BLACK FRIDAY SALE

37 TAGE 09 STD. 38 MIN. 26 SEK.

SUMMER BLACK FRIDAY

B2C + B2B UMFRAGE

© 2020 Black Friday GmbH. All rights reserved. Contains Black Friday GmbH's Confidential and Proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Black Friday GmbH.

Untersuchungssteckbrief

- Ziele & Methode
  - Online Umfrage
  - Erhebung zum Thema Black Friday (Kauf, Konsum)
  - Ziel: Wie sind Verbraucher ab 16 Jahren sowie Onlinehändler gegenüber einem Abverkaufsevent im Sommer ähnlich dem “Black Friday” im November eingestellt?
- Grundgesamtheit
  - Personen im Alter von 16-70 Jahren (B2C)
  - Onlinehändler (B2B) in Deutschland
- Stichprobe
  - n=1.110 Personen B2C
  - n=110 Personen B2B
- Feldzeit
  - 04.06.2020 - 16.06.2020

SUMMER BLACK FRIDAY

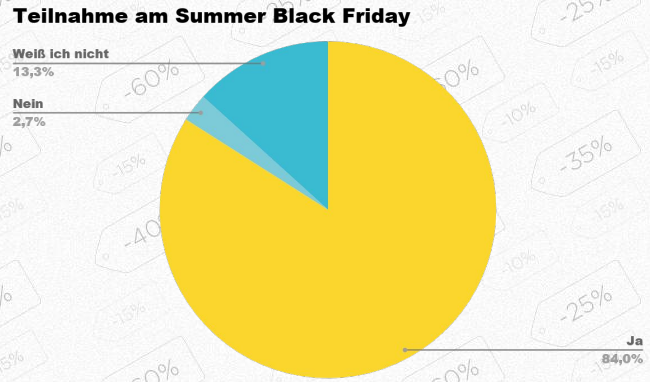
Summer Black Friday

Jedes Jahr findet der Ausverkauf des Jahres, der Blackfridaysale, im November statt. Dieses Jahr wird erstmals zusätzlich ab 30. Juli 2020 für eine Woche der Summer Black Friday organisiert.

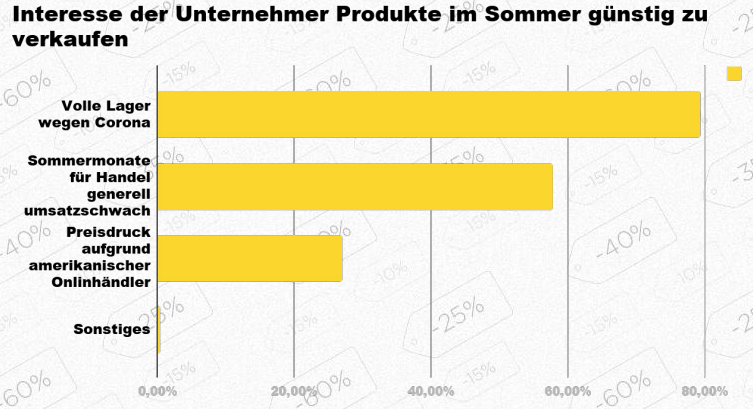
Um die Einstellung zu einem Sommer-Abverkauf zu kennen. wurden sowohl Endkonsumenten sowie Onlinehändler befragt.
Diese Erhebung wurde von der Black Friday GmbH durchgeführt, um ihr Angebot laufend zu verbessern.

Teilnahme an einem Sale-Event im Sommer

84% der befragten Konsumenten würden an einer Verkaufsveranstaltung im Sommer teilnehmen. Etwa 60% der 110 befragten Händler erwarten eine Umsatzsteigerung, und etwa 50% einen Lagerabverkauf als Vorteile für ein solches Event.



Basis: n=1.110 (B2C)

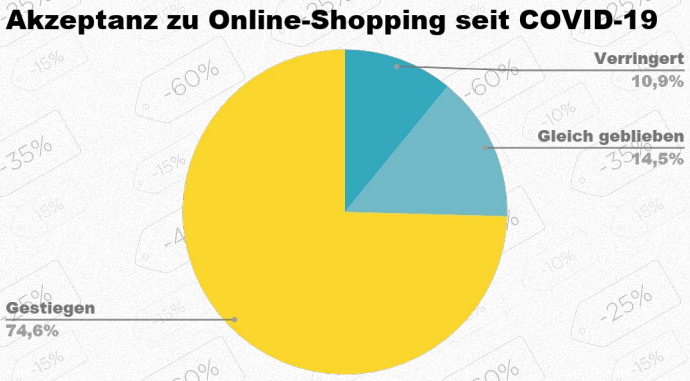


Basis: n=1.080 (B2C)

