



BLACK FRIDAY

PARA INFOPRODUTORES

Aprenda as estratégias certas para vender mais no maior evento do ano

E-book gratuito

Introdução

Por que a Black Friday é o momento ideal para escalar seus infoprodutos?

Para quem vende cursos, mentorias e e-books, a Black Friday representa o período mais quente do ano. É quando o comportamento muda: mais busca, mais intenção de compra, mais abertura para experimentar novos produtos. E isso cria o cenário perfeito para você, Sunizer.

Por isso, reunimos 10 estratégias testadas para te orientar no planejamento, na execução e no pós-Black Friday, garantindo que você maximize cada oportunidade.

Estratégia 1

Prepare sua base antes da oferta

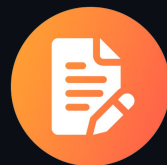
Antes da Black Friday chegar, sua audiência precisa estar quente.

Por isso, o segredo está no **pré-aquecimento**: envie conteúdos de valor, compartilhe cases reais, mostre provas sociais e lembre o público do problema que seu produto resolve.



Engaje nas mídias sociais

Mantenha o seu público aquecido



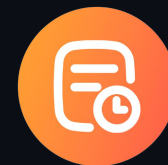
Conteúdo relevante

Produza e ofereça materiais gratuitos



Valor agregado

Ofereça benefícios extras para seus clientes



Storytelling

Conte uma história e construa conexão emocional e desejo

Estratégia 2

Crie uma oferta irresistível

Não basta dar desconto, é preciso entregar uma oferta impossível de ignorar. Infoprodutos têm uma vantagem enorme: você pode aumentar o **valor** percebido sem elevar seus custos.

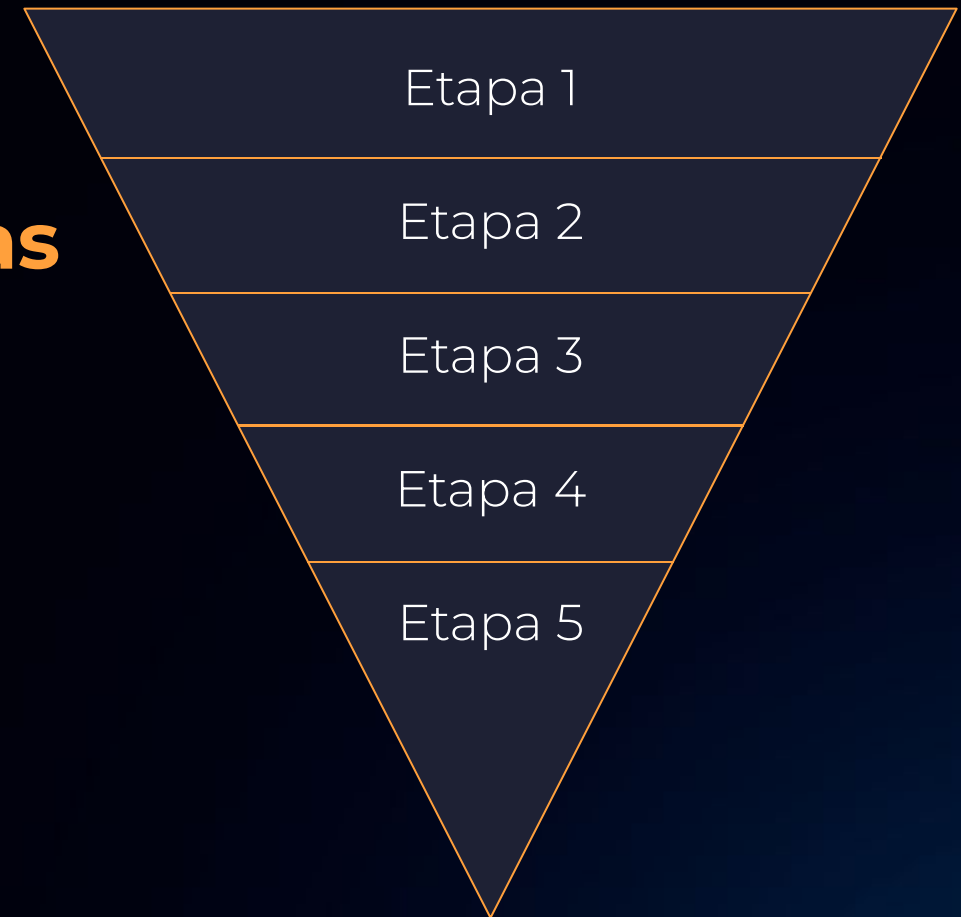
Quando a oferta tem mais valor do que o preço pago, a decisão se torna simples: ele não pensa duas vezes antes de comprar.



Estratégia 3

Estruture o seu funil de vendas

Crie uma jornada que leve o público do primeiro contato à compra de forma natural. Um bom funil educa, aquece e prepara a audiência, aumentando confiança e desejo antes da oferta. Cada etapa tem um objetivo: atrair, engajar, nutrir e converter. Quando o cliente chega na oferta final, ele já entende o valor, já confia em você e já percebe que sua solução é exatamente o que ele precisa.





● **Etapa 1 — Atração (Topo do Funil)**

Objetivo: Alcançar quem nunca ouviu falar de você.

Ação: conteúdo curto e de valor para despertar atenção.

● **Etapa 2 — Engajamento (Meio do Funil)**

Objetivo: Aprofundar relacionamento + gerar confiança.

Ação: conteúdos educativos e interativos.

● **Etapa 3 — Nutrição (Pré-venda)**

Objetivo: Aquecer o público e mostrar a solução.

