

Misschien zag je het al in een folder of hoorde je het op de radio: Black Friday. Maar wat is dat eigenlijk?

Een speciale koopjesdag
Black Friday komt uit Amerika. Het is altijd op de vrijdag na Thanksgiving, een belangrijke feestdag in Amerika. Het gebeurt dus in de laatste week van november. Veel mensen kopen dan cadeautjes voor Kerstmis en Nieuwjaar. Ook in België doen winkels mee.

Waarom winkels dit leuk vinden
Op Black Friday komen veel mensen naar de winkel. Het is er vaak druk. Winkels hopen dat mensen iets vinden dat ze leuk vinden en het dan kopen. Soms zetten ze ook oudere spullen extra in de kijker.

Niet alles is echt goedkoper
Soms lijkt iets heel goedkoop, maar klopt dat niet. Sommige winkels maken een prijs eerst duurder en doen daarna alsof het een grote korting is. Bijvoorbeeld: iets kostte eerst 300 euro, dan maakten ze het 599 euro. Op Black Friday staat er “359 euro!”. Maar 300 euro was natuurlijk goedkoper.

Waarom zoveel gekleurde stickers?
Op Black Friday zie je overal stickers met KORTING of ACTIE. Ze gebruiken felle kleuren zodat jij het meteen ziet. Rood, geel en oranje vallen erg op. Grote cijfers zoals “-20%” of “1+1 gratis” laten je denken dat het iets speciaals is. Zo hopen winkels dat je even komt kijken.

© Leesassistent.be | Lager onderwijs | Eerste graad

Beantwoord de vragen over de tekst.

1 **Uit welk land komt Black Friday?**

- [ ] Frankrijk
- [ ] Verenigd Koninkrijk (Engeland)
- [ ] Amerika

2 **Wanneer is het Black Friday?**

- [ ] de laatste week van november
- [ ] de laatste week van december
- [ ] de week voor Kerstmis en Nieuwjaar

3 **Waarom hangen winkels dan felle stickers op de ramen?**

- [ ] Zo maken ze de winkel wat mooier om naar te kijken.
- [ ] Deze kleuren vallen snel op.
- [ ] Ze hebben geen andere kleuren meer.

4 **Wat hopen de winkels wanneer mensen langskomen op Black Friday?**

- [ ] Dat iedereen gewoon komt kijken.
- [ ] Dat er zo weinig mogelijk mensen iets kopen.
- [ ] Dat mensen iets kopen.

5 **Waarom is niet alles écht goedkoper op Black Friday?**

- [ ] Omdat de winkels de prijs soms eerst duurder maken.
- [ ] Omdat niemand naar de winkel gaat.
- [ ] Omdat alles gratis is.



Hoe vaak ben jij het tegengekomen in reclamefolders, op radio en tv of online? Black Friday lijkt elk jaar groter en opvallender te worden. Wat is het? Waarom doen winkels eraan mee? En waarom moeten we opletten voor aanbiedingen die soms te mooi lijken om waar te zijn?

Een koopjesdag uit Amerika

Black Friday komt oorspronkelijk uit de Verenigde Staten en valt altijd op de vrijdag na Thanksgiving, een Amerikaanse feestdag. Daardoor gebeurt het steeds in de laatste week van november. Voor Amerikanen is Black Friday de start van het kerstshoppen, het moment waarop mensen op zoek gaan naar cadeautjes voor Kerstmis en Nieuwjaar. Winkels proberen dan zoveel mogelijk klanten te lokken met opvallende acties, kleurige banners en gigantische kortingslabels. Intussen is Black Friday ook bij ons een bekend fenomeen. Heel wat winkels maken er een grote promotiedag van, soms zelfs een hele week of maand lang.

Een gouden kans voor de winkels

Voor winkels is Black Friday een gouden kans. Grote kortingen trekken veel mensen aan. Dat zorgt voor een drukte in de winkels en een piek in online bestellingen. Winkels hopen natuurlijk dat je niet alleen het koopje meeneemt, maar misschien ook nog iets extra's koopt. Sommige winkels willen tijdens Black Friday ook oude voorraad kwijt, zoals toestellen van vorig jaar of modellen die bijna vervangen worden. Door ze in de kijker te zetten, kunnen ze er toch nog veel van verkopen.

