

Существует еще много нюансов и особенностей установки скидок. При попытке воспользоваться ими всегда помните, что далеко не все распродажи окажутся выгодными для Вас, так как продавец в любом случае своих интересов не ущемит. Поэтому, попав на скидочные акции, бонусы, распродажи держите себя в руках, при покупке попробуйте сравнить цены на товар с другими магазинами, чтобы не оказаться в обидном проигрыше!

<http://www.idi-k-nam.ru/post320679620/>



Публичный центр правовой информации

Отдел информационных технологий

Центральная городская модельная библиотека

МБУК «ЦБС» г. Заринска

Наш адрес:
г. Заринск
ул. XXV Партсъезда 34/1

Тел. 8 (38595) 7—86—45

Сайт: www.zarlib.ru

Группа в социальной сети «Одноклассники»:
«МБУК «ЦБС» г. Заринска»

Группа в социальной сети «ВКонтакте»:
«Библиотека Заринска»

МБУК «ЦБС» г. Заринска
Центральная городская модельная библиотека
ПУБЛИЧНЫЙ ЦЕНТР
ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Выгодны ли



-10%

-15%

-20%

Внимание
потребителя

г. Заринск
2017

Многочисленные скидки и акции, свойственные подавляющему большинству современных магазинов, стали уже привычными нашему образу жизни, и отношение к данному явлению у каждого из нас свое.

В любом случае попробуем этот вопрос рассмотреть подробнее и напомним несколько общепризнанных идей, касающихся скидок, а Вы, ознакомившись с ними, решите, менять своё отношение к распродажам или нет.

1. Скидке в первую очередь подвергается никому **не нужный товар** - вышедший из моды, имеющий внезапно обнаруженный брак, не пользующийся спросом, редкого размера, с истекающим сроком годности и т.п. *Действительно более дешёвая одежда получается при покупках в интернет-магазинах, которые не накручивают в стоимость аренду торговых помещений и зарплату многочисленным сотрудникам. А если еще и объявляется какая-либо акция, то покупка становится действительно выгодной!*

2. Распродаже подвергаются вещи, с изначально **специально завышенной ценой**, чтобы иметь возможность сделать на этот товар "шикарную" скидку. При этом товар может быть и изначально "переоценен", а может быть, цену завысили за пару недель (дней) до скидочной акции.

3. Традиционно устраиваются **распродажи вещей прошедшего сезона**. Если Ваше тело не склонно к сезонным колебаниям веса, то Вы сможете позволить себе купить желаемую вещь. Чаще всего это действительно выгодные в материальном плане покупки - купальники в конце лета, шубы в конце зимы...

4. Небольшая скидка, сопровождаемая правильными словами ("Только для Вас...") - это прием не завлечения (средство манипулирования), а просто принуждения покупателя из жадности или некоторого неудобства приобрести вещь, которая, возможно, не очень ему изначально понравилась.

5. Реально выгодные скидки для покупателя - это те **скидки, которые сопровождают открытие или закрытие какого-либо магазина**. В случае открытия - низкие цены служат необходимости быстро нарастить большую клиентскую массу, а в ситуации закрытия магазина владелец просто избавляется любыми средствами от теперь ненужного товара.

6. В некоторых магазинах, объявив скидки, **цену товара не изменяют**, но все равно находятся люди, которые стремятся купить товар по старой высокой цене, лишь бы рядом стояла пометка "скидка" - психология, однако...

7. **Скидки от производителя**, желающего привлечь внимание покупателей к какой-либо новой продукции—это приятная и недолгосрочная реальность. Если такое встречается на Вашем пути, можете воспользоваться данной услугой, не переживая, что Вас хотят обмануть. Нет, это просто популяризация нового товара.

К категории «распродажа» может быть отнесен **товар, специально закупленный магазином по низкой цене**, для формирования о себе приятного покупателю ценового имиджа.



СКИДКИ
до
-30%