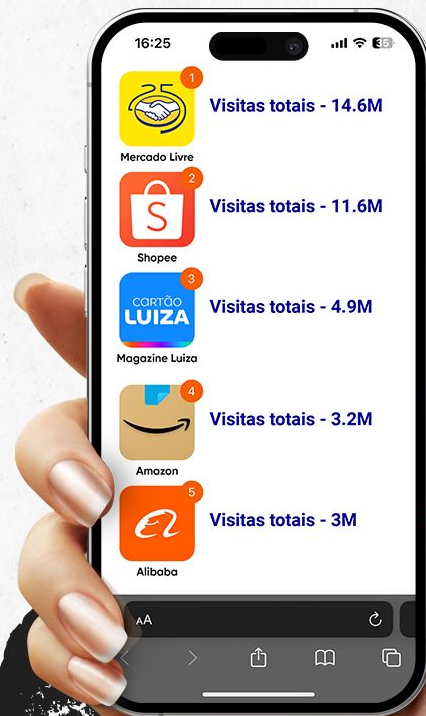
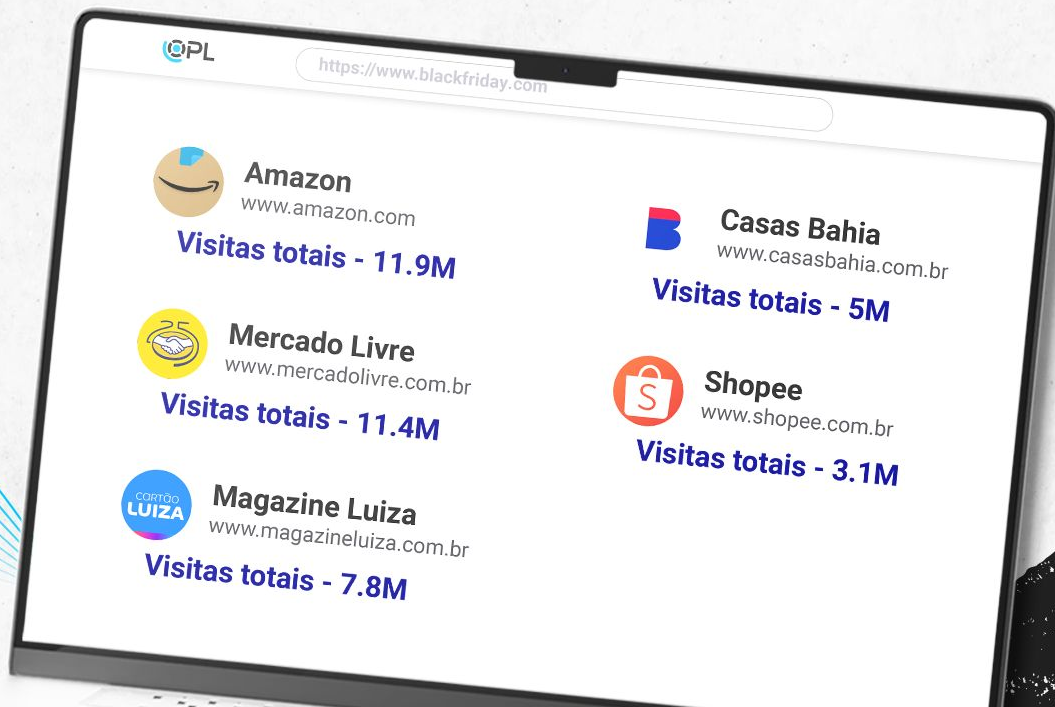
DADOS DE MERCADO

Cinco marcas líderes em visitas aos sites e engajamento nos aplicativos de cada setor durante a **sexta-feira da Black Friday** segundo a IAB (Brasil).

Fonte: **iab.**

Daqueles que instalam o aplicativo especialmente para a Black Friday, 86% mantiveram ele instalado após a data.

FICA MAIS EVIDENTE A IMPORTÂNCIA DOS APLICATIVOS, DADO O USO DO MOBILE DURANTE AS COMPRAS DE BLACK FRIDAY.