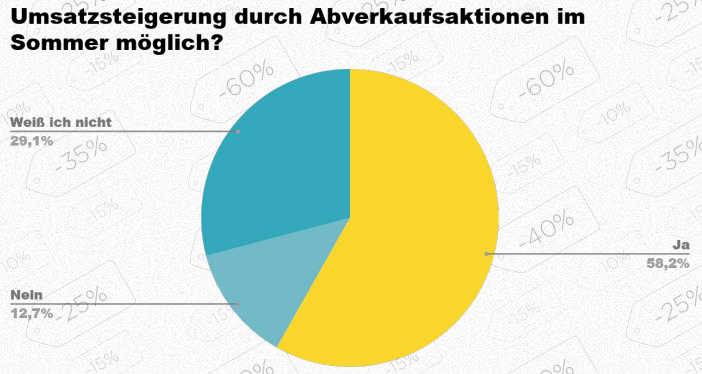
SUMMER BLACK FRIDAY

Akzeptanz für Online-Shopping - COVID-19

75% der befragten Händler finden, dass die Akzeptanz von Online-Shopping seit COVID-19 gestiegen ist. Rund 58% schätzen, dass große Amerikanische Konzerne mit Abverkaufs-Aktionen im Sommer weiterhin deutliche Umsatzsteigerungen erzielen werden.



Basis: n=110 (B2B)

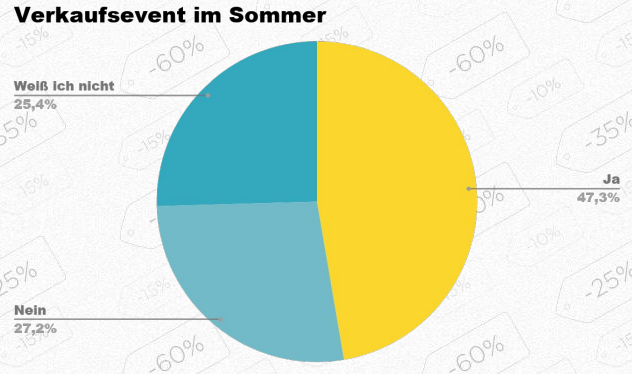


Basis: n=110 (B2B)

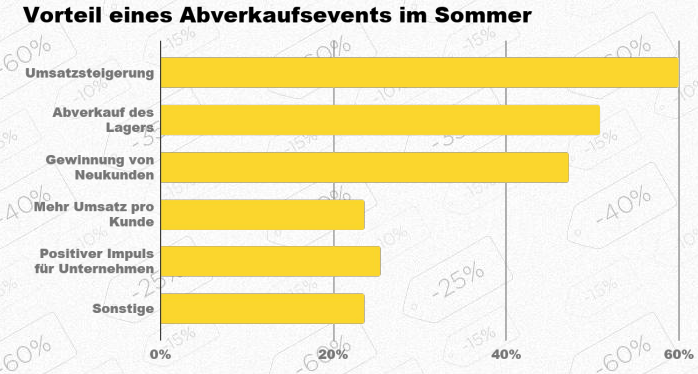
SUMMER BLACK FRIDAY

Verkaufsevent im Sommer

47% der deutschen Händler würden ein Verkaufsevent im Sommer ähnlich dem Black Friday im November begrüßen. Rund 50% nennen volle Lager und 47% die Gewinnung von Neukunden als Vorteil eines Shopping-Events im Sommer.



Basis: n=110 (B2B)



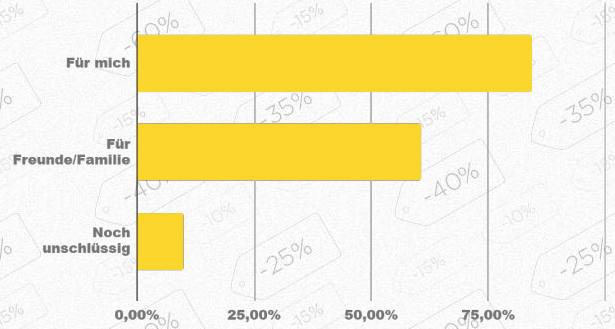
Basis: n=110 (B2B)

SUMMER BLACK FRIDAY

Präferenzen der Endkonsumenten

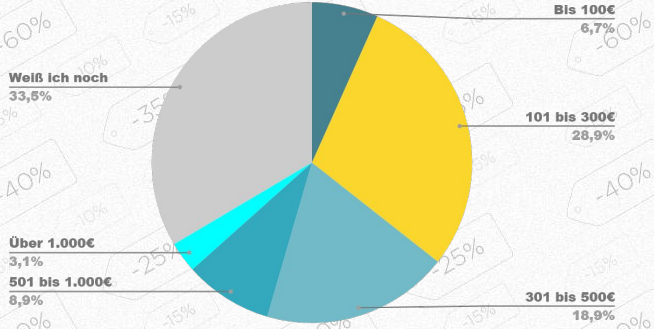
84% der potentiell teilnehmenden Shopper planen für sich selbst einzukaufen und 61% für Freunde/Familie. Die Befragten wollen im Durchschnitt rund 360€ ausgeben.

Für wen würden Sie shoppen?



Basis: n=1.080 (B2C)

Wie viel Geld würden Sie ausgeben?



Basis: n=1.080 (B2C)

SUMMER BLACK FRIDAY

Kontakt

Albert Haschke
Public Relations

presse@blackfridaysale.de
+43 664 4356445
www.blackfridaysale.de

Black Friday GmbH
Wattgasse 48/26
A-1170, Wien