

Black Friday 2025: Itaú Empresas dá dicas práticas para PMEs aproveitarem o pico de consumo do ano e venderem mais com segurança

Planejamento, eficiência operacional e tecnologia são essenciais para transformar o aumento de demanda em crescimento real

São Paulo, 28 de outubro de 2025 – A Black Friday já se consolidou como o principal evento do varejo brasileiro, superando até o Natal em volume de compras. Para pequenas e médias empresas (PMEs), é o momento de colocar à prova a eficiência operacional, o planejamento financeiro e a experiência do cliente.

Mais do que aplicar descontos, o sucesso depende de uma estrutura tecnológica confiável e de uma jornada de pagamento fluida e segura. Em 2024, as soluções de pagamento do Itaú Unibanco registraram picos de 1,4 mil transações por segundo, com 100% de disponibilidade sistêmica durante a semana da Black Friday, demonstrando a importância da infraestrutura na performance de vendas.

“A Black Friday é um acelerador de receita e fidelização. Quando a jornada de compra é bem executada, com meios de pagamento diversificados, segurança e performance, o impacto positivo pode se estender por todo o fim de ano”, afirma Angelo Russomanno, diretor de Pagamentos para PMEs do Itaú Unibanco.

Como as PMEs podem se preparar para vender mais

De acordo com Russomanno, o planejamento começa antes das promoções, com uma estratégia que una precificação inteligente, gestão de caixa e eficiência no checkout. Veja as principais recomendações do especialista do Itaú Empresas para aproveitar o período de forma segura e rentável:

1. Ofereça múltiplas opções de pagamento.

Dados do banco mostram que, quando cartão e Pix são oferecidos juntos, a taxa de conversão no link de pagamento chega a 95%, contra 68% quando há apenas uma opção. Permitir a escolha do consumidor reduz desistências e amplia as chances de venda. Algumas inovações, como o *Click to Pay*, simplificam a jornada de pagamento com uma experiência rápida e simples, sem necessidade de digitar dados do cartão a cada compra – oferecê-lo aumenta as chances de conversão e reduz o abandono de carrinho no e-commerce, além de possuir uma camada adicional de segurança sem aumentar fricção.

2. Use o Pix como ferramenta estratégica.

O Pix já representa cerca de 40% das transações no e-commerce e segue em crescimento. Além de liquidez imediata e menor custo, o Pix Parcelado e o Pix com Conta Garantida oferecem novas formas de pagamento para o cliente, unindo conveniência na compra e

previsibilidade de caixa para o vendedor. Essas soluções são voltadas ao cliente que realiza a compra, funcionando como crédito ou financiamento, mas trazem benefícios diretos para o lojista. Pagadores com conta no Itaú podem realizar pagamentos via Pix mesmo sem saldo disponível, pagando de forma parcelada, e o lojista recebe 100% do valor à vista, com liquidez imediata. Isso aumenta as chances de conversão, facilita o pagamento e impulsiona as vendas.

3. Antecipe recebíveis e preserve o capital de giro.

Com a alta de demanda, soluções de antecipação de vendas ajudam a equilibrar estoque, descontos e margem de lucro, sem comprometer o fluxo de caixa. Entre as disponíveis estão soluções via boleto e cartão, que ajudam as empresas a equilibrar seu fluxo de caixa, reforçar o estoque e alavancar suas vendas.

4. Reforce a segurança no checkout.

O pagamento é o “momento da verdade”. Autenticação reforçada, uso seguro de links de pagamento e tecnologia antifraude integrada reduzem perdas e aumentam a confiança do cliente. O Itaú mantém índices de chargeback 15% melhor que a média de mercado.

5. Garanta estabilidade e monitoramento contínuo.

Mais da metade dos lojistas reportou lentidão ou falhas em sistemas durante o pico da Black Friday de 2024, segundo a FGV. Testes de carga e monitoramento em tempo real ajudam a evitar falhas e a manter a experiência do cliente sem interrupções.

Tecnologia: o motor da eficiência e da segurança

Por trás de cada transação bem-sucedida há uma estrutura tecnológica preparada para lidar com picos de tráfego, baixa latência e disponibilidade total. O Itaú Empresas opera com monitoramento 24x7, redundância sistêmica e capacidade de escalabilidade automática, garantindo que mesmo em períodos críticos, como a Black Friday, as operações ocorram com previsibilidade e estabilidade.

Esse ecossistema é impulsionado por uma arquitetura de dados que identifica padrões de consumo, ajusta limites de risco em tempo real e otimiza a taxa de aprovação de pagamentos. O resultado é mais eficiência para o lojista e menos perda de oportunidades de venda. “Nossa estrutura foi desenhada para garantir estabilidade, reduzir falhas e aumentar conversão. Isso se traduz em mais carrinhos concluídos, menos cancelamentos e um fluxo de caixa alinhado ao plano comercial do empreendedor”, explica Russomanno.

A integração entre o Itaú Empresas e suas plataformas de pagamento oferece às PMEs uma visão 360° da operação - do crédito à gestão de recebíveis -, apoiada em inteligência artificial e analytics. Essa combinação permite que o banco antecipe riscos, ofereça insights de performance e proponha soluções personalizadas conforme o perfil e o momento de cada empresa.

Além disso, o Itaú conta com uma infraestrutura nacional de atendimento especializado para empresas, com monitoramento em tempo real e suporte consultivo em caso de ajustes operacionais. “Essa proximidade técnica e humana tem sido um dos fatores que garantem o desempenho consistente e uma das melhores taxas de aprovação do mercado, reforçando o papel do banco como parceiro estratégico de crescimento.

“Nosso propósito é gerar tempo, segurança e eficiência para os empreendedores, para que possam focar no crescimento. A tecnologia é o que transforma esse propósito em resultado concreto”, reforça o executivo.

Tendências para a Black Friday 2025

- **Pix deve ultrapassar 40% das transações online**, consolidando-se como um dos principais meios de pagamento do país
- **Carteiras digitais** crescem pela conveniência e segurança;
- **Links de pagamento** ganham relevância como ferramenta para vendas via redes sociais, sempre com atenção para a segurança, garantindo o uso de ferramentas antifraude para mitigar riscos;
- **Integração entre canais físicos e digitais** se torna essencial para uma experiência unificada e fluida;
- **Automação e dados preditivos** passam a guiar decisões de precificação, aprovação e prevenção a fraudes em tempo real.

##

Sobre o Itaú Unibanco

O Itaú Unibanco é um banco digital com a conveniência do atendimento físico. Estamos presentes em 18 países e temos mais de 70 milhões de clientes, entre pessoas físicas e empresas de todos os segmentos, a quem oferecemos as melhores experiências em produtos e serviços financeiros. Temos uma agenda estratégica com foco na centralidade do cliente, que passa por duas transformações: cultural e digital, ambas sustentadas na diversidade do nosso povo. Fomos selecionados pela 24ª vez consecutiva para fazer parte do Índice Mundial de Sustentabilidade Dow Jones (DJSI World), sendo a única instituição financeira latino-americana a integrar o índice desde sua criação, em 1999.

Atendimento PJ – CDN: itauempresas@cdn.com.br

Comunicação Corporativa - Itaú Unibanco: imprensa@itau-unibanco.com.br