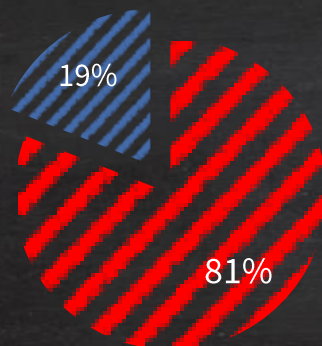




BLACK
FRIDAY

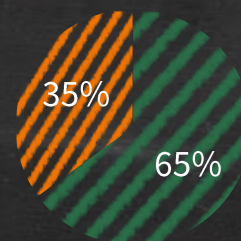
LOJA ONLINE

Você já comprou produtos online?



■ sim ■ não

Pra você, é importante ver o produto fisicamente (seja de amigos ou passar numa loja) antes de decidir pela compra?

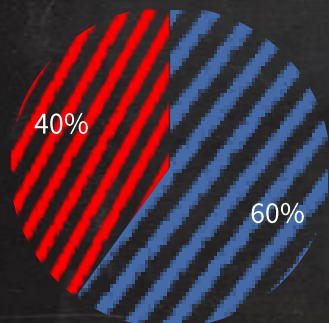


■ sim
■ não

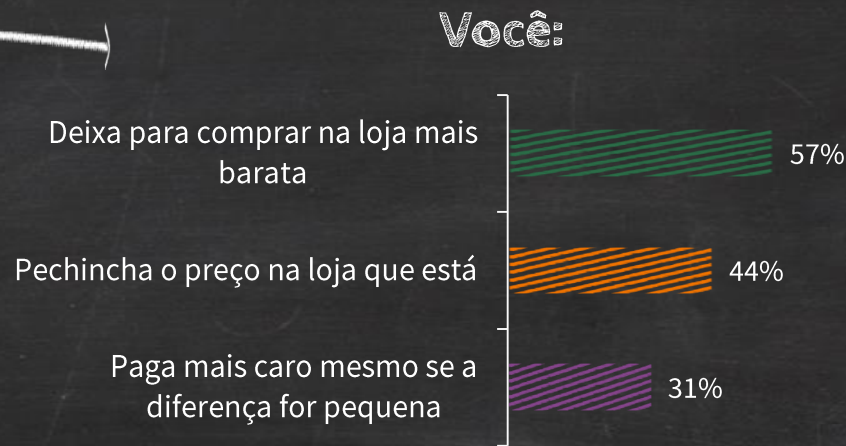
- 76% dos entrevistados já passaram em uma loja só para ver um produto em mãos antes de decidir comprá-lo

CONSULTA DE PREÇO

Dentro da loja, você consulta a internet pra ver se o preço em outro lugar está mais barato?



sim
não

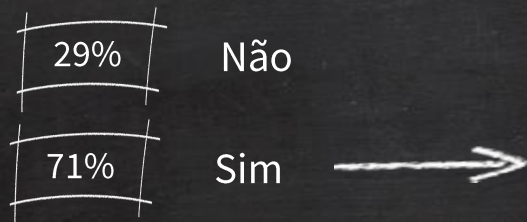


Quanto seria uma diferença pequena pra você?

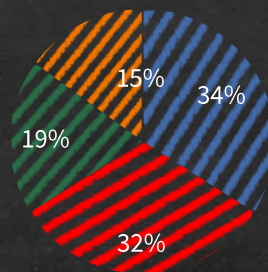
Entre 10% e 15%

BLACK FRIDAY

Você pesquisa sobre o produto que quer antes da black friday começar?



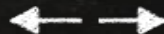
Com que antecedência?



