

BLACK FRIDAY PLAYBOOK

A GUIDE TO THE BEST PRACTICES

Fresh Bridge
Caballero Fabriek U-19 & U-11
Saturnusstraat 60, 2516AH Den Haag
freshbridge.nl



**“BLACK FRIDAY. IK LOOP
MET MIJN IK-HEB-NIETS-
NODIGMANTRA DOOR
DE WINKELSTRATEN.”**

Loesje

THE END OF NOVEMBER_

Black Friday is de **hoogmis** van het consumentisme. Overgewaaid vanuit de VS waar het, de vrijdag na Thanksgiving, de traditionele aftrap is voor het kerstinkopenseizoen. Wie in Nederland op wil vallen moet een flinke portemonnee meebrengen, want naast Kerst wordt bij ons van oudsher ook geshopt voor 5 december.

De merken weten dat hun doelgroep te vinden is op de verschillende sociale media. 72% van alle Black Friday aankopen werden gedaan door Millennials (48%) of GenZ-ers (24%). En hoewel de CPM (kosten per 1000 weergaven van een advertentie) daarom ook flink stijgen rondom Black Friday, kan daar nog flink geadverteerd worden. **Dit playbook helpt om de media zo effectief mogelijk in te zetten.**





PRE-BLACK FRIDAY

EXCLUSIVELY FOR YOU

NIET MEEDOEN, OM HET MEEDOEN_

NIET MEEDOEN AAN VERVUILING

Weeg de voor- en nadelen af van Black Friday. Oude collecties verkopen VS kleine marges. Steeds vaker doen bedrijven niet mee. Zij zijn bezig met het verduurzamen van producten om vervuiling te verminderen. Acties als Black Friday, stimuleren juist het kopen van de producten.

Tip! Doe je niet mee, schaal dan je campagnes tijdig af. Maar pauzeer ze niet. De algoritmes kunnen dan namelijk gewoon doorleren.



VERBREED JE COMMUNITY_

GEBRUIK HET MOMENTUM

Black Friday is de periode om je **CRM bestand te vergroten**. Middels Leads ads kan je in de weken voorafgaand aan BF (wanneer de CPM's nog laag zijn) personen vragen hun @-adres achter te laten om als eerste op de hoogte te zijn van je acties of voor een mogelijke pre-sale.

Daarnaast werkt het goed om **spanning/nieuwsgierigheid** op te bouwen middels een teaser. Hierdoor zullen klanten vooraan in de rij staan op het moment dat de actie start.

Tijdens BF kan je vervolgens juist **de kosten laag houden** door een groot deel van je ads te pushen naar deze CRM-lijsten of de engagers van de teaser.



PRE-BLACK FRIDAY SELL_

Source: [ajax.nl](https://www.ajax.nl)

