

PLANO BLACK FRIDAY EM 30 DIAS

Cronograma semana a semana, tabela de desconto,
mensagens de WhatsApp e checklist para qualquer negócio:
loja, clínica, restaurante ou serviço.

PASSO 1

CRONOGRAMA SEMANA A SEMANA

A ordem importa: quem define margem e oferta antes de anunciar evita desconto sem lucro e promessa sem estoque. Marque o que já está pronto.

QUANDO	O QUE FAZER
Semana 1 28/10 a 03/11	☐ Definir meta de faturamento e de vendas ☐ Calcular a margem de cada produto ou serviço ☐ Definir o desconto máximo (página 3) ☐ Escolher 1 oferta principal e até 2 de apoio
Semana 2 04/11 a 10/11	☐ Organizar a lista de contatos (WhatsApp e e-mail) ☐ Separar clientes antigos de quem só pediu preço ☐ Criar a lista VIP de pré-venda ☐ Começar o conteúdo de aquecimento
Semana 3 11/11 a 17/11	☐ Deixar as mensagens de WhatsApp prontas (página 4) ☐ Definir quem atende em cada horário ☐ Confirmar estoque, capacidade e prazo de entrega ☐ Publicar a página ou o link da oferta e o regulamento
Semana 4 18/11 a 24/11	☐ Avisar a lista VIP e abrir a pré-venda ☐ Fazer remarketing para quem demonstrou interesse ☐ Testar tudo: clique, compra, atendimento e entrega
Black e Cyber 25/11 a 30/11	☐ Acompanhar números todo dia no mesmo horário (página 6) ☐ Não mudar a estrutura das campanhas nos dias de pico ☐ Última chamada na Cyber Monday
Depois a partir de 01/12	☐ Confirmar entregas e enviar rastreio ☐ Pedir avaliação ☐ Oferecer uma condição para a próxima compra

PASSO 2

QUANTO DESCONTO CABE NA SUA MARGEM?

Para manter o mesmo lucro, as vendas precisam crescer: **aumento necessário = desconto ÷ (margem - desconto)**. Se o desconto for igual ou maior que a margem, cada venda dá prejuízo.

MARGEM BRUTA	DESCONTO DE 10%	DESCONTO DE 15%	DESCONTO DE 20%
30%	+50% de vendas	+100% de vendas	+200% de vendas
40%	+33% de vendas	+60% de vendas	+100% de vendas
50%	+25% de vendas	+43% de vendas	+67% de vendas

PREENCHA COM OS SEUS NÚMEROS

Minha margem bruta: _____ %

Desconto que penso em dar: _____ %

Vendas por mês hoje: _____

Vendas necessárias na promoção: _____ (use a fórmula acima)

Margem bruta = preço de venda menos custo direto (produto, frete, taxa de pagamento, comissão). Conta ilustrativa: não inclui custos fixos.

QUANDO A MARGEM É APERTADA, TROQUE O DESCONTO POR

☐ Combo ou kit

☐ Parcelamento sem juros

☐ Brinde

☐ Benefício para a lista VIP

☐ Frete grátis acima de um valor

☐ Pacote ou voucher com validade

PASSO 3

AS 5 MENSAGENS DE WHATSAPP PARA DEIXAR PRONTAS

Salve como respostas rápidas e troque o que está entre colchetes. O objetivo é que todo cliente receba uma primeira resposta em segundos.

1. BOAS-VINDAS NA HORA

Oi! Aqui é da [sua empresa]. Já vi sua mensagem e te respondo em instantes. Enquanto isso, me conta o que você procura?

2. PREÇO E CONDIÇÃO

Na Black, [produto ou serviço] sai por R\$ [valor] no Pix. [Condição]: frete grátis acima de R\$ [valor]. Quer que eu separe o seu?

3. CARRINHO ABANDONADO OU INTERESSE SEM COMPRA

Oi, [nome]! Vi que você deixou [produto] no carrinho. Ainda temos disponível. Quer finalizar por aqui?

4. FILA E PRAZO

Hoje estamos com muitos pedidos. Você está na fila e eu te respondo em até [X] minutos. Obrigado por esperar!

5. PÓS-VENDA

Seu pedido saiu! Código de rastreio: [código]. Qualquer dúvida é só chamar por aqui.

ANTES DA CAMPANHA

Defina quem responde em cada horário (inclusive fim de semana) e tenha uma resposta pronta para o que chega fora do expediente.

REGRAS DO CONSUMIDOR E CHECKLIST FINAL

TEMA	O QUE SE ESPERA
Preço	Não aumentar o preço antes para anunciar um desconto que não existe (publicidade enganosa, CDC art. 37, § 1º). Guarde o histórico de preços.
Oferta	A oferta suficientemente precisa obriga quem a divulgou (CDC arts. 30 e 35). Informe prazo, condições e limite de estoque.
Comércio eletrônico	Informações claras, atendimento facilitado e entrega nas condições ofertadas (Decreto 7.962/2013).
Arrependimento	Compra fora do estabelecimento: o cliente pode desistir em até 7 dias do recebimento (CDC art. 49).

Resumo informativo. Não é orientação jurídica: confirme com seu advogado.

15 ITENS PARA CONFERIR ANTES DE 27/11

- | | |
|--|--|
| ☐ Meta definida | ☐ Conteúdo de aquecimento |
| ☐ Margem de cada item calculada | ☐ Página testada no celular |
| ☐ Desconto máximo testado | ☐ Mensagens de WhatsApp prontas |
| ☐ Oferta principal e 2 de apoio | ☐ Escalas definidas |
| ☐ Histórico de preço guardado | ☐ Resposta fora do horário |
| ☐ Regulamento publicado | ☐ Estoque e prazo confirmados |
| ☐ Lista de contatos organizada | ☐ Plano B para estoque ou queda |
| ☐ Lista VIP criada | |

PASSO 5

ROTINA DIÁRIA DE 10 MINUTOS

Durante a campanha, olhe os mesmos números no mesmo horário. Compare com os 30 dias anteriores.

INDICADOR	COMO CALCULAR	25/11	26/11	27/11	30/11
Pedidos ou contatos	Vendas, agendamentos ou orçamentos				
Taxa de conversão	$Vendas \div visitas$				
Ticket médio	$Faturamento \div pedidos$				
Custo por venda	$Gasto \text{ com anúncios } \div vendas$				
Margem após desconto	$(Preço - custos) \div preço$				
Fila no WhatsApp	Conversas sem resposta				

DEPOIS DA CAMPANHA

Compare com a meta, anote o que funcionou e separe duas listas: **comprou** (ofereça um complemento na próxima compra) e **não comprou** (retome com uma condição final).

QUER CHEGAR NA BLACK FRIDAY COM O ATENDIMENTO E OS ANÚNCIOS PRONTOS?

Converse com a equipe da Case de Sucesso, sem compromisso: WhatsApp +55 11 2770-0941 · casedesucesso.com