



BLACK FRAUDE

É PASSADO

*O consumidor está ansioso
pela temporada de descontos.*

**Veja o resultado da pesquisa
sobre Black Friday** que fizemos
com os nossos insiders.



Os respondentes



Lançamos a **pesquisa sobre a Black Friday** para a nossa base de mais de 3,5 milhões de insiders no período de 23 de junho a 03 de julho. Obtivemos 5.947 respostas.

Veja o perfil dos respondentes:



92%

são do **gênero feminino**

8%: masculino
0%: não binário
0%: prefiro não dizer
0%: outro



49%

têm entre **25 e 34 anos**

29%: acima de 35 anos
22%: entre 18 e 24 anos
1%: menor de 18 anos



29%

têm uma **renda média mensal em seu domicílio entre:**

R\$2.425,00 e R\$4.850,00

28%: entre R\$1.213,00 e R\$2.424,00

19%: entre R\$4.851,00 e R\$9.702,00

16%: até R\$1.212,00

7%: acima de R\$9.703,00

Opinião sobre a Black Friday



enxergam uma ótima oportunidade para comprar itens desejados com desconto.

O termo **Black Fraude parece ter sido superado** e o consumidor acredita mais no comprometimento das empresas com a temporada de descontos.

Perguntados sobre a frase mais verdadeira em relação à Black Friday, 65% dos insiders acreditam que “é uma ótima oportunidade para comprar itens desejados com desconto”. **Apenas 14% associam a uma experiência negativa e ainda mencionam a Black Fraude.**

Outras respostas:

15%: É só uma ocasião para estimular o consumo desenfreado

6%: Para eles, é indiferente

Comportamento



Os nossos insiders se **dividiram em relação ao comportamento de compra na Black Friday:**

30%

aproveitam uma ou outra **oferta aleatória que chama a atenção**

30%

sabem exatamente o que querem comprar, pesquisam ao longo dos meses e compram na Black Friday

Outras respostas:

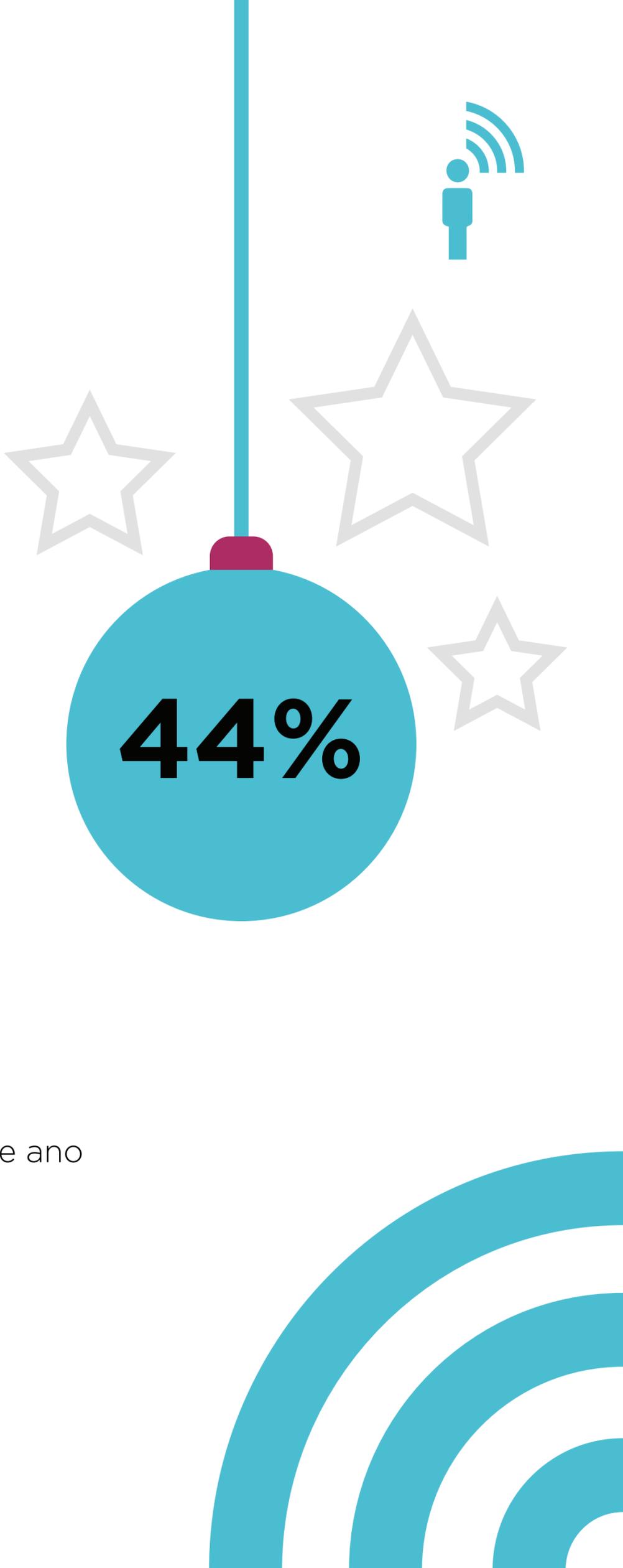
19%: Seguram algumas compras ao longo do ano e esperam as ofertas para comprar coisas de que precisam

