

# Checklist da **Black** no WhatsApp

---

Os 6 passos para preparar a sua loja antes da Black Friday, em formato de lista para marcar.

# Passos 1 a 3

Marque o que já está pronto. O que ficar em branco é por onde começar.

## 1 Lista de clientes que aceitaram receber mensagens

- ☐ Escolhi uma palavra-chave (por exemplo, BLACK).
- ☐ Criei um link de WhatsApp com o texto preenchido e um QR code.
- ☐ Divulguei no Instagram, na loja e na embalagem.
- ☐ A primeira resposta avisa para que o número vai ser usado.
- ☐ Cada contato tem uma tag de origem.

Fato: a Meta limita as mensagens de marketing por pessoa; quando o cliente responde, abre uma janela de 24 horas em que o que você manda não conta no limite (Meta for Developers).

## 2 Aquecimento: uma mensagem por semana

- ☐ Montei o calendário com 1 envio por semana até a Black.
- ☐ Separei a lista por tag: comprou, perguntou, nunca comprou.
- ☐ Cada mensagem termina com uma pergunta simples (“responde SIM para receber primeiro”).
- ☐ Tenho a opção de sair em todas as mensagens.

Fato: frequência ideal de mensagens de empresas, “apenas uma vez por semana” (33%) (Opinion Box, WhatsApp no Brasil, 2026).

## 3 Responder rápido, com IA onde fizer sentido

- ☐ Listei as 10 perguntas mais comuns e escrevi as respostas prontas.
- ☐ Defini quem atende em cada horário, inclusive a madrugada de quinta para sexta.
- ☐ Mandei uma mensagem de teste para a minha própria loja.
- ☐ Se uso IA no primeiro contato, sei quando ela passa para uma pessoa.

Fato: 97% dos brasileiros abrem o WhatsApp todo dia (Opinion Box, 2026). Segundo a OmniChat (dado do próprio fornecedor), na Black de 2025: -54% no tempo de espera e +34% de vendas influenciadas; não é garantia para a sua loja.

## Passos 4 a 6

### 4 A véspera e o dia da Black: roteiro de horas

- ☐ Tenho um roteiro de horários: abertura, meio-dia e últimas horas.
- ☐ Confiro o estoque antes de cada envio.
- ☐ O cupom tem regra clara e validade.
- ☐ O aviso de “acabou” já está pronto.
- ☐ Envio para quem respondeu antes; não insisto com quem não recebeu e espero 24 horas antes de reenviar.

Fato: 75% gostam de receber cupons pelo app (Opinion Box, 2026). A Meta pede para esperar pelo menos 24 horas antes de reenviar.

### 5 Tráfego pago levando para o WhatsApp

- ☐ Subi e testei a campanha antes da semana da Black.
- ☐ A mensagem de boas-vindas de quem chega pelo anúncio está pronta, com tag de origem.
- ☐ Fiz a conta da margem antes de definir a verba.
- ☐ Tem alguém para responder quando o anúncio gera conversa.

Na semana da Black de 2025, “o CPM subiu 65% e o custo por conversão, só 20%” — tendências observadas em dados agregados, não testes controlados (Unite Research).

### 6 Pós-venda, recompra e follow-up

- ☐ Mensagem de envio e pedido de avaliação prontos.
- ☐ Lembrete de carrinho em até 1 dia.
- ☐ Lista “não comprou na Black” separada para o Natal, com opção de sair.
- ☐ Não segmento por condição de saúde (LGPD).

Entre empreendedores de serviço, o CRM pesa em média 6% (Agência Sebrae, 17/10/2025).

### Quer ajuda? Só se você preferir.

Dá pra fazer tudo isso sozinho. Se quiser ajuda, a gente tá aqui, sem compromisso. Lite = você monta, Chatbot = a Prisme monta.

Para olhar o seu caso com o Nattan: [mentoria.prismeapp.com.br](https://mentoria.prismeapp.com.br) · Dúvidas: [manda BLACK no WhatsApp](#)