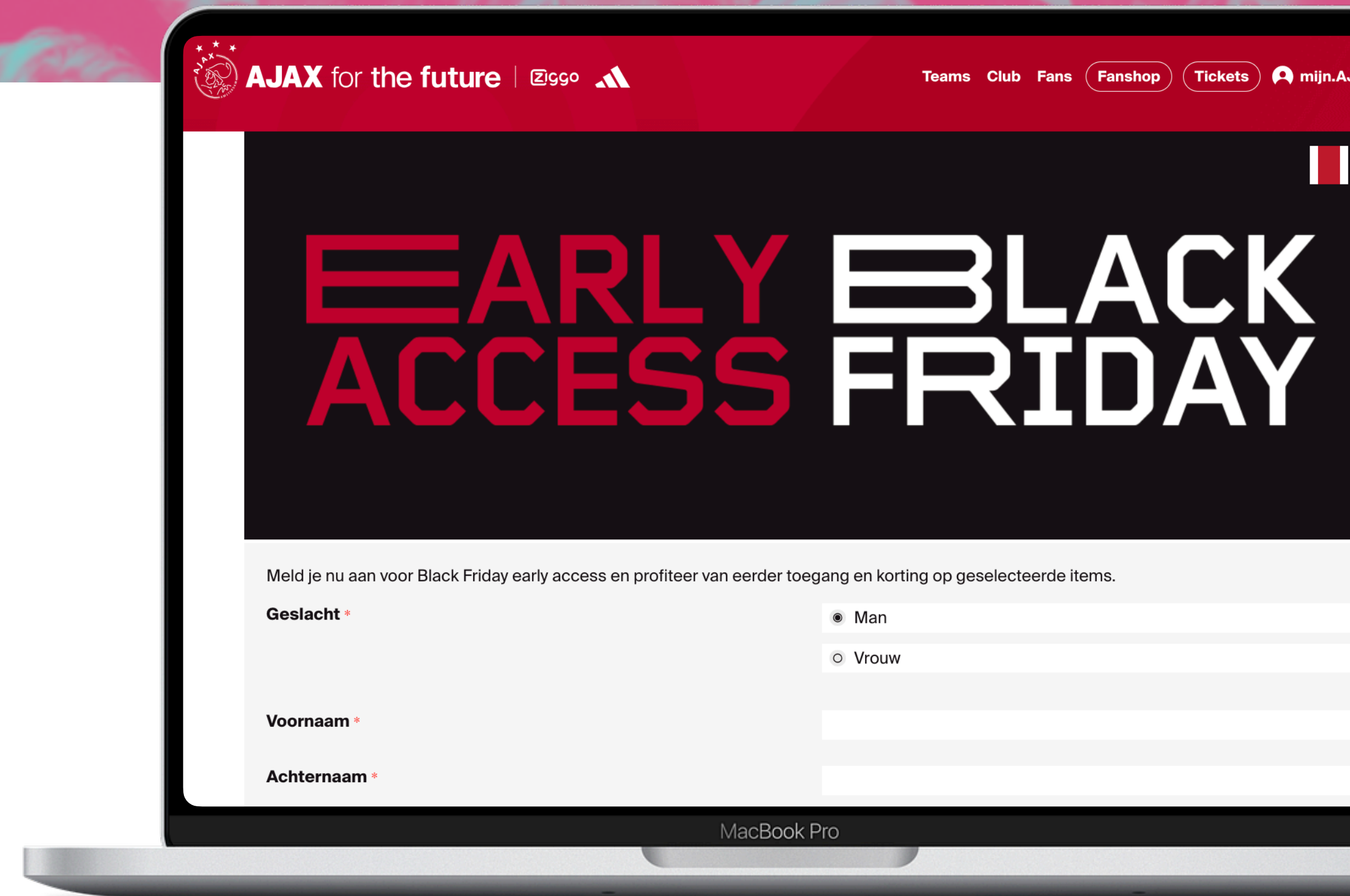
EXCLUSIVELY FOR YOU

Geef een deel van de klanten (Bijv. recente klanten) de optie om Black Friday deals te **pre-orderen**. Biedt deze actie niet aan iedereen aan, want dan vervroeg je alleen de Black Friday deal.

Mensen houden ervan om tot een exclusieve groep te horen.

