



© 19 November 2019, 09:40 (CET)

Zehn Tipps für den Black Friday: So finden Verbraucher die besten Angebote

Berlin, 19. November 2019. Nur noch wenige Tage, dann ist es soweit: Jetzt am Freitag (22. November) startet Amazon in die „Black Friday Woche“. Elf Tage lang lockt der US-Konzern auch deutsche Verbraucher mit wechselnden Angeboten. Spätestens ab Montag (25. November) folgen dann auch zahlreiche Händler dem Vorbild des US-Konzerns. Wie jedes Jahr senken dann wieder Tausende Händler ihre Preise anlässlich der Cyber Week, die mit dem Black Friday (29. November) und Cyber Monday (2. Dezember) ihren Höhepunkt findet. Glaubt man der Werbung, können Verbraucher dann wieder „bis zu 90 Prozent“ sparen – beim Kauf von Mode, Parfüm und Elektronikartikeln genauso wie bei Reisen. Wie die Schnäppchenjagd gelingt, erklärt das Verbraucherforum mydealz. Die Shopping-Experten geben zehn Tipps, die den Weg zu den Rabatten weisen.



Bildmaterial zur freien redaktionellen Verwendung finden Sie hier: <https://mdz.me/pressebilder>

1. Schreiben Sie einen Einkaufszettel

Mit rund 20.000 Angeboten warben Händler und Hersteller letztes Jahr in der Cyber Week. Wer da den Überblick nicht verlieren oder mehr als geplant ausgeben möchte, sollte sich vorher überlegen, welche Angebote für ihn interessant sind. Wie vorm Besuch im Supermarkt empfiehlt es sich, einen Einkaufszettel zu schreiben und sich während der Cyber Week an ihn zu halten.

2. Recherchieren Sie die gängigen Preise

Mit „bis zu 90 Prozent“ Rabatt werben einige Händler in der Cyber Week. Bei solch hohen Rabattversprechen sollten Sie aber stutzig werden. Tatsächlich lag die durchschnittliche Ersparnis in den letzten fünf Jahren nämlich nur bei 38,9 Prozent, wie mydealz ermittelt hat. Der Grund für die Differenz? Einige Händler berechnen den Rabatt nicht ausgehend vom Marktpreis, sondern vom deutlich höheren Unverbindlichen Verkaufspreis (UVP). Um übertriebenen Rabattversprechen nicht auf den Leim zu gehen, sollten Sie sich mithilfe von Preisvergleichsportalen wie Billiger.de, Geizhals oder Idealo deshalb vorher ein Bild von den gängigen Preisen machen.

3. Abonnieren Sie Newsletter

Viele Händler und Hersteller bieten Newsletter an. Mit ihnen werben sie für aktuelle Angebote, laden gelegentlich aber auch zu exklusiven Aktionen für Bestandskunden („Secret Sales“) ein oder verteilen Gutscheine an Newsletter-Empfänger. Wenn Sie in der Cyber Week zum Beispiel ohnehin Mode einer bestimmten Marke kaufen möchten, sollten Sie den Newsletter des Herstellers abonnieren.

4. Lassen Sie den Deal-Alarm für sich arbeiten

Um kein passendes Angebot zu verpassen, sollten Sie kostenlose Dienste wie den „Deal-Alarm“ von mydealz nutzen. In der kostenlosen mydealz-App für Android und iOS können sie beliebig viele Begriffe wie „Smart Home“, „Lego“, „Mascara“ oder „iPhone 11“ festlegen. Bei mydealz suchen und teilen über eine Million passionierter Schnäppchenjäger die besten Angebote. Ist ein für Sie interessantes Angebot dabei, erhalten Sie eine Push-Nachricht direkt aufs Handy.

5. Gehen Sie frühzeitig auf Schnäppchenjagd

Der Black Friday findet in Deutschland dieses Jahr schon zum 14. Mal statt und ist damit seit Jahren das bekannteste Shopping-Event. Vor allem im Internet warten aber auch schon vorher viele Angebote auf Sie. Amazon läutet die „Black Friday Woche“ bereits jetzt am Freitag (22. November) ein. Viele Händler folgen diesem Beispiel und warten auch schon Tage vor dem Black Friday mit Sonderangeboten auf. Um kein Angebot zu verpassen, sollten Sie deshalb früh Vorkehrungen treffen.

6. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen

Countdowns gehören genauso wie angeblich „streng limitierte“ Angebote zu den Tricks, mit denen Händler Verbraucher zum Kauf drängen möchten. Amazon senkt den Preis für bestimmte Produkte bei seinen „Blitzangeboten“ so beispielsweise nur für jeweils eine Stunde. Was viele nicht wissen: Angebote wiederholen sich oder finden sich auch bei anderen Händlern. Um den Kauf nicht nachher zu bereuen, sollten Sie sich nicht unter Druck setzen lassen.

7. Rechnen Sie mit versteckten Kosten

Bei Bestellungen im Internet sollten Sie darauf achten, wie teuer der Versand und Rückversand sind. Gerade bei sperrigen Produkten wie einem Fernseher oder Möbeln können hohe Versandkosten den anfänglichen Preisvorteil schnell aufsaugen. Und auch bei einem Umtausch oder Widerruf tragen Sie als Kunde oft die Kosten für den Rückversand. Achten Sie bei der Bestellung deshalb genau auf die Versandkosten und lesen Sie die Widerrufsbelehrung.