PRINCIPAIS TERMOS

CELULAR NA PROMOÇÃO
COMPUTADOR NOVO PRODUTOS ELETRÔNICOS MODA
LIQUIDAÇÃO COMPRAS MELHORES PREÇOS
PROMOÇÕES **BLACK FRIDAY** OPORTUNIDADE
OFERTAS DE DESCONTOS
BLACK FRIDAY CYBER MONDAY
CELULAR ÚLTIMA GERAÇÃO MELHORES
ELETRODOMÉSTICOS ACESSÓRIOS CUPONS PROMOÇÕES
ASSISTENTE VIRTUAL PRÉ BLACK FRIDAY

Principais termos:

Desconto | Compras | Ofertas | Promoções | Liquidação | Produtos | Desconto relâmpago | Moda | Eletrônicos | Acessórios | Oportunidade | Cyber Monday | Pré-Black Friday | Promoção de Black Friday | Descontos Black Friday | Ofertas de Black Friday | Cupom Black Friday | Vou trocar de celular na Black Friday | Melhores preços | Celular em promoção | Eletrodomésticos com desconto

PRINCIPAIS SITES E APPS

Obs: Impactaremos usuários ativos que aumentaram a frequência de uso e navegação nos apps em detrimento da Black Friday



Mercado livre



Magazine Luiza



Casas Bahia



Americanas



Kabum



Shopee



Shein



Amazon



Dafiti



Netshoes



Boticário



Renner



Riachuelo



C&A



Marisa



Zara



Hering



Decathlon



Mobly



Submarino



OLX



Di Santtini



Privalia



COTA
PONTO DE
VENDA
R\$30.000,00



STORE VISIT

Impactar usuários do target com o intuito direcioná-los ao PDV mais próximo e mensurar o fluxo de visitas durante o período da campanha.



Display

Praça: Nacional

Investimento: R\$15.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$22,00

Estimativa de Entrega: 681.818 (impressões)



GEOLOCALIZAÇÃO

Impactar usuários do target em locais de interesse do anunciante, como PDV's próprios, de concorrentes e centros comerciais.



Push Notification

Praça: Nacional

Investimento: R\$15.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$20,00

Estimativa de Entrega: 750.000 (impressões)



COTA
OFERTA
RELAMPAGO

R\$60.000,00

BLACK
FRIDAY

COTA

SEARCH TARGET

Impactar usuários do target que pesquisarem por palavras e frases do universo do cliente, em qualquer canal de pesquisa da internet.



Push Notification

Praça: Nacional

Investimento: R\$20.000,00

Modelo de Compra: CPC

Preço CPC: R\$1,00

Estimativa de Entrega: 20.000 (cliques)



ÁUDIO ADS

Impactar usuários do target que falarem por palavras e frases do universo do cliente, próximo ao mobile.



Display

Praça: Nacional

Investimento: R\$20.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$16,00

Estimativa de Entrega: 1.250.000 (impressões)



APP BEHAVIOR

Impactar usuários do target que acessem com frequência sites e apps do universo da campanha e de Black Friday.



Native

Praça: Nacional

Investimento: R\$20.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$16,00

Estimativa de Entrega: 1.250.000 (impressões)





COTA
DESCONTO VIP
R\$120.000,00



SEARCH TARGET

Impactar usuários do target que pesquisarem por palavras e frases do universo do cliente, em qualquer canal de pesquisa da internet.



Push Notification

Praça: Nacional

Investimento: R\$30.000,00

Modelo de Compra: CPC

Preço CPC: R\$0,90

Estimativa de Entrega: 33.333 (cliques)



ÁUDIO ADS

Impactar usuários do target que falarem por palavras e frases do universo do cliente, próximo ao mobile.



Vídeo

Praça: Nacional

Investimento: R\$30.000,00

Modelo de Compra: CPV

Preço CPV: R\$0,15

Estimativa de Entrega: 200.000 (visualizações)



APP BEHAVIOR

Impactar usuários do target que acessem com frequência sites e apps do universo da campanha e de Black Friday.



Native

Praça: Nacional

Investimento: R\$30.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$12,00

Estimativa de Entrega: 2.500.000 (impressões)



TV SYNC

Impactar usuários do target através da sincronização com canais, programas, inserções próprias e contextos de palavras, proporcionando uma experiência Omnichannel (duas telas).



Display

Praça: Nacional

Investimento: R\$30.000,00

Modelo de Compra: CPM

Preço CPM: R\$12,00

Estimativa de Entrega: 2.500.000 (impressões)



FONTES DE PESQUISA

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/black-friday-2023-pesquisa-mapeia-os-habitos-de-compra-dos-consumidores-durante-a-data>

<https://iabbrasil.com.br/pesquisa-black-friday-2023/>

<https://gente.globo.com/infografico-panorama-do-consumo-na-black-friday-2023/>

<https://www.conversion.com.br/blog/black-friday/>

Dados da consultoria **Neotrust.**





**BLACK
FRIDAY**