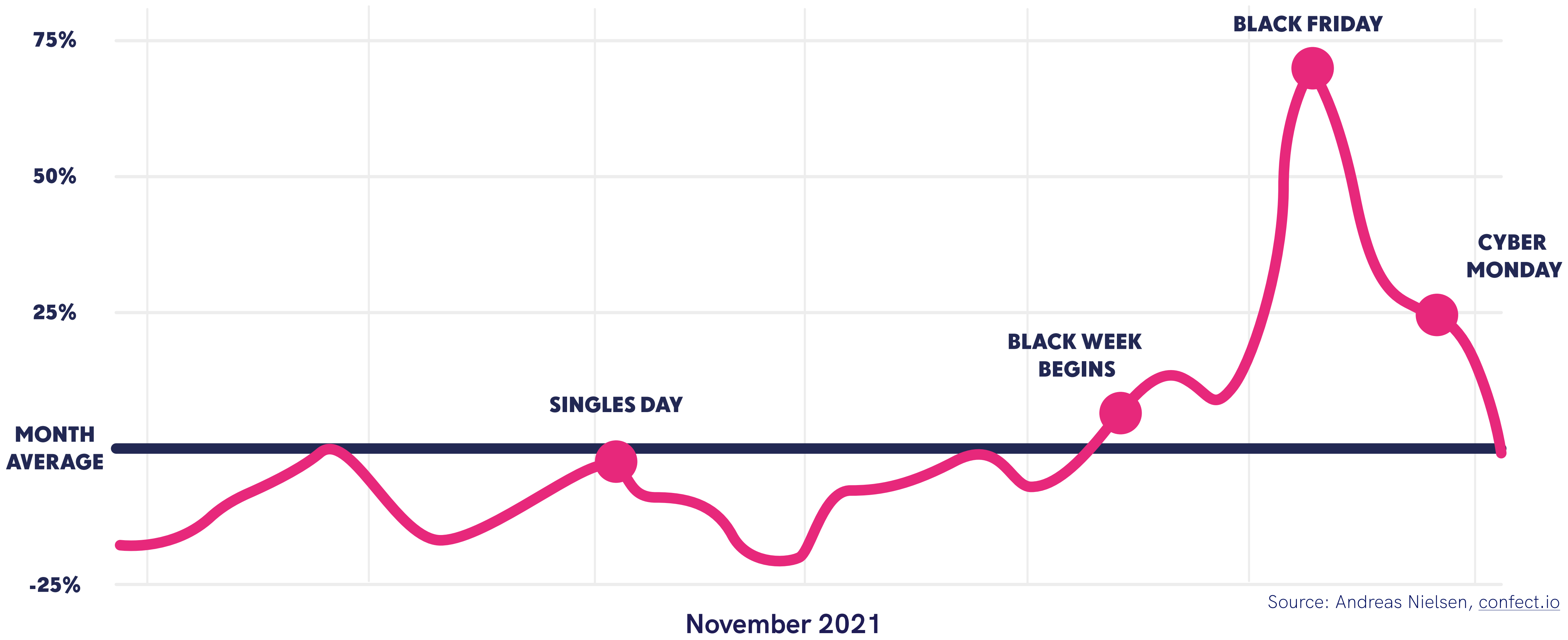
Zeker wanneer er korting aan verbonden zit. Daarom is dit een mooie manier om de verkoop te laten stijgen en daarnaast je CRM-bestand te laten groeien.

Daarnaast kan dit een mooie kans zijn om concurrenten te slim af te zijn.



BE READY FOR WHAT'S COMING

Qua media zijn de laatste weken van november één van de drukste van het jaar. **De concurrentie is enorm, waardoor de CPM's omhoog schieten.**