Misleidende kortingen

Maar niet alles is zo voordelig als het lijkt. Uit onderzoek blijkt dat bijna één op de vier Black Friday-deals misleidend kan zijn. Dat betekent dat de korting er groter uitziet dan ze werkelijk is. Soms verhogen winkels een prijs weken op voorhand. Daarna plakken ze er een grote kortingssticker op om de promotie extra indrukwekkend te laten lijken. Zo lijkt het alsof je een fantastisch koopje doet, terwijl je eigenlijk meer betaalt dan vroeger.

Zo kostte een microgolfoven in september bijvoorbeeld 300 euro, maar werd hij in oktober omhooggetrokken naar 599 euro. Tijdens Black Friday kreeg hij een "-40% korting"-label en stond hij te koop voor 359 euro. Dat lijkt een enorme besparing, maar eigenlijk betaalde je meer dan de oorspronkelijke prijs.

Waarom heet het Black Friday?

De naam heeft niets met iets sombers te maken. Winkels houden hun cijfers bij in rood (verlies) en zwart (winst). Op Black Friday verkopen ze zó veel dat hun cijfers opnieuw "zwart" worden.

Sommigen zeggen ook dat de straten vroeger zwart zagen van de mensen door de grote drukte. Zo sprak de politie de dag na Thanksgiving over Black Friday.

Slim kopen is de boodschap

Black Friday kan wél handig zijn, maar dan moet je slim en voorzichtig shoppen. Enkele tips die je met een volwassene kunt gebruiken:

TIP 1 **Volg de prijs vooraf op.**
Kijk al een paar weken op voorhand naar de prijs van iets dat je graag wil. Zo herken je echte koopjes.

TIP 2 **Wees kritisch bij gigantische kortingen.**
Een toestel dat plots de helft minder kost? Dat klinkt geweldig, maar is vaak verdacht.

TIP 3 **Laat je niet opjagen.**
Aftelklokken en kreten als "Laatste kans!" of "Wees er snel bij!" zijn er vooral om je onder druk te zetten.

TIP 4 **Vergelijk met andere winkels.**
Soms vind je hetzelfde product elders veel goedkoper, zelfs zonder Black Friday-sticker.

Black Friday is een spannende dag vol felle kleuren, opvallende kortingen en drukke webshops. Maar achter die glinsterende reclame zitten soms valstrikken. Wie rustig blijft, prijzen vergelijkt en niet te snel beslist, kan wél echte koopjes doen.

© Leesassistent.be | Lager onderwijs | Tweede graad

Beantwoord de vragen over de tekst.

1 **Wat betekent Black Friday?** A B C D

A. een dag waarop het veel regent
B. een dag waarop mensen cadeautjes geven
C. een dag waarop winkels korting geven
D. een feestdag in België

2 **Welk woord betekent hetzelfde als “aanbiedingen”?** A B C D

A. kortingen
B. problemen
C. winkels
D. klachten

3 **Waarom doen winkels mee aan Black Friday?** A B C D

A. Ze willen minder klanten na een druk jaar.
B. Ze willen hun winkel tijdig kunnen sluiten om zelf feest te vieren.
C. Ze willen veel verkopen, waaronder oude spullen.
D. Ze willen de prijzen verhogen.

4 **Wat probeert de tekst ons te vertellen met het voorbeeld van de microgolfoven?** A B C D

De tekst vertelt ons …

A. hoe goed de korting is.
B. dat je altijd even oven moet kopen.
C. hoe winkels klanten misleiden met nepkortingen.
D. dat je beter online koopt.

5 **Wat wil de schrijver met deze tekst bereiken?** A B C D

A. Hij vertelt wat z’n lievelingswinkel is.
B. Hij waarschuwt de lezer voor foute kortingen.
C. Hij moedigt mensen aan om veel te kopen.
D. Hij laat zien hoe kerstcadeautjes werken.

6 **Welke zin past het best bij de tekst?** A B C D

A. Alleen kinderen geloven in kortingen.
B. Black Friday is de slechtste dag om iets te kopen.
C. Als je rustig nadenkt, kan Black Friday wel voordelig zijn.
D. Je moet altijd dure dingen kopen, dan zijn ze beter.



Hoe vaak spotte jij het al in reclamefolders, op radio en tv of in onlineadvertenties? Black Friday duikt elk jaar vroeger op en groeit uit tot één van de opvallendste shoppingmomenten van het jaar. Maar wat houdt het precies in? Waarom zetten winkels zo hard in op die dag? En hoe komt het dat sommige kortingen minder eerlijk zijn dan ze lijken?

