



E-POST, SMS & RCS • GUIDE 2026

Black Friday & Black Week 2026

Din plan vecka för vecka inför årets viktigaste shoppingperiod – med strategi, automation, AI-personalisering och tips för e-post, SMS och RCS.



Vecka för vecka

AI & personalisering

E-post, SMS & RCS

Checklista

VIKTIGA DATUM 2026

Black Week	23–29 nov
Black Friday	27 nov
Cyber Monday	30 nov

Varför **preppa**?

Black Week är fortfarande en av årets viktigaste perioder – för företag i alla branscher. **Kunderna är redo att handla – men de är mer medvetna än någonsin.** De jämför priser, väljer varumärken de litar på och förväntar sig relevanta erbjudanden.

Genom att förbereda dig väl kan du **locka och behålla kunder, öka försäljningen och skydda din lönsamhet** – inte bara dela ut rabatter.

En snabb webbplats, rätt lagersaldo, smart personalisering och genomtänkta kampanjer i e-post, SMS och RCS är några av nycklarna. **Resten går vi igenom här!**



Från en dag till en hel säsong

Black Friday har sina rötter i USA och började som dagen efter Thanksgiving – startskottet för julhandeln.

Idag har Black Friday vuxit till en hel säsong som för många drar igång redan kring Singles Day 11/11, med **Black Week** och Cyber Monday som höjdpunkter.

I år infaller Black Friday den 27 november. Vill du sticka ut i bruset är **planering A och O**.

Nytt att tänka på 2026

- **Prisregler:** rabatter ska utgå från lägsta pris de senaste 30 dagarna.
- **Inkorgskrav:** autentiserad avsändare och avregistrering med ett klick.
- **Tillgänglighet:** sajt och utskick ska fungera för alla kunder.

Din väg till **Black Week**

Sex steg, från första strategiplanen till uppföljningen i december.

01

Early bird

Sep-okt

Strategi, mål, segment och integrationer.

02

Buzz time

Okt-nov

Teasers, listbygge, flöden och schemaläggning.

03

Veckan innan

16-22 nov

Black Week-serie, sajt, återengagemang och support.

04

Black Week

23-29 nov

Nedräkningar, realtidsdata, SMS och RCS.

05

Cyber Monday

30 nov

Ett tydligt sista erbjudande.

06

Efteråt

December

Utvärdering, uppföljning och kundklubb.

Black Week i **din** **bransch**

1

E-handel & retail

Rabatter, paketpriser och nedräkningar – plus **flöden för övergivna kundvagnar** som fångar upp besökarna.

2

Media & förlag

Erbjudanden på prenumerationer och **win-back till tidigare prenumeranter** – perfekt läge att växa betalande läsare.

3

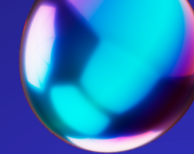
Resor & besöksnäring

Paketresor, hotellnätter och presentkort inför julen. Nå resenärerna med **personliga erbjudanden**.

4

Ideell sektor

Giving Tuesday 1 december är insamlingens Black Friday. Planera utskick och påminnelser i tid.



Early bird

Lägg grunden. Vilka produkter ska lyftas? Vilka målgrupper ska du nå? Vilka erbjudanden håller hela vägen till kassan? Det planeras här!

1

Kampanjstrategi

Vilka produkter ska marknadsföras? Mot vilka målgrupper? Rabatt, paketpris eller förtur för klubbmedlemmar? **Det planeras här!**

2

Sätt tydliga mål

Det är viktigt att **definiera dina mål för Black Friday**. Fokusera på lönsamhet, inte bara volym – t.ex. snittorder, återkommande kunder eller nya prenumeranter.

3

Segmentering

Ha koll på dina olika målgrupper. I Rule kan du **segmentera din målgrupp** baserat på köpbeteende, engagemang och data från dina integrationer.