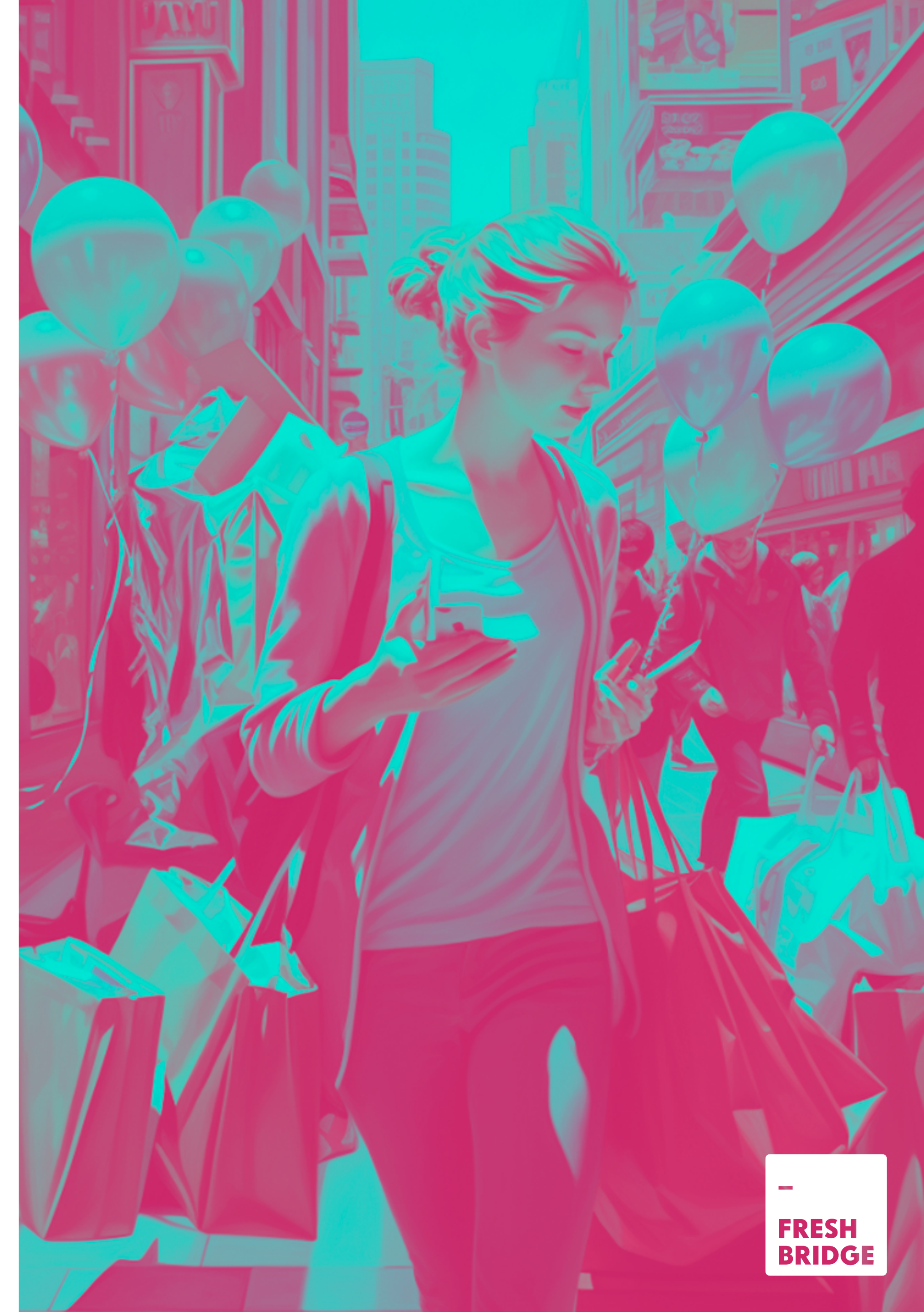


Source: Andreas Nielsen, confect.io

BE PREPARED_

Maar ook achter de schermen bij de platformen zijn ze druk. Houdt daarom rekening met het volgende:

