Ambiente & Territorio - *Il Black Friday e la corsa verso lo shopping: si avvicina l'evento più atteso dai consumatori*

Roma - 09 set 2024 (Prima Notizia 24) **Il Black Friday si avvicina e i consumatori iniziano a prepararsi all'evento programmando gli acquisti da fare: tra abbigliamento, elettrodomestici e hi-tech c'è solo l'imbarazzo della scelta, con il "venerdì nero" il risparmio è assicurato.**

Vediamo insieme origine e storia di questo fenomeno moderno che è il Black Friday, come questo evento è cambiato nel tempo e perché è così atteso. Storia e significato del Black Friday: come funzionano gli sconti del venerdì nero Lo scopo del Black Friday è quello di offrire ai consumatori prodotti a prezzo estremamente scontato, non solo nei negozi fisici, ma anche ormai negli store online. Se in passato per fare shopping era necessario andare in un negozio materiale, infatti, con l'avvento di Internet si può acquistare comodamente da casa propria, con un semplice click. Questo vale anche per il Black Friday: molti store online scontano i loro prodotti in occasione del venerdì nero, dando così la possibilità di acquistare prodotti di buona qualità a prezzo molto ridotto, in particolare capi di abbigliamento, elettrodomestici e hi-tech. Anzi, spesso ci sono promozioni riservate o esclusivamente all'offline, o esclusivamente all'online, per accontentare tutti gli utenti.Ma da dove trae origine questo evento? Difficile dirlo con certezza, sappiamo che il Black Friday è una tradizione relativamente antica che parte dall'America: si pensa che l'evento fu ideato da un grande magazzino, "Macy's", nel lontano 1924, allo scopo di dare ufficialmente il via allo shopping natalizio. Effettivamente, il Black Friday ricade proprio l'ultimo venerdì di novembre, che in America corrisponde al giorno successivo al Ringraziamento. Nel 1975, sul New York Times del 29 novembre per la precisione, comparve una notizia relativa allo shopping natalizio a Filadelfia, dove si leggeva che il traffico era andato in tilt a causa dell'affollamento dei clienti nei negozi: da lì a poco si iniziò a parlare di Black Friday, e via via il termine divenne molto popolare anche in altri Stati, compresa l'Italia. In realtà, le teorie che circolano sulla nascita del Black Friday sono davvero tante, e non è possibile fornire con certezza dati utili alla ricostruzione della sua storia. Certo è che dal 1924, il modo di celebrare il Black Friday è molto cambiato ed è divenuto quasi un evento globale atteso tutto l'anno da venditori e consumatori. L'evoluzione del Black Friday: non più un solo giorno di sconti sensazionali Originariamente, il Black Friday era concepito come un unico giorno di sconti e offerte sui capi d'abbigliamento e accessori personali. Nel corso del tempo, tuttavia, questo evento si è molto evoluto, non solo perché le offerte vengono spesso lanciate anche su elettrodomestici e prodotti hi-tech, ma soprattutto perché ormai il modo di concepire il Black Friday è molto diverso rispetto ai primi anni: se originariamente era stato concepito come un giorno di shopping, oggi molti negozianti scelgono di protrarre gli sconti per l'intero week end e, in molti casi, persino per l'intero mese. Altri, addirittura, iniziano le offerte il

lunedì precedente, dando vita alla cosiddetta “settimana del Black Friday”. Il “venerdì nero” non è quindi più in realtà solo un giorno di sconti eccezionali, ma un periodo molto più lungo, spesso con offerte diverse ogni giorno per incentivare ad un maggiore acquisto.Non dimentichiamo, infatti che il Black Friday, che cade appunto a fine Novembre (nel 2024, precisamente il 29), ciò lo rende quindi un'occasione unica per comprare anticipatamente i regali per i propri parenti e amici, risparmiando notevolmente. Come prepararsi al meglio per il Black Friday Per essere sicuri di trovare i prodotti più convenienti al miglior prezzo, è consigliabile programmare in anticipo gli acquisti, preferibilmente con un'apposita "lista degli acquisti". E non sono certo solo i compratori a prepararsi al grande evento: il Black Friday è molto conveniente anche per i venditori, che per avere buone possibilità di vendita mettono a punto delle campagne di marketing appositamente dedicate. Un esempio è la pratica di offrire prodotti a prezzo stracciato ai primi clienti che varcano la soglia del negozio, cosa che, nei negozi fisici, causa lunghe code fuori dall’ingresso per potersi accaparrare il prodotto desiderato prima di tutti, al prezzo migliore. Questa usanza si è diffusa in primis in America, ma ha successivamente ha preso piede anche in Italia.

(Prima Notizia 24) Lunedì 09 Settembre 2024

Verbalia Comunicazione S.r.l. Società Editrice di PRIMA NOTIZIA 24
Registrazione Tribunale di Roma 06/2006 - P.I. 09476541009
Iscrizione Registro degli Operatori di Comunicazione n. 21446

Sede legale : Via Costantino Morin, 45 00195 Roma
Redazione Tel. 06-45200399 r.a. - Fax 06-23310577
E-mail: redazione@primanotizia24.it