*informacja prasowa, 25 listopada 2020 r.*

**Pułapki szaleństwa Czarnego Piątku – materiał ekspercki**

**Ukryte koszty dostawy, zmniejszanie ilości produktu, wykorzystywanie danych osobowych – to tylko niektóre sposoby na schwytanie klienta stosowane przez sprzedawców. Natężenie praktyk, których uczciwość jest dyskusyjna, zwiększa się w okresie poprzedzającym Black Friday (Czarnego Piątku), czyli w dniu, w którym teoretycznie mamy szansę na kupno produktów w bardzo atrakcyjnych cenach. Czy istotnie dostajemy taką możliwość, czy to tylko kolejny chwyt marketingowy? Na co zwracać szczególną uwagę podczas zakupów w sklepach internetowych, które w czasie pandemii zastępują nam shopping w centrach handlowych? Oto dziewięć kroków do tego, aby bezpiecznie i skutecznie skorzystać z promocyjnych ofert.**

**Krok 1. Skrupulatnie sprawdź produkt.**

Sprzedawcy doskonale wiedzą, że konsumenci kupują pod wpływem emocji. Nie daj się im ponieść. Przed dokonaniem zakupu dokładnie zweryfikuj parametry produktu. Jeśli to jest np. telewizor, sprawdź numer produktu i dowiedź się, co oznaczają poszczególne cyfry. W internecie znajdziesz objaśnienia tych numerów. Poczytaj o właściwościach i funkcjonalności produktu na stronach internetowych. Niektóre sprzęty cechuje sezonowość, w innych przypadkach producent korzysta ze strategii spijania śmietanki (skimming) – promocja wynika z końca życia produktu. Może się okazać, że kupisz model sprzed kilku lat.

**Krok 2. Nieznajomość cen szkodzi, więc zapoznaj się z ofertą.**

Śledź strony internetowe przedstawiające najlepsze promocje podczas Black Friday. Prowadzą je w dni wyprzedaży największe portale internetowe. Zanim dokonasz zakupu w internecie sprawdź strony sprzedawców w mediach społecznościowych. Często pojawiają się tam okazyjne kupony i informacje o promocjach. W trakcie zakupów pamiętaj o programach lojalnościowych. Mogą one przyjmować formę punktów, monet, atrakcyjnych kuponów w przyszłości lub zwrotu środków. Warto skorzystać z porównywarki cen, która pokazuje najtańsze oferty na dany produkt w sklepach internetowych oraz narzędzi śledzących ceny produktu.

**Krok 3. Nie daj się nabrać na cross selling.**

Sprzedaż krzyżowa występuję wtedy, gdy przy zakupie laptopa sprzedawca proponuje nam dodatkowo ubezpieczenie sprzętu, myszkę i torbę. Z reguły produkty krzyżowe nie są atrakcyjne cenowo albo nie obejmuje ich promocja.

**Krok 4. Uważaj** **na taktyki cenowe, które osłabiają Twoją czujność.**

Idea Black Friday opiera się na agresywnej strategii cenowej, dlatego bądź czujny i zanim dokonasz zakupu przeanalizuj, czy faktycznie oferta jest aż tak korzystna. Do najczęściej wykorzystywanych taktyk należą: sprzedaż rozłożona na raty z zerowym oprocentowaniem, odroczona o kilka miesięcy płatność pierwszej raty, darmowy transport (czyli de facto koszt transportu ukryty w cenie produktu), eksponowanie ceny z końcówką 9 lub 99, cena prezentowana w formie abonamentu (np. 3 złote dziennie), zawyżanie cen pozostałych produktów w danej kategorii.