■ 1 semana ■ 2 a 3 semanas ■ 1 mes antes ■ mais de 1 mês

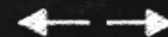
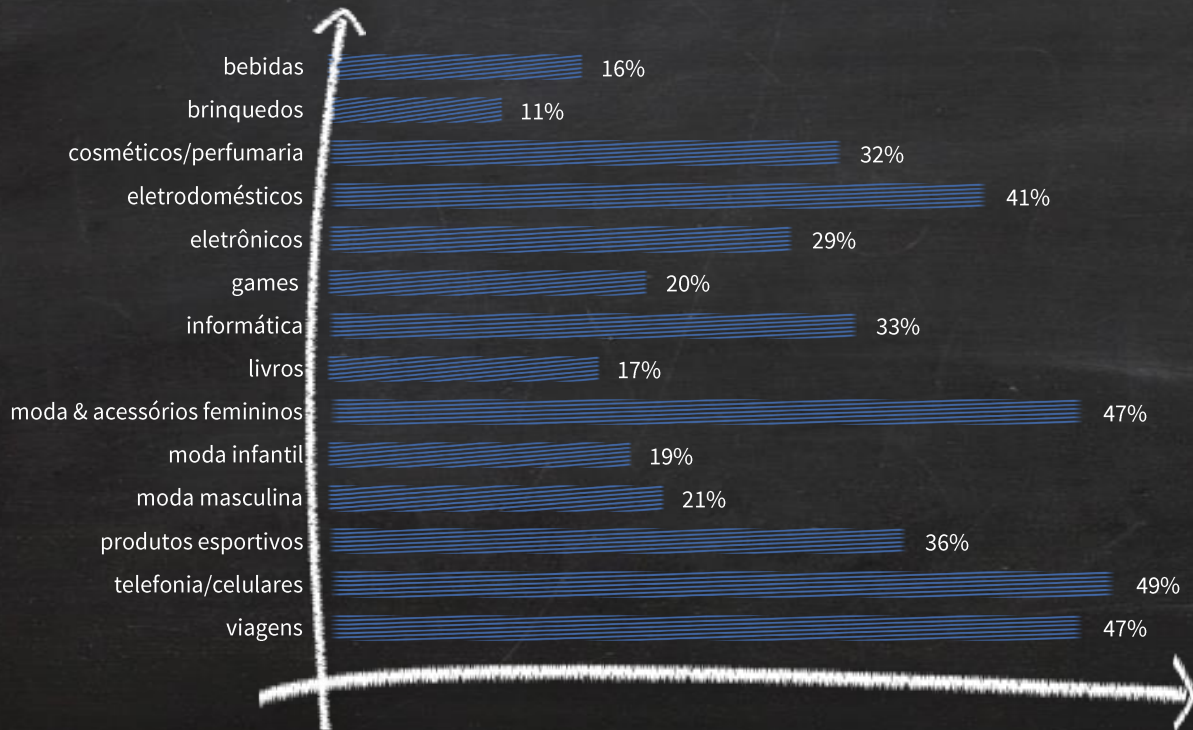
Filtrando o interesse apenas para as pessoas que querem ir a loja, o sweet spot dessa antecedência é entre 7 e 20 dias antes.

Porém, cortando por quem de fato foi a loja física, o número cai e é homogeneamente distribuído: esse engajamento não está sendo promovido



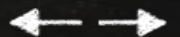
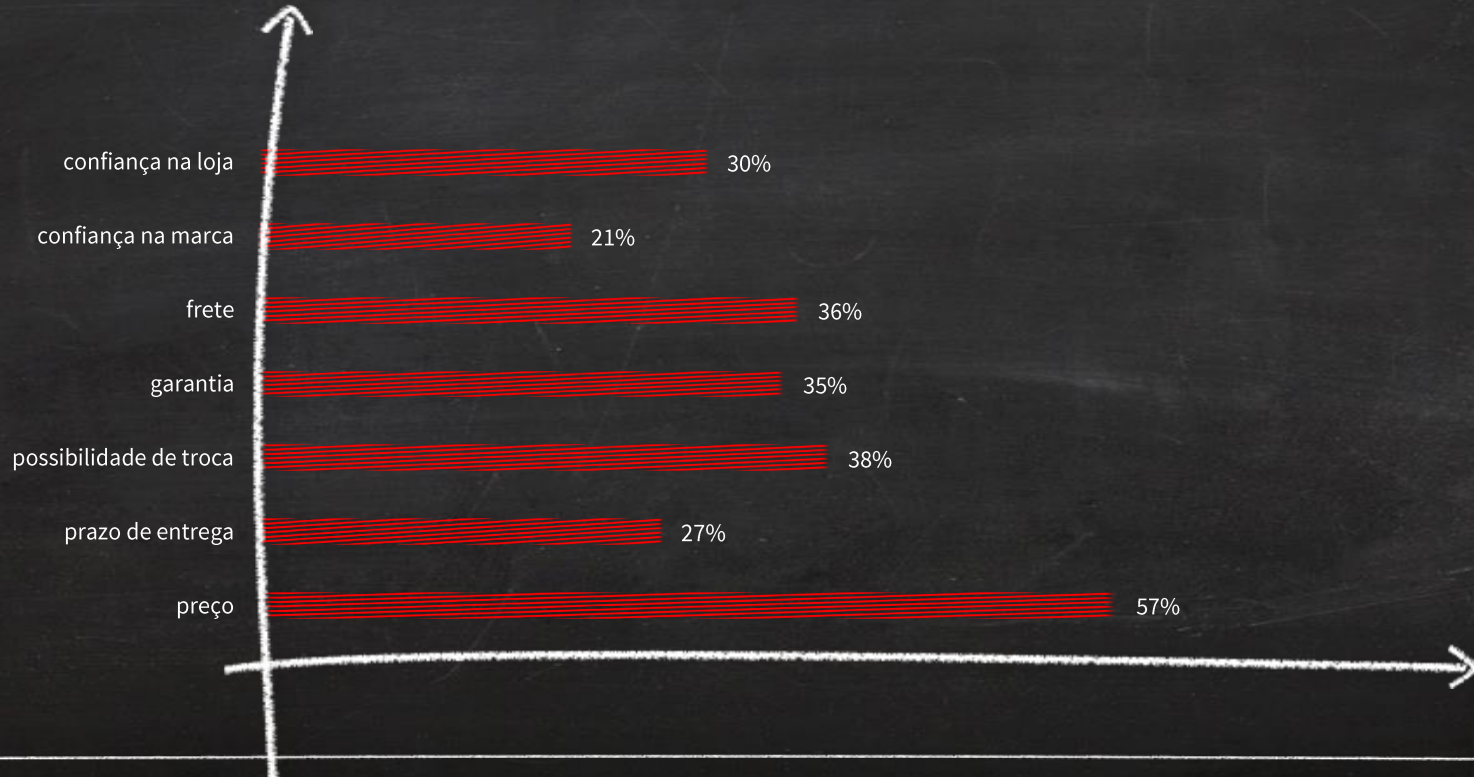
BLACK FRIDAY