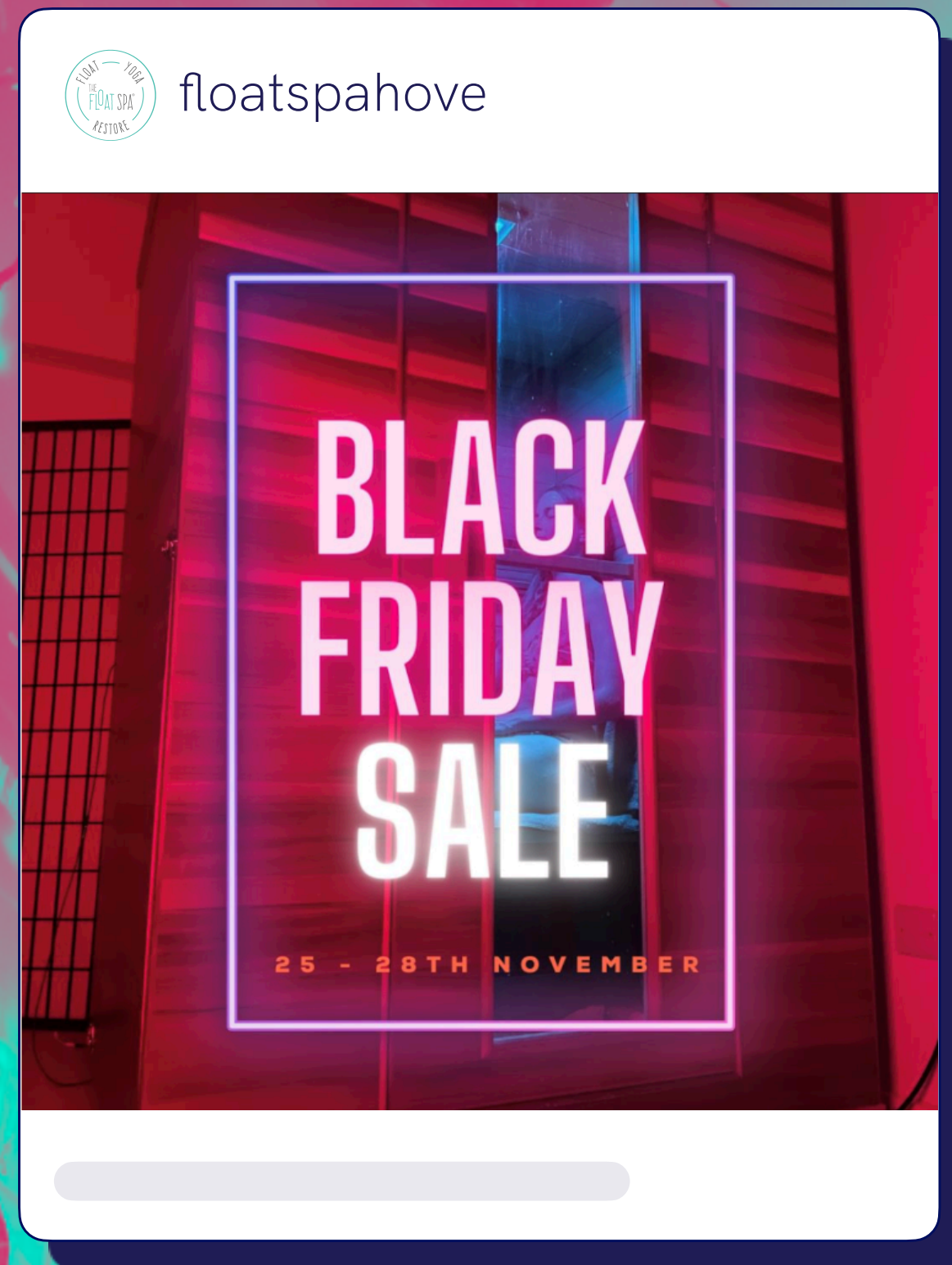
- **Plan je ads** van te voren al in. De beoordelingen op de ads kunnen langer duren. Zeker van belang bij urgentie-ads.
- Werk met **dagelijkse budgetten**. Zo kan je sneller inspelen op de resultaten en de budgetten ophogen/verlagen.
- **Verhoog je budgetten geleidelijk**. Door het momentum en de hogere CPM's wil je de budgetten verhogen tijdens deze periode. Bouw dit geleidelijk in de weken voorafgaand aan BF al op. De ochtend van BF zal het nieuwe budget namelijk niet meer volledig besteed gaan worden.



DURING BLACK FRIDAY

SHOW 'EM WHAT YOU GOT

ZO MOET HET DUS NIET!



DURING BLACK FRIDAY_

SHOW 'EM WHAT YOU GOT_

ACTIES DIRECT LATEN ZIEN

Personen scrollen door hun tijdlijnen vol met Black Friday acties, verschuil je dus niet, maar **wees duidelijk en laat direct de korting, aanbieding of nieuwe prijs zien** in combinatie met het product.

Wanneer de kortingsactie pas zichtbaar is na 3 sec, zullen veel mensen alweer doorgescrold zijn. Dit geldt ook voor dynamische catalogus of collectie Ads. Laat in je catalogus de doorgestreepte prijs zien en verwijst naar Black Friday om de actie te duiden.