Ação: e-mails, mensagens e conteúdos com foco em transformação + prova social.

● **Etapa 4 — Conversão (Fundo do Funil)**

Objetivo: Apresentar a oferta de forma clara e irresistível.

Ação: página de vendas + gatilhos corretos.

● **Etapa 5 — Pós-venda (Encantamento)**

Objetivo: Transformar cliente em promotor.

Ação: conteúdo curto e de valor para despertar atenção.

Estratégia 4

Organize uma página de vendas objetiva

Na Black Friday, ninguém quer perder tempo. A sua página de vendas precisa ser simples, direta e focada no que realmente importa: a promessa, os benefícios e o CTA (Chamada para ação).

Quanto mais clara for a página, mais rápido o cliente toma a decisão e mais vendas você faz.



Headline que prende

Promessa clara e irresistível que captura atenção em segundos.



Prova social que valida

Depoimentos e resultados reais que fortalecem a confiança.



Oferta clara e atrativa

Mostre exatamente o que o cliente recebe e por que vale a pena.



Página otimizada para mobile

Layout rápido, leve e adaptado ao celular — onde a maioria das compras acontece.

Estratégia 5

Use retargeting agressivo

Mostre sua oferta novamente para quem já demonstrou interesse, quem visitou a página, abriu o e-mail ou iniciou o checkout.

Na Black Friday, o retargeting é onde estão as conversões mais fáceis. Não deixe esse público esfriar.

- ◉ **Pixel:** Instale e analise as métricas
- ◉ **Recupere o abandono de carrinho:** Utilize automação para recuperar vendas perdidas em seu funil.
- ◉ **Dica extra:** Ao ativar o nosso SMART RECOVERY, nós fazemos a recuperação de venda por você através do e-mail.
- ◉ **Whatsapp estratégico:** Mensagens personalizadas para leads quentes.

Estratégia 6

Automatize a sua operação

Na Black Friday, cada minuto conta e processos manuais custam vendas. Automatize atendimentos, confirmações, integrações e fluxos essenciais para garantir velocidade, consistência e zero gargalos.

- **Recuperação de Carrinho e Checkout Incompleto**
- **Entrega de Produto e Acesso Imediato**
- **Atendimento Inicial e Respostas Rápidas**
- **Fluxos de E-mail e Segmentação**



Estratégia 7

Segmentação de anúncios

Não adianta criar anúncios genéricos e esperar resultados. Para maximizar suas vendas, é essencial adaptar a mensagem ao estágio de compra do seu público:

Público frio: são pessoas que ainda não conhecem seu produto ou serviço. Aqui o objetivo é educar e gerar interesse. Mostre conteúdos que apresentem seu produto, seus diferenciais e a solução que ele oferece. Use storytelling, benefícios e provas sociais iniciais.

Público morno: já teve algum contato com a sua marca, abriu e-mails ou interagiu com posts. Nesse estágio, é hora de conquistar confiança. Mostre depoimentos, estudos de caso e comparativos que reforcem o valor da sua oferta.

Público quente: são os que já demonstraram intenção clara de compra, visitaram a página ou adicionaram produtos ao carrinho. Aqui, a estratégia é empurrar para a decisão: ofertas irresistíveis, bônus, urgência e CTA direto.

 **Dica extra: use remarketing para alcançar novamente quem visitou sua página ou abriu seus e-mails. Muitas vendas da Black Friday acontecem justamente nessa “segunda chance” de engajamento.**

Estratégia 8

Monitore suas métricas

Na Black Friday, apenas executar não basta. Para realmente maximizar seus resultados, você precisa acompanhar de perto cada indicador de desempenho:

- **Taxa de abertura de e-mails**
- **Taxa de cliques (CTR)**
- **Conversão no checkout**
- **Desempenho de anúncios (ROI e CPA)**
- **Ticket médio e upsells**



Estratégia 9

Suporte

Cada dúvida não respondida pode significar uma venda perdida. Por isso, oferecer um suporte rápido e eficiente é essencial para que seus clientes se sintam seguros ao comprar seu infoproduto.

- Aumentar a confiança do cliente no seu produto.
- Reduzir desistências e reclamações, mantendo o faturamento.
- Transformar compradores em promotores, que indicam seu curso ou mentoria.

Investir em suporte não é apenas atender perguntas, é criar uma experiência positiva que impulsiona suas vendas e fortalece sua marca.



Estratégia 10

Pós-venda

A Black Friday é uma oportunidade incrível para vender, mas o trabalho não termina quando o cliente paga. Um bom pós-venda aumenta satisfação, reduz reembolso e gera novas vendas.

- **Atendimento rápido e eficiente:** resolva dúvidas e problemas sem demora.
- **Confirmação de pedido e acompanhamento:** mostre que o cliente está seguro e informado.
- **Upsell e cross-sell inteligente:** aproveite a confiança do momento para oferecer produtos complementares.
- **Solicite feedback e depoimentos:** transforme clientes em promotores da sua marca.



Clientes satisfeitos compram de novo, indicam sua marca e aumentam o valor do seu negócio mesmo depois da Black Friday.



Agora é a sua hora de brilhar! ✨

Você já viu 10 estratégias poderosas para impulsionar sua Black Friday com a Sunize.
Mas nenhuma delas faz sentido sem o passo mais importante: a sua ação.

A virada começa hoje!

Quem se prepara, vende mais. Quem age, lidera.
A Sunize segue com você. Sempre. 🚀





Contatos de Suporte

 Franciele Rodrigues

 (11) 93729-5890

 contato@sunize.com.br

 sunize.com.br