4

Integrationer

Sätt upp de integrationer ni behöver. Koppla ihop e-handel, bokningssystem och CRM så att din data flödar automatiskt – grunden för all personalisering.



Buzz time

Bygg förväntan – och se till att allt rullar av sig självt när trycket kommer.

1

Nedräkningar

Engagera din målgrupp i tid med **lockande teasers och nedräkningar** via e-post, SMS och sociala kanaler. Här gäller det att skapa spänning och förväntan!

2

Bygg ut listan

Black Week är ett guldläge för att **samla in** nya e-postadresser och telefonnummer. Använd **formulär och Lead ads i Rule** – och fråga om samtycke för både e-post och SMS direkt.

3

Automationsflöden

Sätt upp flöden som **automatiskt skickar riktade erbjudanden** till dina kunder. Låt AI hjälpa dig med rätt produkt och rätt sändtid för varje kund.

4

Schemaläggning

Black Week är stressig som den är. **Spara tid genom att schemalägga dina kampanjer** så att allt är på plats vid rätt tidpunkt. Det gör du smidigt i Rule.

Veckan innan

Nu ska kunderna veta vad som väntar – och sajten ska klara trycket.



1

E-postmarknadsföring

Skicka en **Black Week-serie i e-post** till din segmenterade målgrupp och lyft fram kommande rabatter, exklusiva erbjudanden och en tydlig uppmaning till handling.

2

Webbplatsoptimering

Se till att webbplatsen är mobilvänlig, laddar snabbt och har tydlig navigering för den ökade trafiken. Kom ihåg att **de allra flesta handlar i mobilen.**

3

Återengagera

Sätt upp flöden för övergivna kundvagnar och surfade produkter för att **fånga upp besökarna innan de handlar någon annanstans.** Följ upp via e-post, SMS eller RCS.

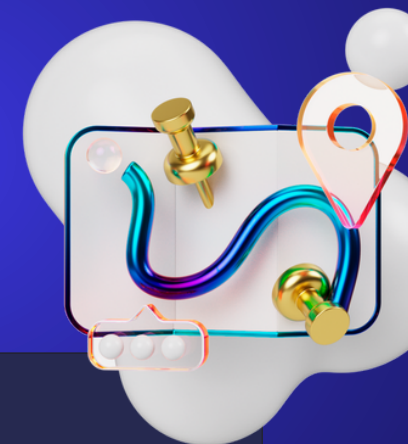
4

Kundsupport

Förvänta dig ett ökat tryck i supporten. **Förbered chatt, FAQ och AI-stöd** så att kunderna snabbt får svar om leveranser, returer och erbjudanden.

Den stora veckan

Var närvarande, följ datan och möt kunden där den är – i inkorgen och i mobilen.



1

Nedräkningar

Ge försäljningen en extra skjuts med **nedräkningar och tidsbegränsade erbjudanden** i kampanjer och på sajten. De ger fler snabba köp – så länge de är äkta.

2

Övervakning i realtid

Följ trafik, klick, konverteringar och intäkter medan det händer. **Se hur dina kampanjer presterar live i Rule Analytics.**

3

Nå fram med SMS & RCS

Med SMS och RCS når du **kunderna direkt i mobilen**. RCS ger dig dessutom bilder, knappar och en verifierad avsändare som skapar förtroende.

4

Engagera i alla kanaler

Var aktiv i dina sociala kanaler, svara snabbt på kundfrågor och **dela uppdateringar i realtid** om erbjudanden och tidsbegränsade rabatter.

Framtidens SMS är här

"En bild säger mer än tusen ord" – och under Black Week kan den sälja mer också.

Vad är RCS?

RCS ger mer visuella och interaktiva meddelanden, vilket ökar engagemang och konvertering. Skicka personliga erbjudanden och låt kunden köpa direkt i meddelandet.

Skicka RCS direkt från Rule

Rikare kommunikation

Bild, video och knappar.

Högre konvertering

Köp direkt i meddelandet.

Bättre analys

Realtidsdata och optimering.