DURING BLACK FRIDAY_

ALLEYES ON BLACK FRIDAY_

VOLLEDIGE FOCUS OP DE CAMPAGNE

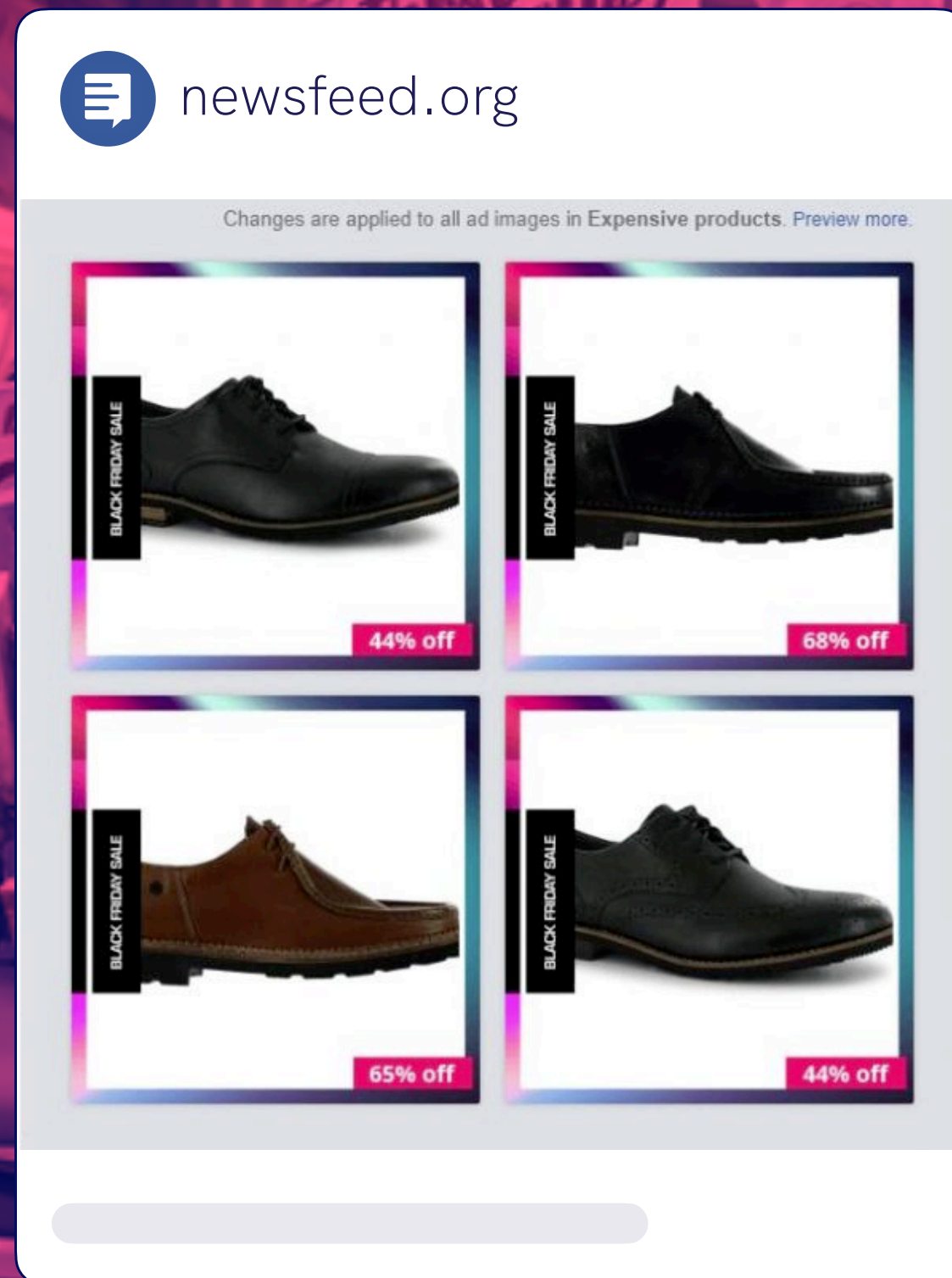
Schakel je Always-On campagnes niet uit ivm de learnings en het algoritme, maar pas de ads hierin wel aan. Tijdens de weken voorafgaand aan Black Friday zullen de reguliere aankopen achterblijven. **Personen zullen wachten met hun aankoop en wachten op de Black Friday Sale.** Zet daarom alle ads in het teken van Black Friday. Laat zien dat je meedoet en voeg BF-kaders toe in je catalogus ads.

