Black sem queimar margem.

12 coisas pra conferir antes, durante e depois da Black Friday (27/11). Cada uma diz o que olhar e o que fazer. Marca o quadrado quando estiver feito.

AGORA · 3 SEMANAS ANTES

- [ ] 01 **Faça a conta da margem.**
  Preço, custo real (produto, taxa da maquininha, imposto, frete, comissão) e o que sobra. Desconto maior que a margem é prejuízo.

- [ ] 02 **Escolha a oferta sem queimar margem.**
  Bônus que custa pouco pra você e vale muito pro cliente, kit com ticket maior ou condição de pagamento. Desconto só com prazo e motivo.

- [ ] 03 **Separe a sua lista.**
  Quem já comprou e quem conversou e não fechou. Ela é a primeira campanha da sua Black, e a mais barata.

2 SEMANAS ANTES

- [ ] 04 **Avise a base que vai ter Black.**
  Sem preço ainda. Só "vai ter, e quem estiver na lista fica sabendo primeiro".

- [ ] 05 **Abra a lista de "quero ser avisado".**
  No WhatsApp, com etiqueta ou lista de transmissão. Quem entra nela já levantou a mão.

- [ ] 06 **Deixe claro no Google e na bio o que você vende, pra quem e onde.**
  Tem gente começando a busca numa IA. Se o seu negócio não está descrito com clareza, ninguém te indica.

SEMANA DA BLACK

- [ ] 07 **Prazo real.**
  Diga quando a oferta acaba, e acabe. "Últimas vagas" só se forem mesmo. No dia seguinte o preço volta.
- [ ] 08 **Mensagem pronta pra base.**
  Use o modelo abaixo. Mande primeiro pra quem já comprou.
- [ ] 09 **Anúncio ligado antes da semana, não no dia.**
  O anúncio precisa de alguns dias pra entregar bem, e na semana da Black o espaço fica mais caro.
- [ ] 10 **Alguém respondendo rápido.**
  Cliente da Black compra de quem responde primeiro. Combine quem atende e em quanto tempo.

DEPOIS DA BLACK

- [ ] 11 **Na semana seguinte, fale com quem comprou.**
  Chegou? Gostou? Ficou alguma dúvida? Use o segundo modelo abaixo.
- [ ] 12 **Ofereça o próximo passo.**
  Revisão, manutenção, complemento. Quem compra uma vez e é bem tratado compra de novo, sem desconto.

MODELO 1 · ANTES DA BLACK, PRA BASE

> Oi, [nome]! Aqui é [você] da [empresa].
> Vai ter Black aqui, e você, que já é cliente, fica sabendo antes de todo mundo.
> [oferta em uma linha] até [dia e hora].
> Quer que eu já separe pra você?

MODELO 2 · UMA SEMANA DEPOIS, PRA QUEM COMPROU

> Oi, [nome]! Tudo certo com o [produto/serviço]?
> Chegou direitinho? Ficou alguma dúvida?
> Se precisar de [revisão / manutenção / complemento], me chama que eu te passo como funciona.

Primeiro a pergunta, depois a oferta. Se a pessoa responder com problema, resolve antes de vender.

Ficou com dúvida sobre a sua Black?
Me chama pelo WhatsApp do link da bio da @lab.pulso.