12%: Não costumam comprar

9%: Sempre acabam comprando mais do que precisam conforme veem as ofertas

Comportamento

Uma informação interessante para o varejo é que a **maioria compra na Black Friday e compra de novo no Natal.**



44%

Outras respostas:

37%: Aproveitam e fazem as compras de Natal/ fim de ano

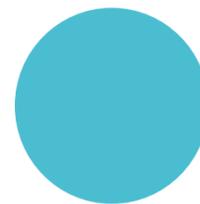
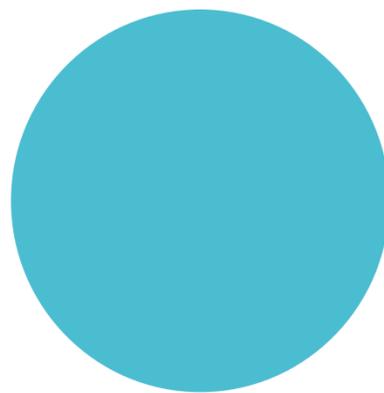
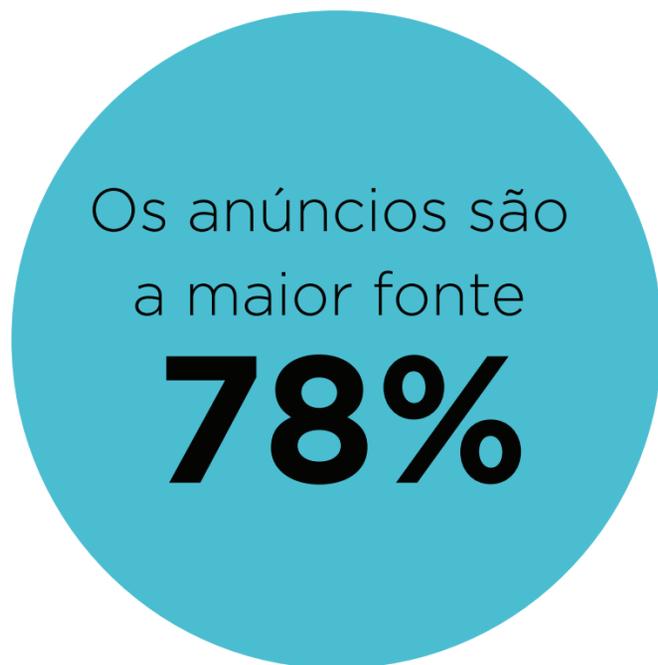
15%: Só veem as ofertas e não compram

4%: Nunca sabem o que está rolando



Como os insiders obtêm informações sobre a Black Friday?

