

Solo 1 de cada 10 españoles creen que las ofertas del Black Friday son verdaderos chollos

Un 45% de los consumidores considera que las ofertas no son tan atractivas, pero el 43% aún así las aprovecha para ahorrar

El 33% considera que ha comprado alguna vez productos que no necesita

El 11% ha vendido en el mercado de segunda mano un producto comprado en Black Friday.

El 41% de los usuarios esperará hasta el mismo viernes 25 para realizar sus compras

El último viernes del mes de noviembre se celebra en todo el mundo el Black Friday, el gran día de los descuentos en todo tipo de establecimientos y plataformas de e-commerce. Estas fechas son utilizadas por muchos consumidores para adquirir sus productos más deseados a un mejor precio, sin embargo, a medida que se generaliza esta celebración, son cada vez más los consumidores que desconfían de las ofertas y las asocian a impulsos de consumo abusivo.

Un año más [Milanuncios](#), la app con más experiencia en el mercado de segunda mano, ha realizado una encuesta a 1.000 usuarios españoles sobre sus preferencias de consumo en estas fechas para analizar en qué forma ha penetrado el mercado de segunda mano en nuestra forma de consumir.

Las conclusiones de este estudio confirman que **tan solo el 11% de los consumidores considera que se trata de ofertas verdaderamente atractivas**, el resto un **45% considera que las ofertas no son realmente**

tan buenas y la bajada de precios no es real y más de un 43% cree que las ofertas no son tan buenas, pero consiguen al menos ahorrarse parte del importe. Los más escépticos son las generaciones más adultas, aquellos entre 45 y 54 años, mientras que los Millennials (entre 25 y 44 años) son los más convencidos por los descuentos de Black Friday.

El 41% de los usuarios esperará hasta el mismo viernes 25 para realizar sus compras y encontrar los mejores descuentos y el **45% los aprovecharán para adelantarse y comprar sus regalos navideños. Tecnología (64% de los usuarios) y Moda y complementos (60% de los usuarios) serán las categorías de producto más demandadas**, y concretamente en tecnología, los productos más demandados serán: Smartphone Android (29%), pulseras de actividad o smartwatches (19%), portátiles (17%), tablets (16%) y televisiones (16%).

Las compras compulsivas que generan arrepentimiento

A pesar de ello, el **70% de los encuestados afirma tener intención de comprar durante estas fechas**, aunque **un 33% de ellos afirma que en alguna ocasión se ha arrepentido de sus compras de Black Friday**, incluso un **11% asegura haber acabado vendiendo en el mercado de segunda mano**. De hecho, el 14% de los usuarios ya se plantea vender un producto antes de comprar uno nuevo.

A la hora de hacer cualquier tipo de adquisición, **el precio es el principal factor de decisión para el 88% de los consumidores**, explicando la impulsividad y el atractivo de Black Friday para los usuarios. Otros factores determinantes son: tener una buena política de devolución (35%), posibilidad de envío a domicilio (35%), buen servicio de ayuda o soporte (25%) y la sostenibilidad del producto o la marca (21%).

Precio, decisivo para la sostenibilidad

El precio es también un factor determinante a la hora de **adquirir productos más sostenibles**, pues el **78% considera que son caros y esto es un freno para comprarlo en el 68% de los casos**. Tal y como confirman los estudios de Milanuncios, los usuarios están cada día más preocupados

A photograph showing the lower halves of two people. The person on the left is wearing a brown jacket over a white lace top and blue jeans, holding a smartphone. The person on the right is wearing a dark blue polka-dot dress and also holding a smartphone. The background is a plain, light-colored wall.

milanuncios

—
Nota de prensa

por el impacto medioambiental de sus comprar, **actualmente es el 65% quienes confirman esta preocupación.**

"A la hora de comprar, los consumidores valoran mucho el factor económico, especialmente en la situación actual con la subida de precios, aún así, cada vez toma más protagonismo el factor medioambiental. En estas fechas de elevados niveles de consumo, es importante evitar hacer compras impulsivas e innecesarias, en primer lugar porque su economía lo agradecerá, pero también porque ese ritmo de consumo es insostenible para el medioambiente. La segunda mano nos da la oportunidad de comprar los productos a un precio menor sin tener que fabricarlos de nuevo", comentaba sobre los resultados de la encuesta Íñigo Vallejo, portavoz de Milanuncios.

PARA MÁS INFORMACIÓN

PR Garage

Clara Huertas / Adrián Casado

clarahuertas@prgarage.es | acasado@prgarage.es | milanuncios@prgarage.es

Tel. +34 91 453 13 96