

Panorama Black Friday 2022 Tray

Veja como foi a Black Friday
em 2022 e obtenha insights
para 2023

tray.

Escola de
E-commerce



A Black Friday é a data mais importante do varejo brasileiro e desde sua primeira edição tem sido uma oportunidade de ouro para os lojistas aumentarem as vendas, renovarem o estoque e fortalecerem a presença digital da sua marca.

Ficar de fora da Black Friday simplesmente não é uma opção. Ano após ano, os clientes têm expectativas de que todas as lojas participem do evento.

Seu e-commerce está preparado? Os lojistas Tray podem dizer que sim!

Acompanhe a seguir, como foram as vendas na Black Friday 2022 para os lojistas Tray e confira as dicas dos nossos especialistas para impulsionar ainda mais suas vendas neste ano.

Segmentos que lideraram as vendas

Na plataforma Tray os segmentos que mais venderam na Black Friday em 2022 foram:

1º - Casa e Decoração;

2º - Informática;

3º - Artigos Esportivos.



Personalize sua loja e destaque seus diferenciais

É importante estabelecer uma comunicação clara na sua loja virtual para despertar no cliente a vontade de aproveitar as promoções da Black Friday. Para isso, aposte na criação de banners promocionais e trabalhe conteúdos de antecipação nas redes sociais.

Para deixar seu conteúdo atrativo:

- **Use CTA's em todas as comunicações;**
- **Use e abuse dos gatilhos mentais na hora de criar seu conteúdo de valor;**
- **Utilize as técnicas do método AIDA e incentive o cliente a realizar a ação imediatamente.**

Quer se aprofundar no assunto? [Clique aqui!](#)

Representação de vendas na Plataforma Tray no período da Black Friday:

- 1º Lugar: Loja virtual;**
- 2º Lugar: Mercado Livre;**
- 3º Lugar: Magalu;**
- 4º Lugar: Shopee;**
- 5º Lugar: Amazon.**

A loja virtual continua sendo campeã de vendas. Os lojistas Tray já entenderam a importância de ter uma loja virtual completa, com recursos exclusivos do ecossistema Tray,



que ajudam a potencializar os resultados além de fidelizar o cliente. Outro diferencial é que o lucro das vendas na loja virtual é 100% do lojista, o que acaba sendo mais vantajoso.

Ter a sua loja virtual é uma oportunidade para construir uma marca forte no varejo brasileiro e ampliar o alcance do seu negócio. Afinal, todo grande varejista já começou do zero.



Dica do Gabriel:

Analista de Marketing Digital e especialista Tray.

Crie uma estratégia para converter o mais rápido possível

Uma das principais queixas de quem tem loja virtual é a alta

taxa abandono de carrinho.

Se na sua loja virtual os clientes costumam abandonar a compra, é hora de traçar estratégias para driblar essa taxa. A estratégia de e-mail marketing além de permitir a criação de campanhas automáticas para conversão de carrinhos abandonados, aniversariantes ou novos cadastros, também permite a criação de campanhas pontuais com bases segmentadas. O que auxilia muito na retenção de clientes.

Para impactar clientes que abandonarem o carrinho:

- **Envie e-mail marketing com incentivos e produtos semelhantes que o cliente deixou;**
- **Utilize o WhatsApp para entrar em contato com o cliente que não finalizou a compra e estreite o relacionamento;**

- **Use estratégia de Remarketing para os clientes que abandonaram o carrinho.**

Quer se aprofundar no assunto? [Clique aqui!](#) e veja como é fácil criar uma campanha de e-mail marketing na Tray.

Marketplaces que melhor performaram na plataforma Tray

* Com relação a vendas de produtos integrados às lojas da Tray.

1º Lugar: Mercado Livre;

2º Lugar: Magalu;

3º Lugar: Shopee;

4º Lugar: Amazon;

5º Lugar: Americanas.

Vender na sua loja virtual e em mais de 30 marketplaces pode fazer a diferença no faturamento do seu negócio. E administrar

tudo no seu painel é crucial para potencializar ainda mais as suas vendas.

Com uma integração direta com os melhores marketplaces do mercado, você integra de maneira rápida e prática a sua loja virtual nos maiores marketplaces do Brasil. Sem hubs, sem intermediários e sem complicações!



