

## «Чёрная пятница»: аттракцион неслыханной щедрости или маркетинговый ход?

Близится «Чёрная пятница» - в ночь на 29 ноября на торговых площадках России стартуют распродажи с аховым дисконтом. Продлятся скидки три дня - до 1 декабря включительно. Продавцы и производители обещают грандиозные скидки до 90%. Но стоит ли им верить?

### Немного предыстории

«Чёрная пятница» пришла к нам из США. В Америке первая пятница после Дня благодарения знаменует собой открытие сезона предрождественских распродаж.

В США в «Чёрную пятницу» магазины открываются раньше обычного и предлагают первым покупателям повышенную скидку. Оттого в этот день в американских магазинах происходит настоящее столпотворение и «смертоубийство» - огромные толпы людей набиваются битком в залы магазинов с твёрдым намерением урвать товары по самым лакомым ценникам.



Об этимологии словосочетания. Для россиян любое словосочетание со словом «чёрная» отсылает к экономически тяжким и дефолтным 90-м годам. Помните? «Чёрный вторник» 1994 года - рубль обвалился по отношению к доллару. «Чёрный понедельник» 1998 года - в России был объявлен технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств. Так что в менталитете наших соотечественников твёрдо сидит установка: ничего хорошего слово «чёрный», сочетаемое с одним из дней недели, не обозначает.



В Америке всё иначе. Словосочетание «Чёрная пятница» связано с идиомой «to be in the black» - то есть быть в плюсе, в положительном балансе. В противоположность «to be in the red» - быть в отрицательном балансе. При этом, что примечательно, подразумевается, что в плюс по итогам «Чёрной пятницы» должны выйти продавцы, а не покупатели. Смайл.

В Россию «Чёрная пятница» пришла впервые в 2010 году - сперва как маркетинговая акция небольшого ряда компаний. Однако с годами масштабы разрастались. Первая официальная акция прошла в 2013 году. Организатором выступила компания «Блэк Фрайдэй». По данным компании, тогда, в первой российской официальной «Чёрной пятнице», участвовали 90 магазинов.

## Куда бежать за покупками?

Онлайн-распродажи традиционно проводятся на сайтах b-friday и blackfridaysale. Это сайты-агрегаторы, которые аккумулируют у себя список компаний, которые участвуют в распродаже.

На первой площадке распродажу проводят Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) и Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ), на второй - Национальная ассоциация дистанционной торговли (НАДТ) и компания «Блэк Фрайдэй».

На сайтах представлен список компаний, которые участвуют в «Чёрной пятнице». Например, как сказано на сайте blackfridaysale.ru, в 2019 году в распродаже будут участвовать более 300 ведущих интернет-магазинов России и мира.

По словам организаторов, в акции будут участвовать товары следующих категорий: бытовая техника и электроника, одежда, косметика, ювелирные украшения, продукты, спорттовары, товары для детей и товары для дома и ремонта, сервисы онлайн доставки еды, путешествия и так далее.

ОНЛАЙН РАСПРОДАЖА 2019 ГОДА!  
28 НОЯБРЯ В 00:00 ВСЕ ВЕЩИ БУДУТ РАСПРОДАНЫ.  
ТАКИЕ ОГРОМНЫЕ СКИДКИ БУДУТ ТОЛЬКО ТРИ ДНЯ.  
ЭТО НАСТОЯЩЕЕ ОГРАБЛЕНИЕ! НАЖИМАЙТЕ «Я В ДЕЛЕ», ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ В НЕМ УЧАСТИЕ!  
f G или Введите свой E-mail Я В ДЕЛЕ  
 Я принимаю условия пользовательского соглашения  
«Настоящая Чёрная Пятница» 2019 в России — официальный сайт Real Black Friday РАЭК и РОЦИТ при поддержке АКИТ  
REAL BLACK FRIDAY Участвуйте в акции «Настоящая Чёрная Пятница» и получайте скидки до 90%  
на лучшие товары крупнейших магазинов 29 НОЯБРЯ 2019 В 00:00 по Москве  
B-FRIDAY.COM  
Подпишитесь на скидки! Подписаться

«Чёрную пятницу» проводят и в «оффлайне» - то есть в физических магазинах.