Em uma pergunta de múltiplas escolhas, nossos insiders responderam sobre como ficam sabendo das ofertas da Black Friday.



Influenciador (39%) e **comentários de amigos (29%)** também são importantes para a comunicação.

Outras respostas:

52%: Veem os posts das marcas que seguem

52%: Navegam pelos e-commerce nos quais têm interesse em comprar alguma coisa

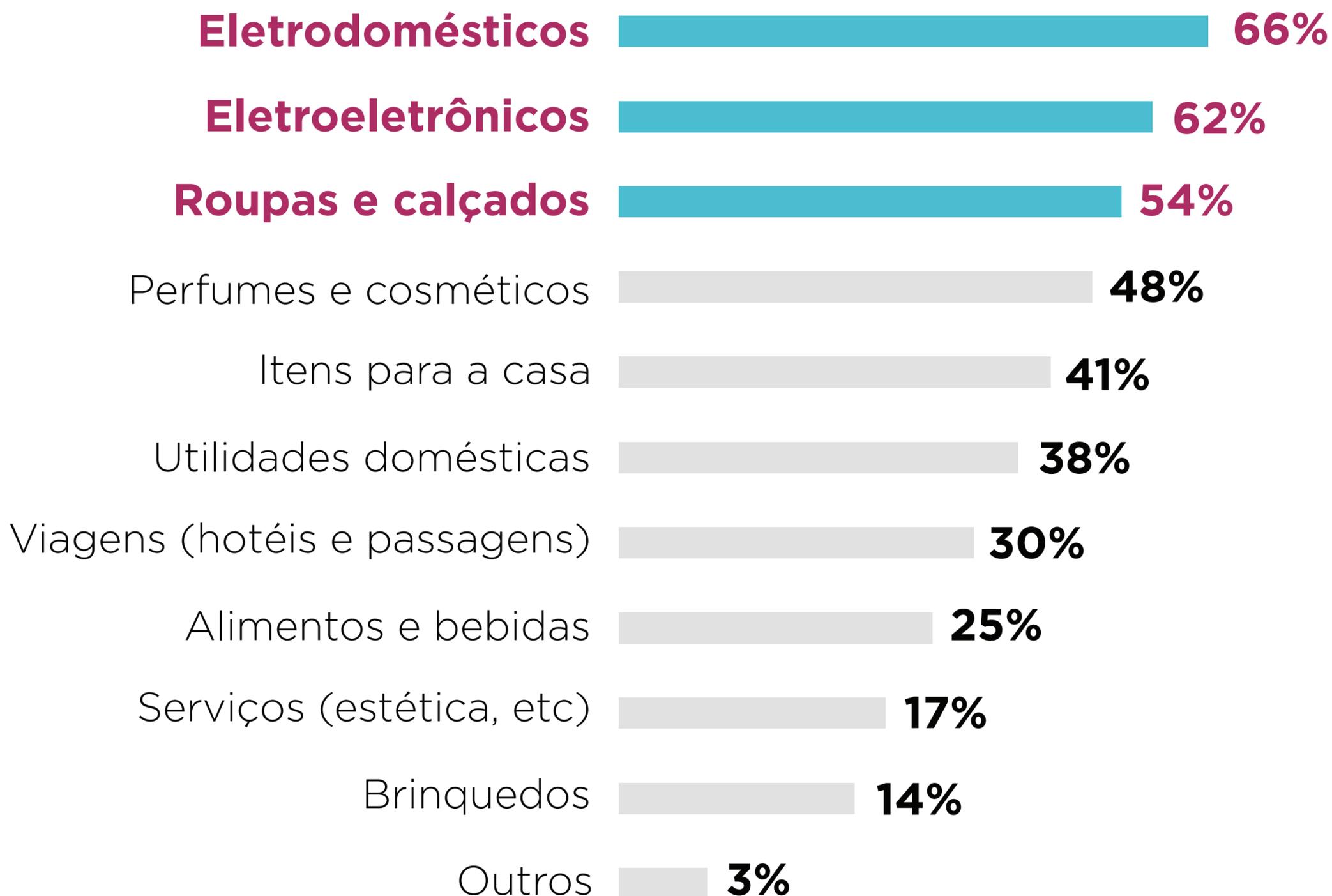
30%: Por newsletters, e-mail e SMS

2%: Outro



O que vale mais a pena comprar na Black Friday?

