

CHECKLIST DE PREPARAÇÃO

CRO

Conversão

10 boas práticas para o seu e-commerce.



Revise a experiência do primeiro clique ao checkout e identifique barreiras que podem pesar ainda mais durante o pico da Black Friday.

Marque cada item após revisar. Use os exemplos para transformar a análise em próximos passos com sua equipe.

EMPRESA

RESPONSÁVEL

DATA

CONVERSÃO / PRÁTICAS 01 A 05

Prepare sua Black Friday.

Revise, marque e leve o próximo passo para o seu plano de ação.

☐ 01. Teste a performance do site

Garanta bons Core Web Vitals e uma experiência mobile responsiva.

Na prática: Teste Home, categoria, produto e checkout no celular e corrija imagens pesadas e mudanças de layout durante o carregamento.

☐ 02. Revise todo o checkout

Teste o fluxo em diferentes dispositivos e formas de pagamento, eliminando barreiras e fricções.

Na prática: Simule uma compra por Pix e cartão no celular e no desktop; confirme que um erro não apaga os dados preenchidos.

☐ 03. Prepare landing pages de ofertas

Facilite o cadastro para avisos e o acesso às promoções da Black Friday.

Na prática: Crie uma página de ofertas com cadastro para receber o aviso de abertura da campanha.

☐ 04. Prepare o layout para a Black Friday

Use a identidade da campanha para reforçar a sazonalidade no site.

Na prática: Aplique os elementos da campanha em banners, categorias e páginas de produto, mantendo preços e botões legíveis.

☐ 05. Use gatilhos de urgência

Estoque limitado e contadores regressivos ajudam a acelerar a decisão de compra.

Na prática: Mostre o prazo real de uma oferta e a disponibilidade atual do produto, sem reiniciar o contador ao recarregar a página.

Prepare sua Black Friday.

Revise, marque e leve o próximo passo para o seu plano de ação.

- ☐ **06. Reforce a prova social e a segurança**

Avaliações, best-sellers, selos e garantias ajudam a aumentar a confiança na compra.

Na prática: Exiba avaliações de compras verificadas e informações claras sobre troca, garantia e pagamento.

- ☐ **07. Facilite a descoberta de produtos**

Na Home e PLP, destaque ofertas e categorias e use filtros, flags e ordenação por desconto.

Na prática: Na categoria de tênis, permita filtrar por tamanho e ordenar pelo desconto para encontrar ofertas disponíveis.

- ☐ **08. Destaque a oferta na PDP**

Mantenha o botão de compra visível e dê destaque para descontos e formas de pagamento.

Na prática: Posicione preço anterior, preço promocional, parcelamento e botão de compra junto à seleção de tamanho.

- ☐ **09. Otimize o carrinho**

Mostre valor total, descontos, progresso para frete grátis e produtos complementares.

Na prática: Apresente o total do pedido e quanto falta para o frete grátis, atualizando os valores ao alterar a quantidade.

- ☐ **10. Prepare a retenção e o pós-venda**

Use remarketing, fluxos de CRM, upsell pós-compra e atendimento reforçado.

Na prática: Após a compra, envie o acompanhamento do pedido e ofereça complementos relevantes com acesso fácil ao atendimento.