Trend uit Amerika

Black Friday ontstond in de Verenigde Staten en vindt altijd plaats op de vrijdag na Thanksgiving, een grote Amerikaanse feestdag. Daardoor valt het ieder jaar in de laatste week van november. Voor veel Amerikanen vormt Black Friday het officiële startschot van het kerstshoppen: mensen trekken massaal naar winkels om cadeaus te kopen voor Kerstmis en Nieuwjaar.

Winkels spelen daar handig op in. Ze gebruiken felle banners, opvallende slogans en soms zelfs complete Black Friday-campagnes die een hele week/maand duren. Ook in België is Black Friday uitgegroeid tot een jaarlijks fenomeen. Veel winkels zien het als een kans om klanten te lokken en hun verkoopcijfers op te krikken.

Groot belang voor winkels

Voor handelaars is Black Friday een strategisch moment. Grote kortingen zorgen voor extra drukte in de winkelstraten en een piek in onlinebestellingen. Winkels hopen dat klanten niet alleen het “koopje” meenemen, maar ook andere producten kopen.

Daarnaast proberen ze vaak oudere modellen of grote voorraden kwijt te raken. Elektronicawinkels zetten bijvoorbeeld smartphones of laptops in de kijker die bijna vervangen worden door een nieuw model. Door ze als “Black Friday-deal” voor te stellen, verkopen ze die toch nog in grote aantallen.

Misleidende kortingen

Niet elke korting is echter zo voordelig als ze lijkt. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat bijna één op de vier Black Friday-deals misleidend kan zijn. Dat betekent dat winkels de korting groter laten lijken dan ze echt is.

Een veelgebruikte truc: de prijs van een product wordt enkele weken voor Black Friday verhoogd. Tijdens Black Friday plakt de winkel er dan een grote kortingssticker op. Zo lijkt het alsof je een indrukwekkende deal doet, terwijl je soms meer betaalt dan twee maanden eerder.

Een voorbeeld: Een microgolfoven kostte in september 300 euro. In oktober werd de prijs verhoogd naar 599 euro. Tijdens Black Friday werd hij aangeboden voor 359 euro, met een sticker “-40%”. De korting lijkt enorm, maar de echte prijs lag maanden eerder veel lager.

Waarom heet het Black Friday?

De naam heeft niets met iets sombers te maken. Winkels houden hun cijfers bij in rood (verlies) en zwart (winst). Op Black Friday verkopen ze zó veel dat hun cijfers opnieuw “zwart” worden.

Sommigen zeggen ook dat de straten vroeger zwart zagen van de mensen door de grote drukte. Zo sprak de politie de dag na Thanksgiving over Black Friday.

Slim en bewust kopen

Black Friday hoeft niet nadelig te zijn, zolang je alert blijft. Enkele slimme strategieën:

1. **Volg prijzen vooraf.**
   Wie enkele weken op voorhand de prijs in de gaten houdt, ziet meteen of de korting echt is.
2. **Wees kritisch bij spectaculaire kortingen.**
   Een daling van 50% klinkt indrukwekkend, maar grote kortingen zijn vaak verdacht.
3. **Laat je niet opjagen door reclame.**
   Aftelklokken en zinnen als “Laatste kans!” creëren tijdsdruk, waardoor mensen sneller beslissen.
4. **Vergelijk met andere winkels.**
   Soms is hetzelfde product bij een andere webshop het hele jaar door goedkoper, zelfs zonder Black Friday-label.

Black Friday kan dus een interessante dag zijn, maar alleen voor wie rustig blijft en goed vergelijkt.

Beantwoord de vragen over de tekst.

1 Wat bedoelen winkels met zinnen als “Laatste kans” of “Nog maar 2 uur korting!”? A B C D

A. Ze willen klanten meer tijd geven om na te denken.
B. Ze willen klanten ontmoedigen om iets te kopen.
C. Ze willen druk opbouwen zodat mensen snel beslissen.
D. Ze geven de klanten meer informatie over de sluitingstijd van de winkel.