No BF deste ano em quais segmentos considera comprar?



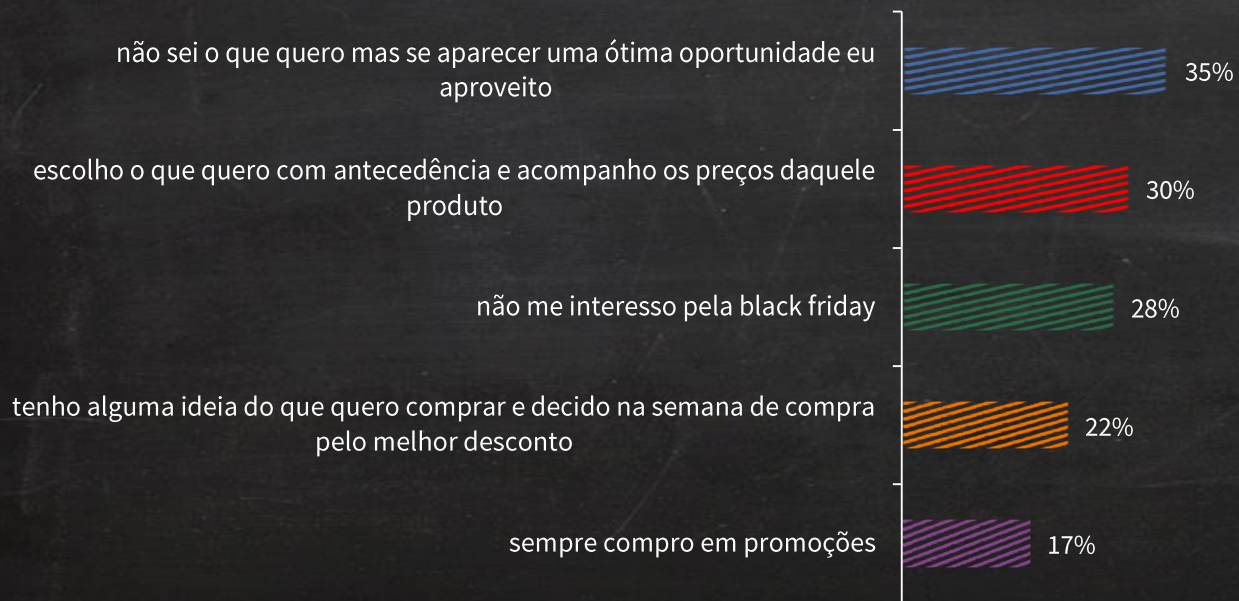
BLACK FRIDAY

Quais fatores influenciam na sua decisão de compra?