Venda mais na Shopee: aproveite a integração nativa da Tray

Hoje a Tray possui integração nativa com mais de 30 marketplaces

e para a Black Friday desse ano nós temos a integração com a Shopee: um dos marketplaces mais acessados pelos consumidores.

Para vender mais na Shopee:

- **Crie um perfil atrativo na Shopee com logotipos, foto de capa, imagens e vídeos de produtos e uma boa descrição da sua loja;**
- **Foque no atendimento ao cliente e responda prontamente às dúvidas dos compradores;**
- **Impulsione suas vendas exibindo anúncios na Shopee.**

Quer se aprofundar no assunto? [Clique aqui](#)



Ranking dos recursos integrados das lojas que mais venderam na Black Friday 2022

As lojas que mais venderam possuíam os seguintes recursos integrados do ecossistema Tray:

- 1º Lugar: Frete Fácil;**
- 2º Lugar: Layout profissional;**
- 3º Lugar: E-mail Marketing;**
- 4º Lugar: Emissor de notas.**

A integração com o Frete Fácil proporciona um frete muito mais atrativo para os clientes, evitando que ele se torne um vilão na hora da compra, já que o desconto pode chegar até 53%, ou seja, menos da metade do valor padrão cobrado.

A ferramenta desenvolvida pela Tray não possui mensalidade nem taxa de adesão. O lojista fica responsável apenas pelo valor das etiquetas impressas através da ferramenta.



Dropshipping é com a Tray

Tenho certeza que você já entendeu que a dinâmica do Dropshipping é simples. Nessa modalidade, o lojista pode vender na loja virtual sem estoque e ter fornecedores nacionais. Quando a compra é concluída, o fornecedor é o responsável pelo estoque, embalagem e envio do produto ao cliente. Sem grandes investimentos, sem estoque e sem complicações!

Para ter sucesso no Dropshipping:

- **Invista em produtos com uma alta demanda de procura;**
- **Use uma plataforma de e-commerce para escalar seu negócio;**
- **Crie campanhas inteligentes no Google através do Pmax.**

[Clique aqui](#) e Confira como é fácil integrar a sua loja Tray com a Dropi.



Destques das Lojas que mais venderam na Black Friday

Dentre as lojas que mais venderam na Black Friday:

100% delas possuem integração ativa com o Google PMax (ads) pela Tray;

91% das lojas possuem integração nativa com pelo menos um marketplace;

63% das lojas trocaram de layout durante o ano;

82% possuem integração com Facebook e Instagram pela Tray e 30% com TikTok também pela Tray.



Entender o comportamento de compra do cliente é fundamental para converter na Black Friday!

Nem sempre sua loja precisa de mais acessos para aumentar o faturamento. Em muitos casos, o segredo é vender para as pessoas que já estão acessando seu e-commerce.

Para escolher o melhor tema para seu negócio:

- **Identifique os recursos fundamentais para o segmento do seu negócio;**

- **Certifique-se que o tema é responsivo, leve e fácil de carregar;**
- **Procure um tema com boa qualidade gráfica e harmonia visual.**

Com um visual personalizado - pensado para o comportamento de compra do seu cliente - e recursos estratégicos, você verá sua conversão multiplicar.

Para garantir o seu, dê uma olhada nas novidades da Loja de Temas, [Clique aqui](#).

Agora que você já sabe mais sobre a importância da Black Friday e as oportunidades que ela oferece para o seu negócio, é hora de agir e se preparar para esse evento incrível.

Ao aplicar as dicas dos nossos especialistas, você estará um passo à frente da concorrência e pronto para alcançar resultados ainda mais surpreendentes.

Lembre-se: a Black Friday não é apenas sobre vender, mas também sobre criar experiências com seus consumidores. Prepare-se para oferecer produtos de alta qualidade, um atendimento excepcional e promoções irresistíveis. Dessa forma o sucesso nas vendas estará garantido!

Conte com a Tray para te auxiliar nessa jornada. Estamos aqui para apoiá-lo em cada passo do caminho.

* Dados de lojas Tray referente a Black Friday 2022.

Ecosistema Tray: E-mail Marketing, WhatsApp, Chat, Emissor NF-e, Frete Fácil, Vindi e Integrações Ads.



www.tray.com.br/escola

