



ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Συμβουλές προς καταναλωτές για τις αγορές τους κατά την περίοδο της Black Friday

Ο θεσμός του Black Friday ξεκίνησε τη δεκαετία του '60 στις ΗΠΑ και αποτελεί ουσιαστικά την έναρξη της εμπορικής περιόδου των Χριστουγέννων. Η Black Friday πραγματοποιείται την τελευταία Παρασκευή του Νοεμβρίου.

Βέβαια ο συνδυασμός του υψηλού κόστους ενέργειας, οι ανατιμήσεις σε καθημερινά προϊόντα, οι πληθωριστικές τάσεις στην οικονομία, ο πόλεμος στην Ουκρανία και η πανδημία του κορωνοϊού, η οποία προηγήθηκε, έχουν επηρεάσει σημαντικά τον καθημερινό οικονομικό σχεδιασμό των Κυπρίων, με αποτέλεσμα το αγοραστικό ενδιαφέρον να έχει μειωθεί σημαντικά. Είναι γεγονός ότι το αυξανόμενο κόστος ζωής αναγκάζει τους καταναλωτές να προσαρμόσουν την καταναλωτική τους συμπεριφορά, περιορίζοντας τα επουσιώδη έξοδα τους, μειώνοντας τις παρορμητικές αγορές και προγραμματίζοντας τις αγοραστικές τους αποφάσεις σε μια προσπάθεια καλύτερης διαχείρισης του διαθέσιμου εισοδήματός τους.

Ο ΚΣΚ για την καλύτερη ενημέρωση και προετοιμασία των αγοραστών αλλά και για την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των ευκαιριών που προσφέρει η αγορά κατά τη διάρκεια της Black Friday συστήνουν στους καταναλωτές:

- 1) **Διενεργήστε έρευνα αγοράς από τώρα.** Εντοπίστε τα προϊόντα που πιθανόν να σας ενδιαφέρουν και σημειώστε την τιμή τους, ώστε να μπορείτε πιο εύκολα να έχετε πραγματική εικόνα του ύψους των εκπτώσεων που θα ανακοινωθούν στην Black Friday. Σκοπός είναι να αγοράσετε εκείνα τα προϊόντα που τον υπόλοιπο χρόνο δεν προσφέρονται σε εκπτώσεις.
- 2) **Καθορίστε τον προϋπολογισμό σας από πριν.** Είναι προφανές ότι την ημέρα του Black Friday θα υπάρξουν αρκετές προσφορές και θα είναι εύκολο να παρασυρθείτε. Καθορίστε από

πριν τι χρειάζεστε και το μέγιστο ποσό που θέλετε να διαθέσετε, έχοντας υπόψη τις οικονομικές σας δυνατότητες.

- 3) Μελετήστε τα **χαρακτηριστικά του προϊόντος** που σας ενδιαφέρει, προκειμένου να βεβαιωθείτε ότι ανταποκρίνεται στις ανάγκες και απαιτήσεις σας. Ιδιαίτερη έμφαση και σημασία, θα πρέπει να δίνεται και σε άλλες κρίσιμες πληροφορίες που σχετίζονται με την ταχύτητα παράδοσης των προϊόντων και συγκεκριμένα: (α) στη διαθεσιμότητα, λαμβάνοντας ιδίως υπόψη εμπόδια και περιορισμούς που, σε διεθνές επίπεδο, επηρεάζουν την παραγωγή και διακίνηση των αγαθών, καθώς και (β) στον αναμενόμενο χρόνο αποστολής των προϊόντων μέσω των ταχυδρομικών παρόχων. Στόχος είναι οι καταναλωτές να μη βιώνουν αργότερα δυσαρέσκεια και απογοήτευση από τυχόν υπερβολικούς ή/και απροσδιόριστους χρόνους αναμονής.
- 4) **Αναζητήστε κριτικές (reviews)** για το προϊόν. Χρησιμοποιήστε το διαδίκτυο, όχι μόνο για πραγματοποίηση αγορών, αλλά και για να εντοπίσετε εναλλακτικά προϊόντα, κριτικές για το προϊόν που σας ενδιαφέρει, καθώς και την τιμή πώλησης του προϊόντος από άλλους προμηθευτές.
- 5) **Προσοχή σε προϊόντα με πολύ μεγάλες εκπτώσεις** που δεν έχουν όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, όπως, ακριβή στοιχεία της διεύθυνσης του πωλητή ή πλήρη περιγραφή των χαρακτηριστικών του προϊόντος. Η τιμή δεν πρέπει να είναι το μόνο κριτήριο.
- 6) Αποφύγετε την αγορά προϊόντων, ακόμα κι αν πωλούνται σε ιδιαίτερα συμφέρουσες τιμές, από ηλεκτρονικά καταστήματα που διαθέτουν **αμφίβολης νομιμότητας ιστοσελίδες**, π.χ. δεν περιλαμβάνουν πλήρη στοιχεία έδρας και επικοινωνίας, διοχετεύουν την επικοινωνία με τους καταναλωτές αποκλειστικά μέσω social media εφαρμογών, όπως viber, messenger κ.λπ.
- 7) Στα προϊόντα με έκπτωση, θα πρέπει να αναγράφεται τόσο η **αρχική τιμή του προϊόντος** όσο και η **τελική τιμή**, ως έχει διαμορφωθεί με την έκπτωση που προσφέρεται.
- 8) Προσοχή στην **ηλεκτρονική εγγραφή σε ενημερωτικά δελτία (newsletters)**, με τα οποία οι επιχειρήσεις καλούν τους καταναλωτές να δηλώσουν έγκαιρα τις προτιμήσεις τους σε συγκεκριμένα προϊόντα και να ενημερωθούν νωρίτερα για τις εκπτώσεις που θα γίνουν σε αυτά. Οι προσωπικές πληροφορίες που χορηγούνται μέσω αυτών των newsletters, χρησιμοποιούνται

