**¿Quién compra y cómo compra en el Black Friday?**



Cada vez más empresas y marcas se apuntan en España a esta tendencia americana de las superrebajas del**Black Friday** (el 27 de noviembre), sobre todo gracias al auge**1** del comercio.

Según datos de American Express, el 30% de españoles aprovechará el 27 de noviembre el Black Friday (Viernes Negro, en inglés), para realizar sus [compras de Navidad](http://www.mujeresreales.es/tag/compras-navidad)**.** Por su parte, la Asociación Española de Economía Digital (Adigital) prevé que las compras realizadas durante ese día superen**2** a las del año pasado en un 10,6%.

Este viernes, casi el 70% de las tiendas *online* españolas llevarán a cabo**3** promociones especiales durante estas fechas; algunas de las marcas que se suman serán Zara, Pull and Bear, Mango, Adidas, Amazon, The Body Shop, Fnac y Carrefour, entre otras.

**Así son los compradores**

Según Webloyalty España, quienes más compran ese día son los**‘millennials’,** jóvenes entre 16 y 34 años altamente informados y con un perfil muy digital, y  por eso son el foco de atención de todas las marcas para este día.

**El perfil de este comprador  ‘digital’**

Se trata de consumidores que se mueven como pez en el agua tanto en entornos físicos como digitales. Según un estudio de The Valley Digital Business, el 62% de ellos asegura que conoce todas las opciones posibles antes de realizar la compra, recurriendo a **Internet** como fuente de información. De todos los que deciden investigar en Internet, el 75% acaba confiando en la red para comprar.

**Desde el ordenador o el móvil**

 La generación millennial no sólo se informa por una vía, si no que recurre a la multicanalidad y a un grupo heterogéneo de dispositivos.

 Las últimas investigaciones muestran que la última tendencia es la compra multicanal**4**: la utilización de diferentes canales para sus compras.

Los aparatos más utilizados son el **PC** (75%) y los *smartphones* (72%), mientras que un pequeño porcentaje (4%) se decanta por**5** las **Smart TV y videoconsolas.**

 [www.mujeresreales.es/revistamia](http://www.mujeresreales.es/revistamia) 23/11/2015

Vocabulario:

1. El auge : le développement
2. Superar: dépasser
3. Llevar a cabo : mener à bien, réaliser
4. Multicanal : qui utilise plusieurs moyens d’informations (boutiques online, catalogues, magasins, réseaux sociaux, web..) avant l’achat d’un produit.
5. Decantarse por : opter pour, se tourner vers

Orientaciones para el comentario:

1. Identificar y presentar el documento.
2. ¿Cuál es el perfil de los nuevos compradores del Black Friday?
3. ¿En qué consiste la compra multicanal? ¿Cuáles son las ventajas?

¿Para el cliente? ¿Para la tienda?

1. ¿Eres un comprador digital, multicanal? ¿Realizas compras mediante el Smartphone u otro objeto tecnólogico?