

BLACK FRIDAY

2026

**GUIA DO LOJISTA
ASSOCIADO À CDL-BG**



Apresentação

A Black Friday de 2026 acontece em 27 de novembro, sexta-feira, cercada de semanas de ofertas antecipadas, plataformas estrangeiras e um consumidor que compara preços pelo celular. Para que o comércio de Bento Gonçalves entre na disputa com identidade própria, a CDL-BG organizou uma campanha coletiva que valoriza o argumento que nenhum aplicativo oferece: o atendimento de quem conhece o cliente pelo nome.

“A Black Friday é uma oportunidade que o comércio da cidade não pode deixar só para as grandes plataformas. Quando as lojas de Bento aparecem juntas, com a mesma marca e o mesmo convite, o consumidor percebe que pode encontrar aqui as condições que procura, com a segurança de comprar de quem está ao lado dele o ano inteiro”, afirma a presidente da CDL-BG, Helenir Bedin.



O que é a Black Friday

A data nasceu nos Estados Unidos, na sexta-feira seguinte ao Dia de Ação de Graças, quando os varejistas abriam a temporada de compras de fim de ano com descontos para renovar estoques. No Brasil, ganhou força a partir de 2010 e, em pouco mais de uma década, alcançou praticamente todo o varejo, com ofertas que ocupam o mês inteiro de novembro. Hoje a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) classifica a data como a quinta mais importante para o comércio, atrás de Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças e Dia dos Pais.



Os números no mundo e no Brasil

Na Black Friday de 2025, as vendas online somaram US\$ 79 bilhões no planeta, alta de 6%, segundo a Salesforce. Nos Estados Unidos, o fluxo nas lojas físicas recuou 3,6%, conforme a RetailNext, sinal de que a loja precisa dar ao cliente um motivo concreto para sair de casa.

No Brasil, a CNC projetou para novembro de 2025 uma movimentação de R\$ 5,4 bilhões no varejo ligada à data, o maior valor da série histórica. No comércio eletrônico, o dia da Black Friday faturou R\$ 4,76 bilhões, alta de 11,2%, com 28% mais pedidos e valor médio por compra 12,8% menor, de acordo com a Confi Neotrust. Pesquisas da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC Brasil mostram que 82% dos consumidores pesquisam preços antes de comprar e que a loja física leva vantagem na facilidade de troca, no atendimento e na negociação de preço.



O que esperar de 2026

Estimativa da Confi com o E-Commerce Brasil prevê R\$ 13,3 bilhões em vendas online entre 26 e 29 de novembro, com mais pedidos e gasto menor por compra. O consumidor vai comprar, mas vai comparar e valorizar desconto verdadeiro, bom atendimento e troca facilitada, atributos que o comércio de Bento Gonçalves já tem.



A campanha e como participar

A CDL-BG vai reunir as lojas associadas sob a marca Black Friday Bento 2026, com o conceito “O melhor negócio está no comércio de Bento”. Cada associado que aderir recebe um kit de peças digitais com espaço para o próprio logotipo, para redes sociais, WhatsApp e e-mail, e a entidade fará a divulgação geral da campanha em seus canais e na imprensa regional.

Faça a adesão

Confirme a participação pelo canal indicado pela CDL-BG, sem custo para associados.

Defina suas ofertas

Escolha produtos, descontos e período, com preços anteriores verificáveis e regras claras de validade, troca e estoque.

Personalize e publique o kit

Insira o logotipo, ajuste os textos e siga o calendário: aquecimento de 16 a 21 de novembro, Black Week de 23 a 29 de novembro e o dia principal, 27 de novembro, sexta-feira.



Dicas para transformar a Black Friday em bons negócios

Planeje o estoque.

Priorize produtos com boa saída, itens que precisam girar e mercadorias com margem confortável, e negocie condições com fornecedores.

Ofereça desconto verdadeiro.

Na Black Friday de 2025, o Procon de São Paulo registrou mais de 1,8 mil reclamações, boa parte sobre descontos irreais. Manter o preço estável nas semanas anteriores e informar o valor de origem protege a loja.

Proteja a margem.

Combos, desconto progressivo, brinde acima de determinado valor e frete gratuito na cidade aumentam o valor de cada venda sem comprometer o caixa.

Comunique com antecedência.

Anuncie que a loja participa, mostre alguns produtos e crie uma lista de interessados antes que outros canais alcancem o cliente.

Use o WhatsApp como vitrine.

Envie ofertas curtas, com foto, preço e prazo, para clientes que autorizaram o contato, publique no status e ofereça reserva com retirada na loja.



Dicas para transformar a Black Friday em bons negócios

Faça do atendimento o diferencial.

Equipe treinada, embalagem para presente e troca estendida para compras da data pesam na decisão do cliente.

Prepare a operação e o pagamento.

Revise escalas e horários, confira maquininhas e internet e ofereça Pix, parcelamento e crediário. Nas vendas a prazo, a consulta ao SPC, disponível ao associado, reduz o risco de inadimplência.

Pense no Natal.

Segundo a CNDL e o SPC Brasil, sete em cada dez consumidores pretendem antecipar presentes na Black Friday. Cadastre contatos e entregue cupons válidos para dezembro.

Meça os resultados.

Compare faturamento, número de vendas e valor médio por compra com o ano anterior e compartilhe os dados com a CDL-BG.



Fontes consultadas

CNC, projeção da Black Friday 2025. Salesforce e RetailNext, balanços de 2025. Confi Neotrust e E-Commerce Brasil, resultados de 2025 e projeção para 2026. CNDL e SPC Brasil, pesquisas de comportamento do consumidor. Procon de São Paulo, reclamações registradas na Black Friday 2025.