Personalisering

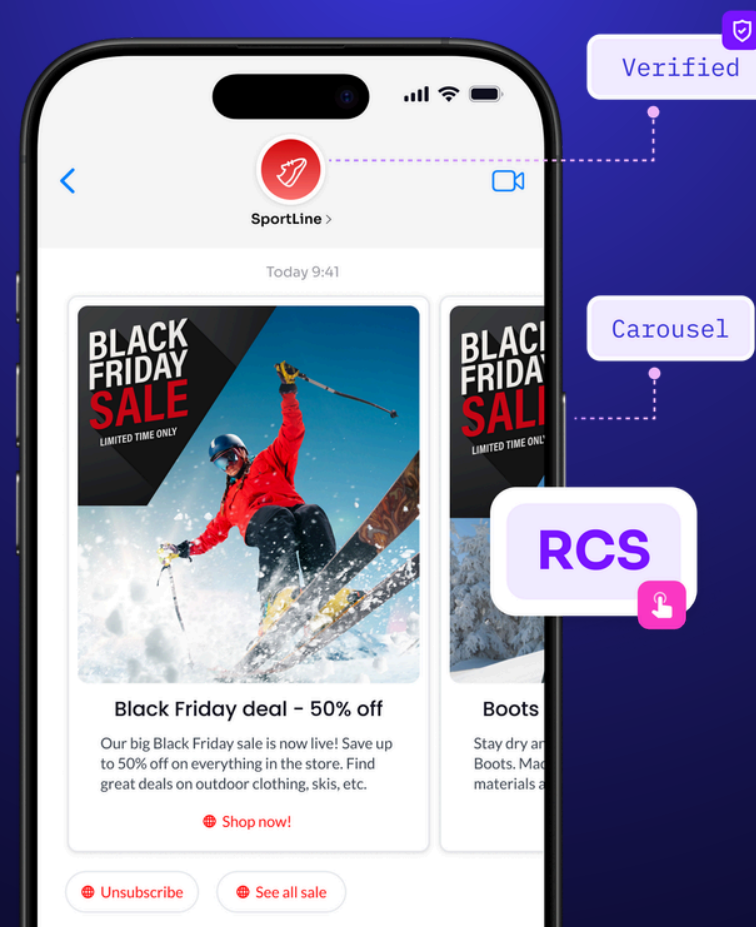
Skräddarsydda erbjudanden.

Trygghet

Verifierad avsändare, mindre spamrisk.

Automatiska påminnelser

Fler köp.



Cyber Monday & efteråt

Avsluta starkt – och gör årets köpare till nästa års lojala kunder.

1

Utvärdera resultat

Analysera intäkter, nya kunder och kanalresultat från Black Week för att **förstå vad som fungerade** – och vad som inte gjorde det.

2

Kunduppföljning

Använd e-post eller SMS för att **tacka kunderna för deras köp** och följ upp med relevanta tips och erbjudanden inför julhandeln.

3

Kundklubbar

Har du en kundklubb har du förmodligen fått **en massa nya medlemmar**. Dem vill du såklart behålla – fortsatt att visa fördelarna med klubben.

4

Planera för nästa år

Sammanställ resultaten och **slå fast vilka insikter som är värda att ta vidare**. Börja planera nästa Black Week utifrån lärdomarna.

BLACK FRIDAY 2026



Din **checklista**



- ☐ Planera kampanjstrategin
- ☐ Sätt tydliga mål
- ☐ Segmentera målgruppen
- ☐ Säkra integrationerna
- ☐ Bygg dina listor och få dem att växa
- ☐ Schemalägg & automatisera
- ☐ Optimera webbplatsen
- ☐ Engagera i alla kanaler
- ☐ Övervaka i realtid
- ☐ Utvärdera & följ upp

Redo för Black Week?

Din data. Dina kunder. Vi hjälper dig.

[Boka demo](#)

[Starta gratis](#)

hello@rule.se