## Экономические показатели

Статистика гласит, что в топ-3 самых популярных категорий товаров по объёму выручки входит электроника, одежда и детские товары. Однако каждый год появляются новые катализаторы роста продаж.

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2017 году за три дня распродаж в рамках «Чёрной пятницы» (с 23-го по 25-е ноября) дополнительный оборот непродовольственных товаров составил 30 миллиардов рублей, из которых на оффлайн пришлось 24 миллиарда, на онлайн - 6 миллиардов. То есть, как видим, рост оборота в эти дни обеспечен в основном оффлайн-сегментом.

Хоть оборот онлайн-распродаж в «Чёрной пятнице» и растёт с каждым годом, в целом россияне довольно сдержанно относятся к этому маркетинговому явлению. И до тех экономических объёмов и той культуры распродаж, что существует в США, России очень и очень далеко.

## Мнения экспертов-скептиков

Эксперты рынка предупреждают: не стоит рассчитывать на смартфоны или гаджеты последних моделей, автомобили или модную одежду за бесценок. Скидки на популярные категории товаров в России окажутся незначительными - в среднем 10-15% от стоимости.





Основную массу товаров, которую магазины выставляют на распродажу в «Чёрную пятницу», составляют залежалые, невостребованные или даже бракованные товары.

*«К покупкам во время этой акции нужно подходить очень взвешенно. Если вам уж очень нужен конкретный телефон и вы увидите, что он будет стоить во время распродажи на несколько тысяч дешевле, то почему бы не воспользоваться предложением. Но скупать все подряд не советую. Одно исследование показало, что россияне в торые в мире по импульсивности после жителей*



*Гонконга. Не берусь утверждать, насколько это верно, но каждый из нас не раз в жизни совершал ненужные покупки», - процитировала «Российская газета» наставления председателя Союза потребителей России Петра Шелища.*

Есть мнение, что в России в принципе нет настоящей культуры распродаж, а «Чёрная пятница» - не более, чем маркетинговый ход.

*«У нас в России нет долгой традиции "Черных пятниц". Да, везде это эффективный маркетинговый ход для стимуляции продаж, но в России в основном скидки незначительны. Поэтому любителям больших скидок я бы посоветовал не поддаваться ажиотажу, а дожидаться сезонных распродаж, которые проходят два раза в год - в январе и в июле», - цитирует «РГ» другого эксперта, основателя модной сети MODA.RU Антона Алфера.*

## Что нужно знать

Если вы всё же решили участвовать в «Чёрной пятнице», то вам нужно знать ряд вещей.

Следите, чтобы не было накрутки перед скидкой. То есть ситуации, когда продавец сперва резко взвинчивает цену товара, а затем объявляют «скидку». Иногда после таких предварительных накруток товар со скидкой выходит дороже, чем был до накрутки и без скидки.



Иногда бывает, что магазины готовят для товаров на распродажах особые условия, о которых должным образом не уведомляют покупателя. Например, может постфактум оказаться, что товар нельзя вернуть в случае его неисправности. Поэтому читайте условия распродажи.

На некоторых сайтах цены в обычной версии и мобильной различаются. Так что перед покупкой будет лишним проверить интересующий вас товар и с мобильного, и с десктопного браузера.

Скидки не отменяют основополагающие права покупателей. Продавец должен гарантировать обмен и возврат товара на общих основаниях. Не забудьте, что существует утверждённый правительством перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, которые не подлежат возврату или обмену.

Автор: Алиса Беглова © SmartBabr НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 3711 20.11.2019, 19:10

URL: <https://babr24.com/?IDE=273389> Bytes: 7576 / 6503 Версия для печати

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)



Автор текста: **Алиса Беглова**,  
обозреватель.

На сайте опубликовано **257**  
текстов этого автора.

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

Прислать свою новость

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot\_bot  
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)