2 Wat is het doel van het voorbeeld met de microgolfoven in de tekst? A B C D

A. Zo tonen ze dat je met Black Friday echt veel geld kunt besparen.
B. Ze tonen aan dat winkeliers je soms misleiden met kortingen.
C. Ze leggen uit hoe korting op keukenapparaten werkt.
D. Ze laten zien dat producten op deze manier snel uitverkocht raken.

3 Waarom zetten winkels oudere modellen in de kijker tijdens Black Friday? A B C D

A. Omdat die oude toestellen veiliger zijn.
B. Omdat nieuwe modellen verboden zijn tijdens Black Friday.
C. Omdat ze moeilijker te vinden zijn.
D. Omdat ze van hun voorraad af willen.

4 Wat is de rol van opvallende banners en slogans rond Black Friday? A B C D

A. Ze verhogen de prijs van producten.
B. Ze moeten mensen overtuigen om iets te kopen.
C. Ze verlagen de btw.
D. Ze informeren over milieuvriendelijke producten.

5 Wat heeft Thanksgiving met Black Friday te maken? A B C D

A. Ze vinden plaats op dezelfde dag.
B. Thanksgiving is een feest waarop mensen cadeaus krijgen van winkels.
C. Black Friday komt altijd direct na Thanksgiving.
D. Black Friday vervangt Thanksgiving.

6 Wat is de hoofdgedachte van deze tekst? A B C D

A. Black Friday is gevaarlijk voor jonge mensen door online verleiding en sociale media.
B. Black Friday is een traditie die in België weinig succes kent bij handelaars.
C. Black Friday is een Amerikaans koopmoment dat in België groeit, maar niet altijd eerlijk verloopt.
D. Black Friday moet verboden worden door de Belgische overheid omdat winkels klanten misleiden met valse kortingen.

7 Welke uitspraak past het best bij de boodschap van de tekst. A B C D

A. “Black Friday is altijd een goede deal.”
B. “Wie zich goed voorbereidt, haalt voordeel uit Black Friday.”
C. “Reclame is verboden tijdens Black Friday.”
D. “Black Friday is alleen populair in de Verenigde Staten.”

8 Wat wil de schrijver bereiken met deze tekst? A B C D

A. Mensen overtuigen om niets te kopen tijdens Black Friday en enkel tweedehands te shoppen.
B. Mensen misleiden met kortingen zodat ze toch verleid worden tot impulsaankopen.
C. Mensen informeren en waarschuwen voor Black Friday-trucs en misleidende reclame.
D. Winkeliers helpen met hun marketing door tips te geven om meer te verkopen.

9 Bij welk deel van de tekst leer je het meest kritisch omgaan met reclame? A B C D

A. Trend uit Amerika
B. Groot belang voor winkels
C. Misleidende kortingen
D. Slim en bewust kopen

Correctiesleutel

1 **Uit welk land komt Black Friday?**

- [ ] Frankrijk
- [ ] Verenigd Koninkrijk (Engeland)
- [x] Amerika

2 **Wanneer is het Black Friday?**

- [x] de laatste week van november
- [ ] de laatste week van december
- [ ] de week voor Kerstmis en Nieuwjaar

3 **Waarom hangen winkels dan felle stickers op de ramen?**

- [ ] Zo maken ze de winkel wat mooier om naar te kijken.
- [x] Deze kleuren vallen snel op.
- [ ] Ze hebben geen andere kleuren meer.

4 **Wat hopen de winkels wanneer mensen langskomen op Black Friday?**

- [ ] Dat iedereen gewoon komt kijken.
- [ ] Dat er zo weinig mogelijk mensen iets kopen.
- [x] Dat mensen iets kopen.

5 **Waarom is niet alles écht goedkoper op Black Friday?**

- [x] Omdat de winkels de prijs soms eerst duurder maken.
- [ ] Omdat niemand naar de winkel gaat.
- [ ] Omdat alles gratis is.

Correctiesleutel

1 Wat betekent Black Friday? A B **C** D

A. een dag waarop het veel regent
B. een dag waarop mensen cadeautjes geven
C. een dag waarop winkels korting geven
D. een feestdag in België

2 Welk woord betekent hetzelfde als “aanbiedingen”? **A** B C D

A. kortingen
B. problemen
C. winkels
D. klachten

3 Waarom doen winkels mee aan Black Friday? A B **C** D

A. Ze willen minder klanten na een druk jaar.
B. Ze willen hun winkel tijdig kunnen sluiten om zelf feest te vieren.
C. Ze willen veel verkopen, waaronder oude spullen.
D. Ze willen de prijzen verhogen.