**Krok 5. Ilość też ważna – pamiętaj o zawartości.**

Wysoka jakość produktu zapewnia zadowolenie, ale nie może się okazać, że dostajemy mniej za taką samą cenę. Downsizing polega na zmniejszeniu objętości produktów przy zachowaniu dotychczasowej ceny. Producenci np. kosmetyków potrafią zaskoczyć klienta kremem do twarzy zapakowanym w duże tekturowe pudełko, a wewnątrz słoiczek, który również wydaje się niewspółmiernie duży kiedy porównamy go z zawartością. Może się okazać, że kremu, do którego używania jesteśmy przyzwyczajeni jest zwyczajnie mniej niż kiedyś. To samo dotyczy produktów spożywczych – tabliczka czekolady, która kiedyś ważyła 100 gramów zostaje „odchudzona” o 10 czy nawet 20 procent. Cena? Bez zmian.

**Krok 6. Sprawdź kursy walut.**

Jeśli dokonujesz zakupów w obcej walucie, płacisz w dolarach lub euro, koniecznie zapoznaj się z kosztami takiej transakcji. Najlepiej wybierz formę płatności w walucie, którą dysponujesz lub kup walutę po niskim kursie. W najgorszym przypadku doliczysz do ceny produktu nawet 5 procent nieprzewidzianych kosztów. Pamiętaj o cashback. Użyj karty, która daje możliwość odzyskania środków.

**Krok 7. Podejrzany sprzedawca? Nie, dziękuję!**

Korzystaj ze sprawdzonych esklepów. Transakcja z podejrzanym podmiotem może skończyć się brakiem dostawy lub brakiem możliwości zwrotu, a także utratą danych osobowych. W najgorszym przypadku cyberprzestępcy mogą przejąć twoje środki finansowe. W trakcie zakupów wybieraj sklepy z aktualnym certyfikatem SSL. Najlepiej korzystaj ze sklepów z certyfikatami organizacji audytujących.

**Krok 8. Przygotuj strategię kupowania.**

Przygotuj listę zakupów tak wcześnie, jak to możliwe i monitoruj ceny przed zakupem, długo przed Black Friday. Sprzedawcy często podnoszą ceny przed wyprzedażą. Zanim dokonasz zakupu sprawdzić, ile produkt kosztował wcześniej. Kupuj na podstawie listy zakupowej z limitem wydatków. Ciekawą metodą na złapanie dobrych ofert jest robienie zakupów przez internet późno wieczorem albo wcześnie rano. Liczba produktów w promocji zazwyczaj jest ograniczona – warto rozpocząć zakupy przed innymi kupującymi.

**Krok 9. Stój na straży swoich danych osobowych.**

Rób zakupy anonimowo, korzystając z trybu przeglądarki prywatnego lub incognito. Nie jest to niezawodny sposób na ukrycie swojej tożsamości przed sprzedawcami, ale może sprawić, że będziesz kwalifikować się do ofert niedostępnych dla kogoś z twoją historią przeglądania lub zakupów. Sprzedawcy wiedzą o tobie znacznie więcej, niż myślisz. Prawdziwą prywatność będziesz miał używając VPN, czyli wirtualnej sieci prywatnej – usługi, która pozwala połączyć się z siecią za pomocą szyfrowanego tunelu, dzięki czemu użytkownik ma zapewnioną prywatność.

– S*zczególną uwagę należy zwrócić na kwestię prywatności. Black Friday daje duże pole do popisu dla wszelkiego rodzaju nieuczciwych sprzedawców. W tym roku szaleństwo przecen rozegra się w e-commerce. Aby cieszyć się bezpiecznymi zakupami należy zweryfikować profil sprzedawcy i korzystać z oferty sklepów internetowych posiadających certyfikat SSL. Kupujmy z głową – sprawdzajmy parametry produktów oraz opinie o produktach. Porównujmy ceny w różnych sklepach, aby wybrać tą najkorzystniejszą* – podsumowuje Michał Pajdak, ekspert Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu w zakresie zachowań konsumenckich, innowacji i marketingu, członek Rady Nadzorczej Pricely Sp. z o. o.

**kontakt do mediów**

Katarzyna Błochowiak

tel. 664 193 856

mail: k.blochowiak@teb-akademia.pl