



“HOTFRIDAY”, A MAIOR LIQUIDAÇÃO DO BRASIL, REUNIRÁ NUM SÓ LUGAR AS MAIORES LIQUIDAÇÕES E SALDÕES APÓS AS FESTAS DE FIM DE ANO

São Paulo, dezembro de 2016 - Agora o Brasil também terá a sua sexta-feira de grandes liquidações e de acordo com seu próprio calendário de datas comemorativas.

Percebendo o grande e recorrente problema que a Black Friday traz aos lojistas do Brasil, e com o desejo de se reproduzir no Brasil o mesmo sucesso que acontece com a Black Friday nos EUA, nasce a HotFriday.

A HotFriday será mais do que um momento de grande liquidação e será apoiada por um website que concentrará milhares ofertas num só lugar, criando uma concorrência saudável para atrair consumidores num momento de liquidações que promete oferecer preços realmente baixos e grandes descontos, para derreter os estoques que sobraram do Natal.

Agora os já tradicionais saldões e liquidações que acontecem depois das festas de fim de ano estarão unificados num só lugar, no site da HotFriday.

O site oficial www.hotfriday.com.br oferecerá estas ofertas apenas durante sete dias, mas como começará numa sexta-feira, sem dúvida este será o dia mais quente do período, que apresentará as melhores ofertas, por isso o nome HotFriday (sexta-feira quente).

O site abrirá sexta-feira, dia 13 de janeiro, à zero hora. Neste momento, há um detalhe importante: as primeiras 12 horas serão destinadas aos usuários cadastrados, ou seja, o site estará aberto exclusivamente para os consumidores que se cadastrarem previamente. O cadastro é gratuito e oferecerá a estes consumidores precavidos a vantagem de poder acessar, antes de todos, as melhores ofertas, que poderão até se esgotar durante as primeiras 12 horas. Após isso, o site passa a ficar aberto para todo o público até o dia 19 de janeiro.

O idealizador e principal executivo da HotFriday, Marcelo Abrileri, comenta sobre o surgimento da ideia: “Sempre quis compreender por que a Black Friday não repetia no Brasil o enorme sucesso que faz nos EUA. Por que aqui ela se comporta de modo diferente? Analisando o problema, pude perceber que aqui ela acontece em uma data nada propícia, por isso, sofre para oferecer descontos de verdade. Lá ela acontece depois do principal evento do calendário americano, o Dia de Ações de Graças (Thanksgiving Day), momento em que ocorrem muitas compras, sendo a principal noite para eles, quando as famílias se reúnem e muitos se presenteiam. Depois disso, o que sobra nas lojas é saldo, que é natural desejar liquidar. Já no Brasil, sequer temos esta data em nosso calendário, portanto, não há saldo algum para se queimar. Além disso, neste momento estamos chegando à nossa principal data comemorativa, o Natal, momento este em que todos os lojistas estão se abastecendo e começando a vender. Ou seja, a Black Friday no Brasil é totalmente descasada com nosso calendário comercial, por isso acontecem os tradicionais problemas já conhecidos por todos nós. Mas agora também teremos nossa grande liquidação, que acontecerá na data certa, após o Natal, após o grande momento de maior venda, quando os lojistas estarão realmente querendo queimar seu estoque, liquidar e zerar o que sobrou, e isso é a HotFriday. Neste momento, quando normalmente já acontecem as grandes liquidações no Brasil, a HotFriday vem para agregar essas ofertas num só lugar, num website em que todos os lojistas poderão anunciar suas ofertas e os consumidores poderão ter contato com elas. Na HotFriday os consumidores saberão das melhores ofertas e poderão se orientar sobre o que e onde comprar bem, assim como quais são as lojas que estarão oferecendo os melhores descontos. No entanto, a HotFriday não veio para competir com a Black Friday e poderá conviver normalmente com sua irmã americana, já que na data da Black Friday não haverá HotFriday”.

Quanto ao modelo de negócio, a HotFriday não pretende reinventar a roda e funcionará igualmente aos grandes e consagrados players de Internet, tais como Google e Facebook. Da mesma forma que nestes sites, os anunciantes acessarão a plataforma da HotFriday, colocarão seu orçamento, bem como o valor que desejam pagar pelo clique, incluirão seus anúncios, e pronto: os anúncios já começam a aparecer para os consumidores. Os anunciantes pagarão apenas pelos cliques recebidos. Este modelo de negócio baseado em resultados de tráfego é bastante atraente para que todo e qualquer varejista, além de lojas virtuais, possa anunciar suas ofertas no site durante este período.

Para exibir as melhores ofertas em primeiro plano, a HotFriday desenvolveu um algoritmo que privilegiará os anúncios que estiverem oferecendo os melhores descontos, de modo a levar ao público sempre as melhores ofertas que qualquer anunciante poderá divulgar no site.

Para outras informações, acesse www.hotfriday.com.br



Atendimento à Imprensa
imprensa@hotfriday.com.br
+55 (11) 2344-1114