Checklist Black Friday 2026 para pequenos negócios

A Black Friday 2026 é sexta-feira, 27 de novembro. Use este checklist folha a folha antes de anunciar qualquer desconto.

Este checklist é um roteiro de organização. Ele não garante venda, movimento nem lucro. O resultado depende do seu produto, do seu preço e do seu público. Os espaços em branco são para os seus números, não para exemplos inventados.

1. A CONTA, ANTES DO ANÚNCIO

A regra é simples: o desconto sai do lucro por unidade, não do preço cheio. Faça a conta com custo, taxa e a margem mínima que você aceita. Só então escolha o percentual.

- [ ] Liste cada item que você pensa em promover: custo (o que sai do bolso), preço de hoje e taxa da maquininha ou do aplicativo.
- [ ] Defina a margem mínima que ainda faz sentido para você. Se o desconto furar essa margem, o item fica de fora da oferta.
- [ ] Calcule o desconto máximo: a partir do preço de hoje, quanto você pode baixar e ainda cobrir custo, taxa e a margem mínima.
- [ ] Anote quantas unidades a mais você precisaria vender, com aquele desconto, para faturar o mesmo lucro de um dia normal. Se o número for irreal para o seu movimento, mude a oferta (ou não dê desconto).
- [ ] Separe o que não entra na promoção: item com margem já justa, estoque curto ou que você vende bem sem desconto.
- [ ] Considere combo, brinde ou frete em vez de percentual. Às vezes a conta fecha melhor do que um corte linear no preço.

2. OPERAÇÃO: ESTOQUE, ENTREGA E PAGAMENTO

- [ ] Confira o estoque (ou a capacidade de produzir) de cada item da oferta. Anote o que falta comprar e a data limite para chegar.
- [ ] Defina como a pessoa recebe: retirada, entrega ou envio. Veja se a agenda do dia 27 e do fim de semana aguenta o volume.
- [ ] Deixe claro o prazo: até quando o preço vale, o que acontece depois e se o frete ou a retirada mudam na promoção.
- [ ] Revise as formas de pagamento e as taxas. O preço anunciado já precisa considerar o que a maquininha ou o aplicativo descontam.
- [ ] Avise quem te ajuda (família, funcionário, motoboy) sobre horário, itens da oferta e o que não está em promoção.

3. RECORTE DA OFERTA (ESCREVA AQUI)

Produto / pacote	Preço hoje	Desconto	Preço final	Entra? (sim/não)

Divulgação, o dia 27 e o que fazer depois

Avise primeiro quem já compra com você. Preço e validade entram no texto, não só no cartaz.

4. DIVULGAÇÃO COM CONSENTIMENTO

- [ ] Comece pela base que já te conhece: clientes, grupos e listas que pediram para receber novidade. Evite disparo para quem nunca falou com você.
- [ ] No texto, coloque o que é a oferta, o preço (de/por, se houver), até quando vale e como comprar ou retirar.
- [ ] Não invente “último lote” ou “estoque acabando” se isso não for verdade. Urgência falsa quebra confiança e pode ser irregular.
- [ ] No WhatsApp, peça confirmação só a quem costuma responder. Um modelo: “Semana que vem tem Black Friday aqui, dia 27. Posso te mandar o que vai estar em oferta?”
- [ ] Prepare Stories, post e status com o mesmo preço da mensagem. Divergência entre um canal e outro gera retrabalho e cancelamento.
- [ ] Deixe um recado pronto para perguntas frequentes: se tem desconto no pix, se junta com outra promoção, se reserva, se entrega no mesmo dia.

5. NO DIA 27 E NO FIM DE SEMANA

- [ ] Confira estoque, troco, embalagem, carregador da maquininha e o texto fixo com o preço do dia, antes de abrir.
- [ ] Anote o que saiu e o que sobrou. Isso vale mais do que qualquer “achismo” na próxima campanha.
- [ ] Se um item acabar, atualize o anúncio e avise quem já tinha pedido. Não deixe o preço no ar para um produto que acabou.
- [ ] Separe um horário curto para responder mensagem. Silêncio no dia da oferta custa venda, mas responder errado também.

6. DEPOIS DA CAMPANHA (ATÉ 7/12, SE FIZER SENTIDO)

- [ ] Some o faturamento, o custo e as taxas da campanha. Compare com um período parecido, sem promoção.
- [ ] Marque o que funcionou (combo, um item específico, o horário, o canal) e o que só deu movimento sem lucro.
- [ ] Agradeça quem comprou e, se quiser, avise o que continua no cardápio no preço normal. Sem pressão.
- [ ] Guarde esta folha preenchida. No ano que vem, você começa com os seus números, não do zero.

Se quiser a planilha que faz essa conta

O PromoCerto é um kit pago, à parte deste checklist: simulador de desconto, aba de combos, estoque, cronograma de 11/11 a 07/12 e 25 textos prontos. Pagamento único, garantia de 7 dias na Kiwify. Ele organiza a conta. Não garante venda nem lucro.

PromoCerto · R$ 14,90 promocerto-blackfriday.pages.dev/

Kit Pronto Negócios. Material informativo e gratuito. Você pode imprimir e preencher à mão. Se recebeu este PDF por e-mail, o descadastro está no rodapé da mensagem.