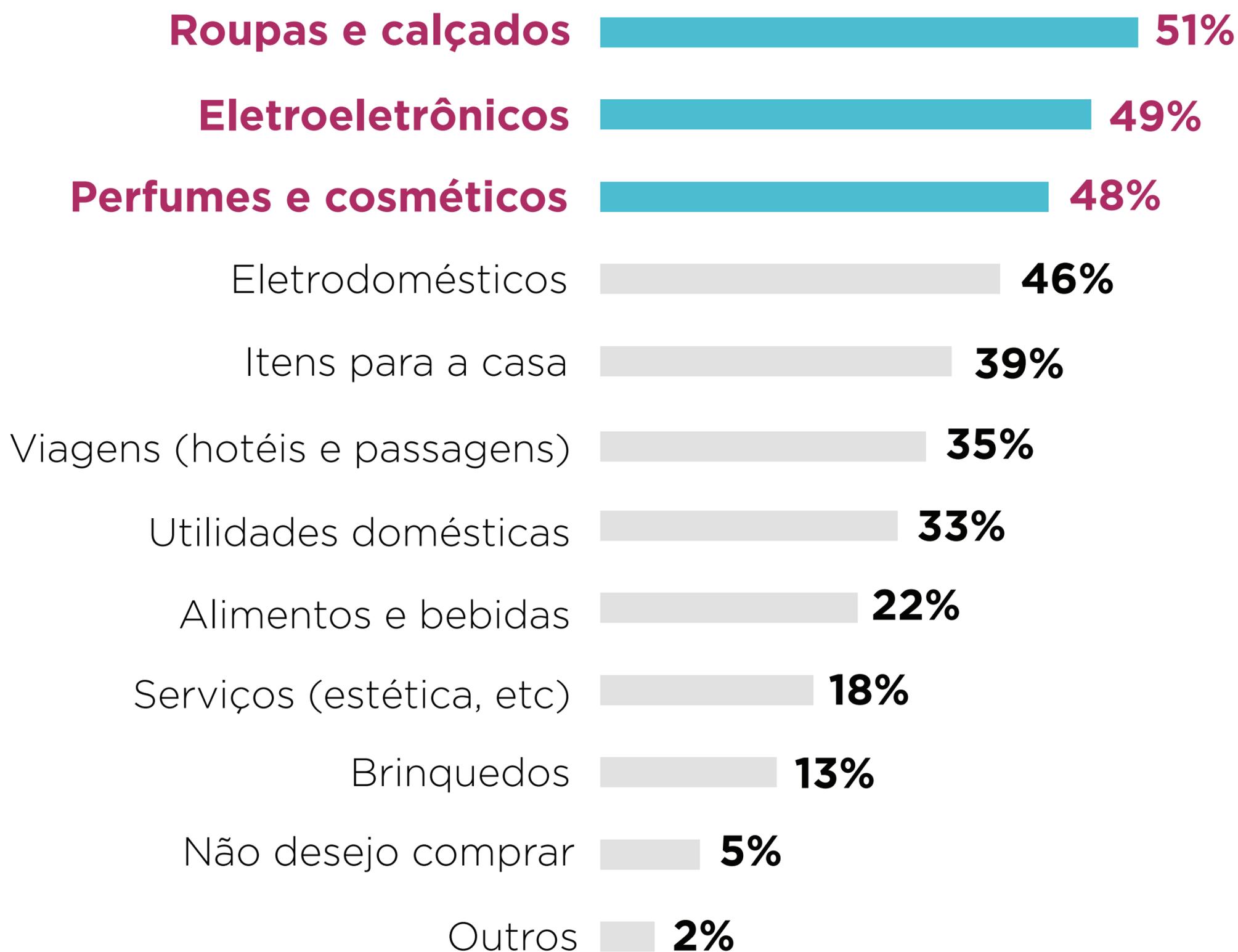
Os destaques entre nossos insiders são **eletrodomésticos (66%)**, **eletroeletrônicos (62%)** e **roupas e calçados (54%)**.



