



—
Nota de prensa

El 61% de los españoles afirman realizar compras compulsivas en Black Friday

La Generación Z (los nacidos entre 1994 y 2010) es la que antes se arrepiente de las compras realizadas durante esta jornada y, al mismo tiempo, la que más dinero invierte

Como consecuencia de esas adquisiciones innecesarias, 3 de cada 10 consumidores recurren al mercado de la segunda mano como la mejor opción para deshacerse de los artículos y darles una segunda vida

El 69% de los españoles afirman encontrar buenas ofertas durante el Black Friday, aprovechando los descuentos para adelantar las compras navideñas

El último viernes del mes de noviembre se celebra **Black Friday**, el gran día de los descuentos en todo tipo de establecimientos y plataformas de e-commerce, marcando así el inicio de la gran temporada de ofertas. En estas fechas -marcadas por la inflación y la actualidad sociopolítica-, muchos consumidores adquieren los productos más deseados o adelantan las compras navideñas para conseguir un mayor ahorro gracias a los precios competitivos. 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 junto a Appinio una encuesta a 1.000 españoles para analizar los **hábitos de compra en Black Friday**, el **perfil del consumidor**, sus **expectativas de consumo** en estos días y cómo cada vez más consumidores utilizan **plataformas de segunda mano** a la hora de realizar sus compras.

A photograph showing the hands and lower bodies of two people. The person on the left is wearing a brown jacket and holding a smartphone. The person on the right is wearing a blue polka-dot dress and also holding a smartphone. The background is a plain, light-colored wall.

milanuncios

Nota de prensa

En concreto, la encuesta desvela cómo después de una jornada como la del **Black Friday aparece el sentimiento de arrepentimiento en el consumidor.** Las compras compulsivas como consecuencia de las rebajas acaban provocando falsos deseos para obtener cosas que en realidad no necesitan o no quieren. De hecho, el 84% de los consumidores tiene pensado aprovechar las ofertas del Black Friday, siendo el **61% de los españoles los que afirman haber realizado compras innecesarias en campañas anteriores.**

En concreto, el estudio desvela cómo la **Generación Z** -los nacidos en 1994 y 2010- es una de las más fieles al Black Friday -ya que destina **296 euros de media-**, siendo a la vez (74%) una de las generaciones que más se arrepiente de sus compras por impulso.

Así, tras la temporada de descuentos, la encuesta muestra cómo los españoles recurren a las plataformas de segunda mano para vender aquellos productos que han comprado por impulso y que pueden darle una segunda vida. Así, **3 de cada 10 españoles afirman haber vendido, en plataformas de compra y venta de segunda mano, los artículos que habían comprado durante el Black Friday,** siendo mayor el porcentaje de varones -de entre 18 - 34 años con un alto nivel adquisitivo. En cuanto a las motivaciones, destaca la apuesta por la economía circular y el impacto en el pequeño comercio, los cuales ponen en venta los productos que han adquirido de forma impulsiva durante los periodos de rebajas.

Black Friday o por qué esta campaña dura ya un mes

Cada vez son más las empresas que alargan sus ofertas durante los días previos y posteriores al Black Friday, sumando toda la semana o, incluso, el mes entero. El estudio confirma que **el 69% de los españoles afirman encontrar buenas ofertas durante el Black Friday,** siendo casi la mitad de los consumidores los que consideran esta fecha como una oportunidad para ahorrar en sus compras frente a un 31% que considera que las ofertas que se producen durante la temporada de Black Friday no son realmente buenas. A nivel de población, la Generación Z es la generación que considera encontrar chollos, frente a la Generación X -los nacidos entre 1969 a 1980- que considera que los descuentos no son tan buenos.



Nota de prensa

En cuanto a qué momento del mes los españoles realizan sus compras, para el **56% de los consultados prefieren realizar ese gasto durante la semana del Black Friday ya que consideran que es cuando están las mejores ofertas.** Dentro de este porcentaje, el 63% utiliza los descuentos para adelantar las compras navideñas y conseguir el mejor precio

Estas campañas de Black Friday y Cyber Monday son los momentos en los que se decide invertir en moda de marca, debido a sus precios elevados durante el año. **El 56% de los españoles prefiere comprar moda de lujo, invirtiendo en las categorías de ropa y calzado.**

La ciberseguridad, presente durante el Black Friday

Este periodo de descuentos registra una de las mayores transacciones sospechosas de fraude. Una realidad que comparten los consumidores españoles cuando acuden al e-commerce. Así, a la hora de realizar las compras, **el 65% destaca los fraudes en las ofertas como uno de los grandes aspectos a tener en cuenta.** Además, el 19% de los consumidores consideran el impacto en el medio ambiente como uno de los factores a tener en cuenta a la hora de realizar las compras, seguido de un 23% de los consultados que están preocupados por el riesgo en ciberseguridad y un 29% de los españoles que destaca que se debería dar más importancia a las compras en el pequeño comercio durante esta temporada de descuentos.

"Vemos cómo el nivel de consumo aumenta y muchas personas compran de forma impulsiva, por eso les enseñamos que existe una solución para los productos que ya no utilizan y les mostramos el mercado de segunda mano como una alternativa más económica y responsable durante todo el año", destaca Íñigo Vallejo, portavoz de Milanuncios.

Milanuncios es la app y web de anuncios en la que la gente realmente compra y vende de todo: desde decoración y electrónica, hasta pisos y coches. Nacida en el entorno digital en 2005, su trayectoria convierte a Milanuncios en la plataforma con más experiencia en el mercado de segunda mano. Su sencillez y facilidad de uso han hecho posible que la plataforma cuente con un público consolidado de 14,6 millones de usuarios que generan cada día 2 millones de visitas y publican unos 86.000 nuevos anuncios a diario. El crecimiento de su renovada app ha permitido a Milanuncios posicionarse como una de las 25 apps que más han crecido en 2022, Top4 en apps de Retail, según el informe de Smartme Analytics

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

milanuncios

—
Nota de prensa

Milanuncios pertenece a Adevinata Spain, una una compañía líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios al mes en sus plataformas de los sectores inmobiliario (Fotocasa y habitacía), empleo (InfoJobs), motor (coches.net y motos.net) y compraventa de artículos de segunda mano (Milanuncios). Los negocios de Adevinata han evolucionado del papel al online a lo largo de más de 40 años de trayectoria en España, convirtiéndose en referentes de Internet. La sede de la compañía está en Barcelona y cuenta con una plantilla de 1.200 personas comprometidas con fomentar un cambio positivo en el mundo a través de tecnología innovadora, otorgando una nueva oportunidad a quienes la están buscando y dando a las cosas una segunda vida.