κατά κόρον από τους προμηθευτές για τη δημιουργία προσωποποιημένων προφίλ πελατών και για τη διενέργεια εξατομικευμένων προωθητικών ενεργειών που τους ακολουθούν παντού κατά την πλοήγησή τους στο Διαδίκτυο.

- 9) Ιδιαίτερα αν σκοπεύετε να αγοράσετε κάποιο προϊόν αξίας (πχ. κινητό τηλέφωνο, υπολογιστή), είναι σημαντικό να **αξιολογήσετε την αξιοπιστία και την ποιότητα εξυπηρέτησης** του συγκεκριμένου πωλητή. Ρωτήστε άλλους καταναλωτές για τις εμπειρίες τους, όπως για παράδειγμα η ανταπόκριση του πωλητή σε θέματα εγγυήσεων και η εξυπηρέτηση μετά την πώληση.
- 10) Ενημερωθείτε για την **πολιτική επιστροφών** του καταστήματος, πριν προβείτε σε αγορά. Να θυμάστε ότι σύμφωνα με την ευρωπαϊκή νομοθεσία, για αγορές από κατάστημα δεν υπάρχει νομική υποχρέωση και επαφίεται στην πολιτική του κάθε καταστήματος αν θα αποδεχτεί επιστροφές ή αλλαγές.
- 11) Θα πρέπει να ζητάτε πάντα **απόδειξη** για τα προϊόντα που έχετε αγοράσει. Σε περίπτωση ελαττωματικού και μη προϊόντος, η επίδειξη της απόδειξης μπορεί να σας φανεί χρήσιμη.
- 12) Για **αγορές μέσω διαδικτύου ή και εκτός εμπορικού καταστήματος**, οι καταναλωτές έχουν δικαίωμα υπαναχώρησης μέχρι και 14 ημέρες μετά την παραλαβή του προϊόντος.
- 13) Ενημερωθείτε κατά πόσο το κατάστημα που σας ενδιαφέρει συμμετέχει στο **μηχανισμό εναλλακτικής επίλυσης καταναλωτικών διαφορών ή στον Κώδικα Καταναλωτικής Δεοντολογίας** ή άλλο παρόμοιο μηχανισμό όπως είναι ο **μηχανισμός επίλυσης καταναλωτικών διαφορών που προσφέρει ο Κυπριακός Σύνδεσμος Καταναλωτών**.

Σε περίπτωση διαπίστωσης παραβάσεων, οι καταναλωτές θα πρέπει να επικοινωνούν με τον Κυπριακό Σύνδεσμο Καταναλωτών στο 22516112 και info@katalotis.org.cy ή την Υπηρεσία Προστασίας Καταναλωτή του Υπουργείου Ενέργειας, Εμπορίου και Βιομηχανίας στο 1429.

Κυπριακός Σύνδεσμος Καταναλωτών

14/11/2023