4 Wat probeert de tekst ons te vertellen met het voorbeeld van de microgolfoven? A B **C** D

De tekst vertelt ons …

A. hoe goed de korting is.
B. dat je altijd even oven moet kopen.
C. hoe winkels klanten misleiden met nepkortingen.
D. dat je beter online koopt.

5 Wat wil de schrijver met deze tekst bereiken? A **B** C D

A. Hij vertelt wat z’n lievelingswinkel is.
B. Hij waarschuwt de lezer voor foute kortingen.
C. Hij moedigt mensen aan om veel te kopen.
D. Hij laat zien hoe kerstcadeautjes werken.

6 Welke zin past het best bij de tekst? A B **C** D

A. Alleen kinderen geloven in kortingen.
B. Black Friday is de slechtste dag om iets te kopen.
C. Als je rustig nadenkt, kan Black Friday wel voordelig zijn.
D. Je moet altijd dure dingen kopen, dan zijn ze beter.

Correctiesleutel

1 Wat bedoelen winkels met zinnen als “Laatste kans” of “Nog maar 2 uur korting!”? A B **C** D

A. Ze willen klanten meer tijd geven om na te denken.
B. Ze willen klanten ontmoedigen om iets te kopen.
C. Ze willen druk opbouwen zodat mensen snel beslissen.
D. Ze geven de klanten meer informatie over de sluitingstijd van de winkel.

2 Wat is het doel van het voorbeeld met de microgolfoven in de tekst? A **B** C D

A. Zo tonen ze dat je met Black Friday echt veel geld kunt besparen.
B. Ze tonen aan dat winkeliers je soms misleiden met kortingen.
C. Ze leggen uit hoe korting op keukenapparaten werkt.
D. Ze laten zien dat producten op deze manier snel uitverkocht raken.

3 Waarom zetten winkels oudere modellen in de kijker tijdens Black Friday? A B C **D**

A. Omdat die oude toestellen veiliger zijn.
B. Omdat nieuwe modellen verboden zijn tijdens Black Friday.
C. Omdat ze moeilijker te vinden zijn.
D. Omdat ze van hun voorraad af willen.

4 Wat is de rol van opvallende banners en slogans rond Black Friday? A **B** C D

A. Ze verhogen de prijs van producten.
B. Ze moeten mensen overtuigen om iets te kopen.
C. Ze verlagen de btw.
D. Ze informeren over milieuvriendelijke producten.

5 Wat heeft Thanksgiving met Black Friday te maken? A B C D

A. Ze vinden plaats op dezelfde dag.
B. Thanksgiving is een feest waarop mensen cadeaus krijgen van winkels.
C. Black Friday komt altijd direct na Thanksgiving.
D. Black Friday vervangt Thanksgiving.

Correctiesleutel

6 Wat is de hoofdgedachte van deze tekst? A B **C** D

A. Black Friday is gevaarlijk voor jonge mensen door online verleiding en sociale media.
B. Black Friday is een traditie die in België weinig succes kent bij handelaars.
C. Black Friday is een Amerikaans koopmoment dat in België groeit, maar niet altijd eerlijk verloopt.
D. Black Friday moet verboden worden door de Belgische overheid omdat winkels klanten misleiden met valse kortingen.

7 Welke uitspraak past het best bij de boodschap van de tekst. A **B** C D

A. “Black Friday is altijd een goede deal.”
B. “Wie zich goed voorbereidt, haalt voordeel uit Black Friday.”
C. “Reclame is verboden tijdens Black Friday.”
D. “Black Friday is alleen populair in de Verenigde Staten.”

8 Wat wil de schrijver bereiken met deze tekst? A B **C** D

A. Mensen overtuigen om niets te kopen tijdens Black Friday en enkel tweedehands te shoppen.
B. Mensen misleiden met kortingen zodat ze toch verleid worden tot impulsaankopen.
C. Mensen informeren en waarschuwen voor Black Friday-trucs en misleidende reclame.
D. Winkeliers helpen met hun marketing door tips te geven om meer te verkopen.

9 Bij welk deel van de tekst leer je het meest kritisch omgaan met reclame? A B C **D**

A. Trend uit Amerika
B. Groot belang voor winkels
C. Misleidende kortingen
D. Slim en bewust kopen