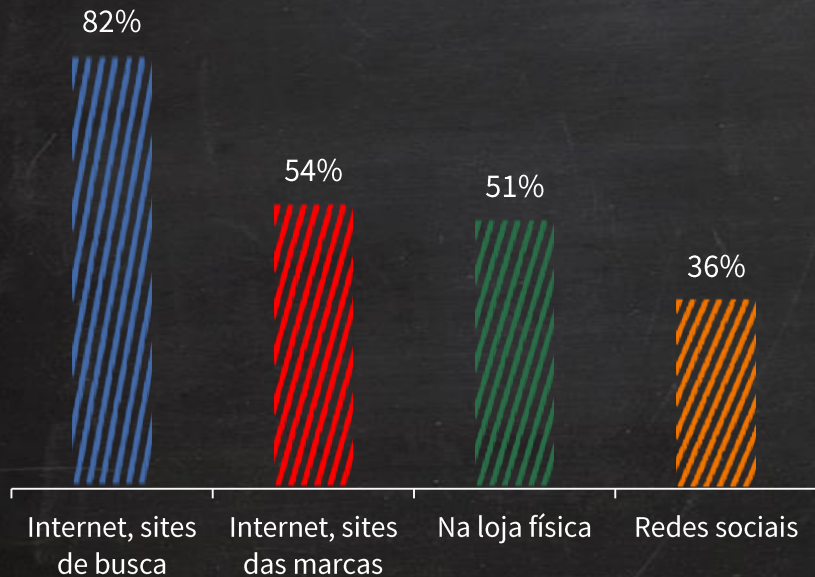
BLACK FRIDAY

Qual alternativa abaixo tem mais a ver com você quando falamos de BF?

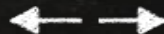
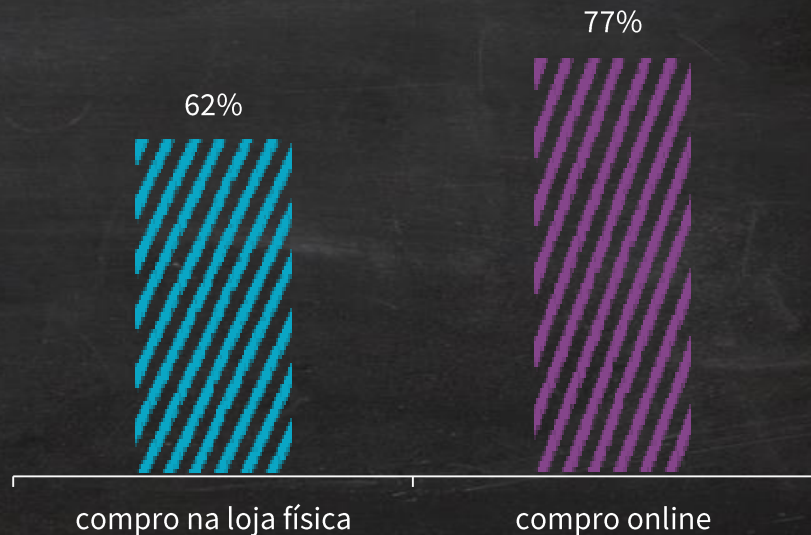


BLACK FRIDAY

Pesquisa sobre o produto onde:

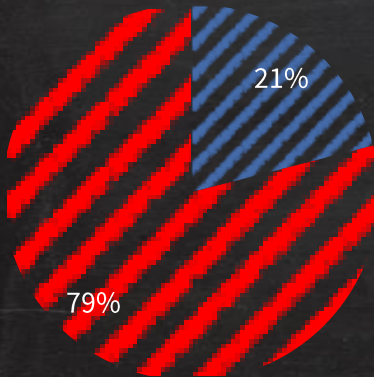


No dia da black Friday, você:



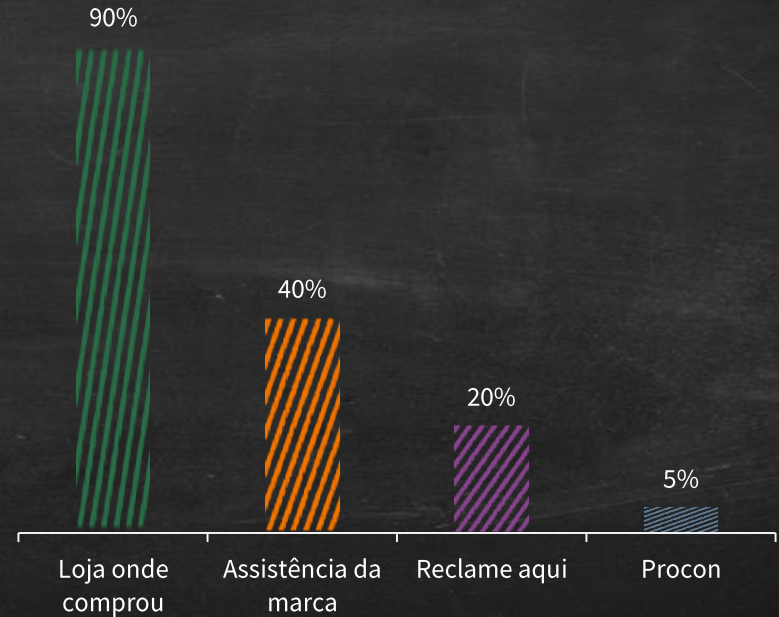
PRODUTO COM PROBLEMA

Você já teve algum problema com o produto que comprou na Black Friday?



sim
não

Recorreu a algum canal



OBRIGADO!