

Как часто Вы, прогуливаясь по городу или спеша по своим делам, замечали заманчивые надписи на витринах магазинов, сообщающие о скидках, акциях, распродажах? Думаю, достаточно часто. Но что же такое скидки - миф, придуманный продавцами, или реальность современного рынка товаров и услуг?

Не отрывайтесь от чтения этой статьи, и ответ не заставит себя ждать.

Суть скидки довольно проста: продавец продает товар по цене, отличающейся от цены, указанной в прейскуранте. Причем разница обязательно в пользу потребителя. Но вот в ее разновидностях можно довольно легко запутаться, поэтому далее рассмотрим наиболее распространенные виды:

1. Скидки постоянным покупателям

В данном случае возможно несколько вариантов. Первый - наиболее распространенный, когда после определенного количества покупок покупателю выдается дисконтная карта. Она дает право на получение фиксированной скидки на товары при последующих посещениях магазина.

Если магазин имеет целый ряд таких карт, то в дальнейшем этому покупателю выдается карточка (так называемая "золотая" или даже "платиновая"), дающая право на еще большую величину скидки.

Ярким примером являются именные дисконтные карты. Таким образом, получается некая степень привилегированности клиентов. Второй вариант - когда всем покупателям при совершении первой покупки выдается дисконтная карта, которая дает право при совершении всех последующих покупок получить скидку фиксированного размера от суммы покупки.

2. Праздничные скидки

Как Вы уже догадались, такие скидки распространены в преддверии праздников, таких как: Новый Год, Рождество, День Св.Валентина, 8 Марта, 23 февраля, Татьянин День (День Студента) и т.д. В данном случае список праздников может расширяться в зависимости от принадлежности товара к определенной группе. Например, знаете вы или нет, но в преддверии 8 Марта очень большой популярностью у покупателей пользуются стиральные машины, холодильники и другая бытовая техника.

3. Скидки, зависящие от суммы покупки

При покупке товара на определенную сумму покупатель получает фиксированную скидку. Зачастую действует принцип: "Больше сумма - больше скидка". Классический пример - разница в цене за товар при покупке оптом и в розницу.

Продавец обычно легко идет на такую скидку, т.к. он получит прибыль за счет большего оборота.

4. Сезонные скидки

Сезонные скидки являются, вероятно, самым распространенным видом скидок и наиболее узнаваемы покупателем за счет их большого рекламного резонанса. По сути - это распродажи, т.е. когда покупатель получает скидку за покупку внесезонного товара. Продавцы стараются не оставить их без внимания покупателя, проводя рекламные компании. Зачастую периоды сезонных распродаж различаются для различных товаров, но для одежды можно выделить следующие:

- январь-февраль - для зимней одежды;

- август-сентябрь - для летней одежды.

Следует отметить, что не следует пренебрегать сезонными скидками. Так же ее

величина может увеличиться до неприличного значения по окончании сезона. А при систематическом подходе, данный вид скидок может сберечь значительную сумму денег в Вашем кошельке.

Это как "готовить сани летом".

5. Комплексная скидка

Данный вид скидок используется продавцами при продаже взаимодополняющих товаров. Ее цель - побудить покупателя купить одновременно несколько товаров. Например, шампунь и ополаскиватель в наборе стоят дешевле, нежели если покупать их отдельно.

При этом скидка может преподноситься в качестве одного бесплатного компонента из набора в случае большого общего количества составляющих.

6. Скидки за возврат

Данный вид скидок не очень распространен и специфичен, но хотелось бы его отметить из-за нестандартности идеи. Скидку за возврат в размере 20-30% покупатель получает, если возвращает ранее купленный товар у данной фирмы. Причем возвращаемый товар обычно устаревшего образца, устаревшей модели.

Такие скидки применяются при продаже автомобилей, электрооборудования, промышленного оборудования. Это довольно привлекательно для потребителя, т.к. он избавляется от морально или физически устаревшего товара, плюс получает скидку. На мою память, довольно известным примером на территории СНГ является акция от производителя "Газелей" под названием "Сдай старую - получи новую!".

Какой же следует сделать вывод из данной статьи? Да очень простой: скидки

придуманы продавцом для покупателя, и Нам, потребителям, непременно стоит воспользоваться этим фактом. Даже если Вы не любитель устраивать шоппинги, то считать деньги уж точно умеете.

Приятных скидок!

Автор: Секержицкий Максим,

Проект www.1A.by