DURING BLACK FRIDAY_

VOEG KADERS TOE AAN JE ADVERTENTIES_

BLACK FRIDAY EVERYWHERE

Creëer specifieke kaders welke je kan toevoegen aan je catalogus. Op deze manier vallen de catalogus-als direct op en springt de Black Friday Sale er uit. **Met name bij de Cross-&Upsell campagnes zullen deze kaders goed tot uiting komen** en zullen de aankopen binnen deze campagnes toenemen.



Source: newsfeed.org

TICK TOCK URGENTIE_

VOEG URGENTIE TOE

Maak je consumenten van te voren alvast warm en creëer urgentie tijdens Black Friday. Dit kan door specifieke ads in te plannen en binnen Google Ads via de **timer-functie**. Je kunt de countdown voorafgaand aan BF inzetten in de vorm van “Nog x-dagen voor Black Friday...”. Hiermee maak je alvast bekend aan consumenten dat jij meedoet aan Black Friday.

Tijdens BF kan de countdown als volgt worden ingezet: “BF Sale eindigt over x-uur...”. Vergeet natuurlijk ook niet om op de landingspagina de timer terug te laten komen. **De urgentie kan je ook doortrekken door in te spelen op het op tijd binnen hebben van de Sinterklaas- of kerstcadeau’s.**

BLACK FRIDAY.

Deal me in.

Unfortunately, Black Friday is over. In November 2023, we'll be back with the best Black Friday deals for you. Fortunately, we always have the best promotions at Coolblue. Check out our promotional page now.