8. Kombinieren Sie Rabattvorteile

Wenn Sie ein gutes Angebot gefunden haben, sollten Sie zwei Dinge tun: Erstens auf Portalen wie Gutscheinsammler.de nach Rabattcodes für den Händler suchen, mit dem Sie den Preis zusätzlich senken können. Zweitens prüfen, ob der Händler Partner von Cashback-Portalen wie Shoop ist. Diese Portale vermitteln Händlern Kunden und teilen ihre Provision mit Ihnen, wenn Sie über den bereitgestellten Link kaufen. Im Idealfall können Sie beide Rabattvorteile kombinieren und so richtig sparen.

9. Kaufen Sie nicht bei dubiosen Händlern

Cyber Week und Black Friday verleiten jedes Jahr auch Betrüger dazu, arglose Verbraucher mit gefälschten Online-Shops und verlockenden Angeboten um ihr Geld zu bringen. Um sich vor Betrug zu schützen, sollten Sie bei ihnen unbekanntem Online-Shops auf Prüfsiegel wie das von Trusted Shops und auf Pflichtangaben wie ein vollständiges Impressum, AGB und Widerrufsbelehrung achten. Fehlen einige oder alle dieser Informationen, sollten Sie lieber vom Kauf absehen.

10. Nutzen Sie sichere Zahlungsmethoden

Achten Sie beim Bezahlen im Internet auf eine verschlüsselte Internetverbindung und darauf, dass Sie ein sicheres Zahlungsmittel verwenden. Am kleinen, geschlossenen Bügelschloss oder am „https“ in der Adresszeile Ihres Browsers können Sie erkennen, dass eine Internetverbindung verschlüsselt ist. Sicher bezahlen Sie mit PayPal, per Lastschrift oder Kreditkarte. Bleibt die Lieferung – wider Erwarten – aus, können Sie der Abbuchung widersprechen oder den PayPal Käuferschutz einschalten.

--

Bildmaterial

Bildmaterial zur freien redaktionellen Verwendung finden Sie hier: <https://mdz.me/pressebilder>

--

Weitere Informationen zum Black Friday

- [Umfrage zum Black Friday: Verbraucher geben im Schnitt 222 Euro aus](#)
- [Infografik: Das sind die zehn größten Shopping-Events der Welt](#)
- [Zehn Fakten zum Black Friday: Das müssen Sie zum Shopping-Event wissen](#)
- [Analyse zeigt: Die Tage vor dem Black Friday werden für Händler immer bedeutender](#)
- [Schnäppchenjagd am Black Friday: Diese Rabatte sind realistisch](#)
- [Analyse zur Cyber Week: Verbraucher kaufen längst nicht mehr nur Elektronikartikel](#)

--

Über mydealz

mydealz wurde im April 2007 von Fabian Spielberger als Blog gegründet und ist heute mit 50,9 Millionen Kontakten pro Monat die größte Social-Shopping-Plattform. 6,7 Millionen Konsumenten (Unique User) nutzen mydealz jeden Monat, um Angebote einzustellen, zu diskutieren und zu bewerten und so Produkte zu den besten Konditionen am Markt zu finden. Seit 2014 ist mydealz Teil der Pepper.com-Gruppe, die als weltweit größte Shopping-Community neben Deutschland auch in Brasilien, Frankreich, Großbritannien, Indien, Mexiko, den Niederlanden, Österreich, Polen, Russland und Spanien betreibt. Monatliche nutzen 25 Millionen Verbraucher die zwölf Pepper-Plattformen, um sich über aktuelle Angebote auszutauschen und 12.000 Kaufentscheidungen pro Minute zu treffen.

--

Eine kurze Bitte zum Schluss

Wir freuen uns immer sehr, wenn die von uns geteilten Informationen auch für Sie relevant sind, möchten Sie jedoch höflich bitten, auf die richtige Schreibweise unseres Namens zu achten. Schreibweisen wie „myDealz“ oder „MyDealz“ sind veraltet. Wir selber schreiben unseren Namen seit mehreren Monaten komplett in Kleinbuchstaben: „mydealz“. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

—

Pressekontakt



Austria, Germany

Michael Hensch

Public Relations Manager

pr_de@pepper.com

+49 176 633 47 407

ÜBER PEPPER MEDIA HOLDING

Pepper.com, the world's largest shopping community, was founded in 2014 by Fabian Spielberger and Paul Nikkel. Through international partnerships and conversations, Pepper.com gives smart shoppers around the world a voice to share deals, tips and ideas, connecting members in eleven countries on four continents. The

Pepper.com group is headquartered in Berlin/Germany with offices in Belo Horizonte, Guadalajara, London, Lyon, Mumbai and Winnipeg and consists of market-leading platforms such as **Dealabs** (France), **DesiDime** (India), **HotUKDeals** (United Kingdom), **mydealz** (Germany), **Pelando.com.br** (Brazil), **Pepper NL** (The Netherlands), **Pepper PL** (Poland), **Pepper.ru** (Russia), **Preisjaeger** (Austria) and **PromoDescuentos** (Mexico). These platforms are currently used by more than 25 million smart shoppers and influence 12,000 buying decisions every minute.

 pr.co



Pepper Media Holding