As compras

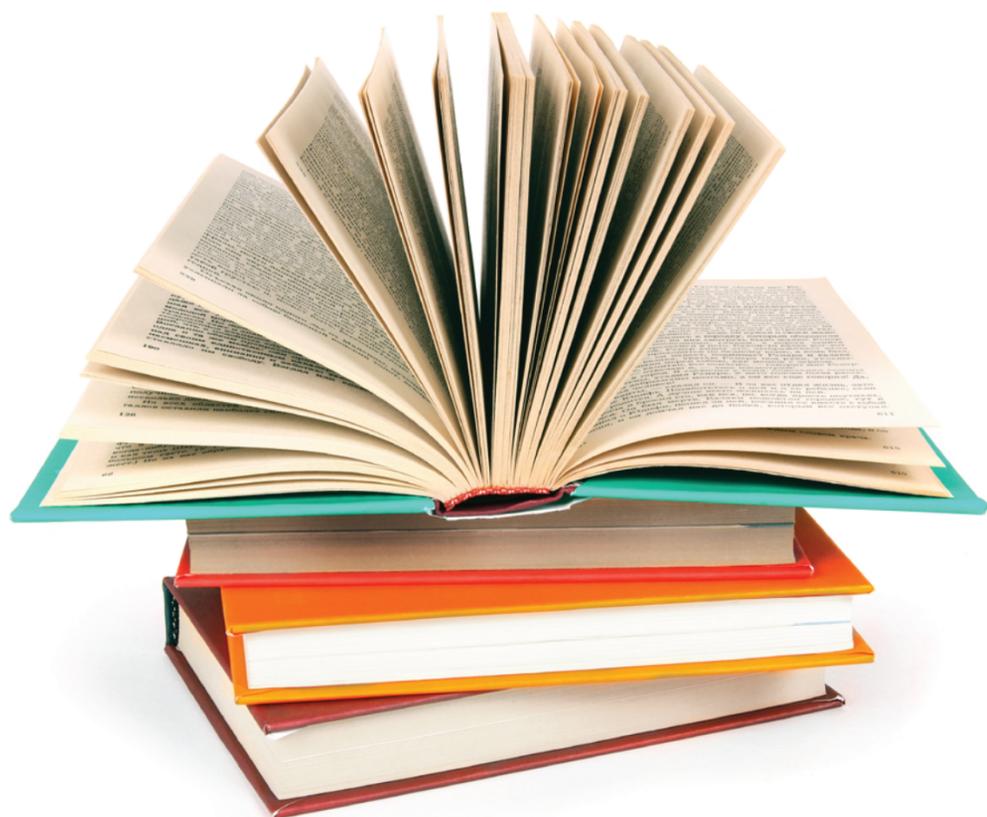


Já entre os desejos de compra, **roupas e calçados** aparecem em **primeiro lugar (51%)**, seguidos de **eletroeletrônicos (49%)** e **perfumes e cosméticos (48%)**.





Os insiders ainda acrescentaram **outros desejos** à nossa lista, com destaque para suplementos, livros, cursos e itens para pets!!!



FONTE: Base The Insiders Brasil



Resenhas sobre produtos têm valor inestimável!



49%

responderam que não compram antes de analisar as avaliações de outros consumidores.

Outras respostas:

42%: Analisam as avaliações antes de chegar a Black Friday e, no dia, já sabem o que vão comprar

5%: São indiferentes

4%: Na correria da Black Friday, não dá tempo de lerem as avaliações



Conte com o time da Insiders para **preparar uma Black Friday com um tempero especial** do poderoso marketing boca a boca. **Vai ser épico!**

joel@theinsidersnet.com