37

Days

9

Hour

7

Minutes

34

Seconds

MacBook Pro

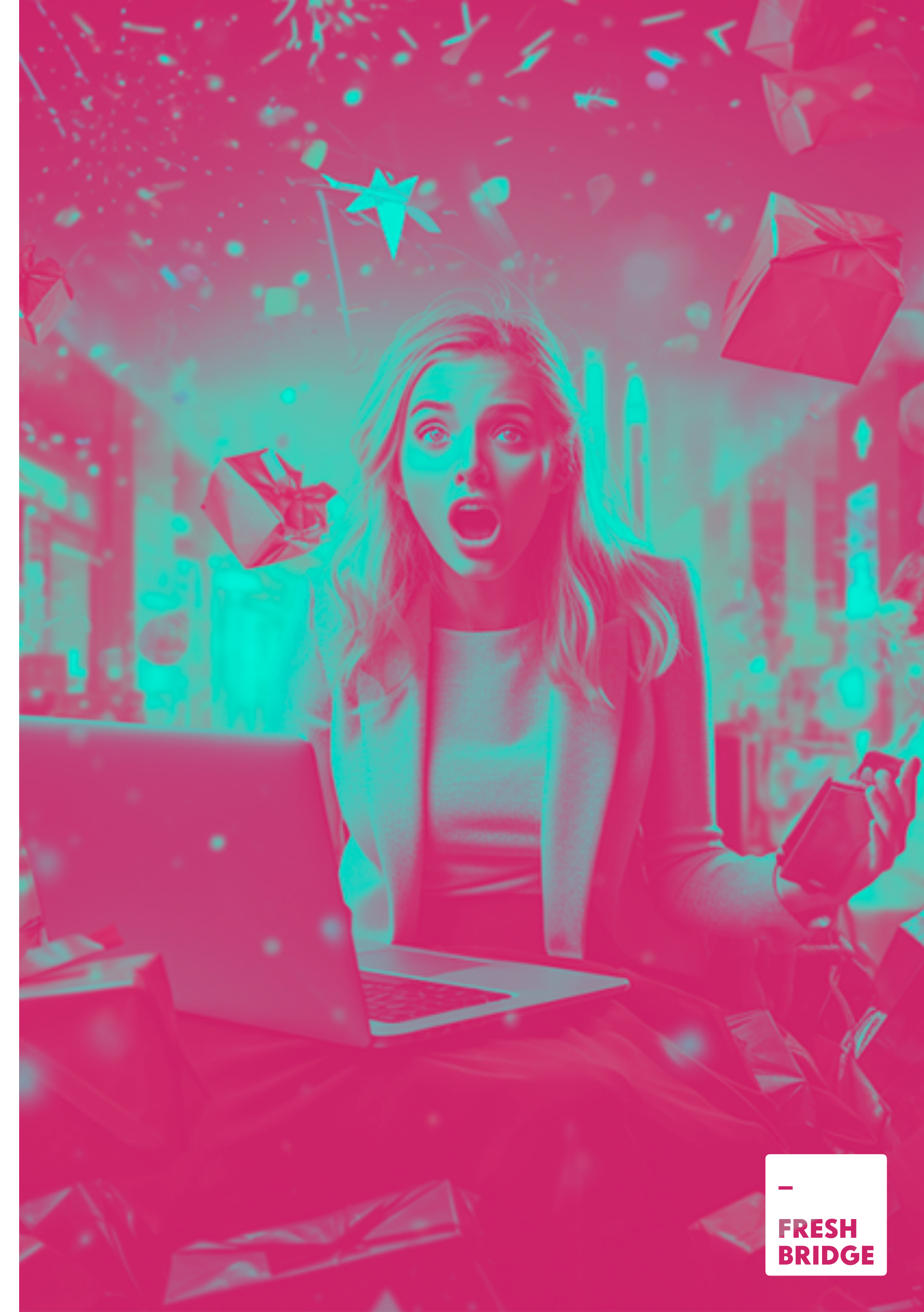
POST BLACK FRIDAY

BROKE SATURDAY?

YES WE CARE_

CREËER EEN KLANTENLIJST VAN JE BF-KOPERS

Ook in de periode na Black Friday loont het om een specifieke Care-campagne en middels de catalogus cross- en upsell producten aan te bieden aan deze doelgroep. Daarnaast zal er een flink percentage van de kopers nieuw zijn, waardoor ze wellicht nadat ze tevreden zijn met het product en de service, geïnteresseerd zullen zijn in meerdere producten. **Of wellicht producten vanaf jouw site willen toevoegen aan hun verlanglijstje voor de feestdagen.**



ALL EYES ON Q5_

WEES AANWEZIG TUSSEN 25 EN 31 DECEMBER

Waar het vanaf Black Friday tot aan kerst erg druk is qua advertenties, valt het de dagen na gifting-season stil. **Weinig advertenties en dus lage kosten!** Gebruik deze periode om de personen te verleiden die niets voor zichzelf hebben gekocht tijdens de feestdagen. Óf speel juist in op de personen die tijdens de feestdagen hun gewenste cadeau niet gekregen hebben. Ook is het natuurlijk alvast mogelijk om in deze periode te beginnen over de goede voornemens. Zo kunnen de personen direct in het nieuwe jaar met jouw producten aan de slag.



LET'S DRINK COFFEE

Fresh Bridge is een 'Creative Agency with strategic focus - Born and raised in The Age of Social Media'.

Wij geloven in de combinatie van creativiteit en effectiviteit. Voor ons zijn Emotionele en Culturele inzichten cruciaal voor het creëren van resonerende en impactvolle campagnes.

Wij blinken uit in het combineren van merkstrategie, creativiteit, concepting, content creatie en boutique media advertising om impactvolle resultaten te behalen voor onze partners, terwijl we pragmatisch blijven en ons aanpassen aan de steeds veranderende wereld

En alles wat we doen is gebaseerd op (het creëren van) een partnerschap

Kom langs, bel/mail of DM ons! www.freshbridge.nl



ALEX VIJFVINKEL
SENIOR MEDIA STRATEGIST
06-42454519
ALEX@FRESHBRIDGE.NL

**BUT
FIRST
COFFEE.**



STAY HUNGRY, STAY FOOLISH & KEEP PLAYING

We nemen je continu mee in de **grootste** social media **ontwikkelingen** van het moment, zodat je altijd op de hoogte bent en social media optimaal kan inzetten voor **jouw merk**. Hiervoor gebruiken we de volgende tools:



PLAYBOOKS



MEDIA UPDATES



BLOGS



—
**FRESH
BRIDGE**

WWW.FRESHBRIDGE.NL