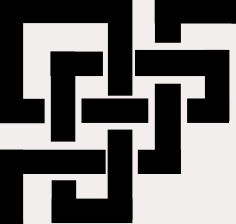




СКИДКИ И КОМУ ОНИ ВЫГОДНЫ





Скидками сейчас никого не удивишь. Многие покупатели считают, что продавцы сначала выставили товар на продажу по завышенной цене, а после сделали скидку и стали продавать товар по «правильной». Поэтому покупатели, прежде чем купить дорогой товар длительного использования, например холодильник или автомобиль, объедут несколько магазинов, поищут информацию в Интернете и только потом сделают выбор в пользу того или иного магазина.





Главным элементом выбора у большинства покупателей будет:



Конечная
цена



Качество
продукции

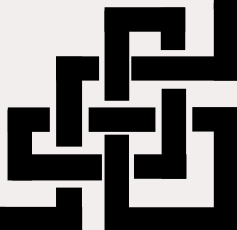


Сроки
гарантии

Но скидка в этом случае будет влиять меньше всего, потому что любого покупателя ценность представляет сам товар, а не его стоимость. Нацеленность на цену начинается там, где не хватает информации о самом товаре, или там, где рынок перенасыщен товарами одной категории.



Психология людей устроена таким образом, что первой заметной и значимой для них цифрой является 15%. Повысили ли им зарплату, предоставили ли скидку, подняли цену на бензин — большинство людей обратит на это внимание, только если размер изменения превысит 15%. Поэтому скидки в 5 и даже 10% не прибавят заметного внимания к товару.



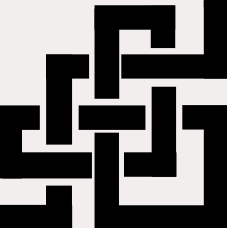
По большому счету все многообразие применяемых скидок можно разбить на следующие группы

Временные скидки

Сегментные скидки

Скрытые скидки

Скидки спасающие от затрат





Маркетинговые ходы и скидки интересны в первую очередь большим магазинам и сетям. Продавцу необходимо уметь правильно рассчитывать экономическую эффективность предоставляемых скидок, чтобы получить максимально возможную прибыль, но и учесть то, что система скидок должна быть выгодна и продавцу, и покупателю. Только в этом случае возможно укрепление доверия и лояльности потребителей.

Задача 1

- Цена куртки 10600 рублей. На изделие предложена скидка 15%.

- 

В ДИСКОНТНЫХ МАГАЗИНАХ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ
НА КУРТКИ

-15%

Two jackets are displayed: a blue quilted jacket on the left and a red quilted jacket on the right. The red jacket has a small 'EMSON' label on the inside of the collar.

Задача 2

- Спортивный магазин проводит акцию: «Любая футболка по 300 рублей. При покупке двух футболок – скидка на вторую 70%». Сколько рублей придется заплатить за две футболки?



Задача 3

- Альбом, который стоил 120 рублей, продается с 25% скидкой. При покупке 4 таких альбомов покупатель отдал кассиру 500 рублей. Сколько он получит сдачи?



Задача 4.

- Стоимость билета на новогоднюю сказку составляет 800 рублей. Школьникам предоставляется скидка в размере 40%. Сколько заплатит за представление семья, в которой 2 взрослых и 2 школьника?



Задача 5.

- Вася хочет купить конструктор. В магазине «Мечта» конструктор стоит 1300 рублей, но действует скидка 15 %. В магазине «Сказка» он не запомнил цену, но запомнил, что скидка была 12% и составляла 144 рубля. В каком магазине вы посоветуете приобрести конструктор Васе?



Задача 6.

- Маша купила шоколад по акции «3 по цене 2» при стоимости одной – 90 рублей. Подруга ей сказала, что купила такой же шоколад на распродаже, где скидка была 25% и составила 20 рублей с каждой шоколадки. Не прогадала ли Маша?



3 по цене 2
ПОКУПАЙ БОЛЬШЕ,
ПЛАТИ МЕНЬШЕ!

«JETS»
БАТОНЧИК ШОКОЛАДНЫЙ
С ПЕЧЕНЬЕМ, 42 Г

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
с **25.01** по **07.02**

ТРИценны
Магазин фиксированных цен

Задача 7.

- Петя выбирает в спортивном магазине лыжи. В «Спортмаксе» скидка на них 330 рублей, что составляет 15% от цены. В «Спортмире» скидка на них 294 рубля, что составляет 14% от цены. Определите, где выгоднее



Задача 8.

- Семья выбирает шкаф. В интернет-магазине скидка на него 3300 рублей, что составляет 22%; доставка и сборка бесплатная. В мебельном магазине такой же шкаф обойдется в 10800 рублей, плюс доставка 500 рублей, сборка 200 рублей. Посоветуйте, в каком магазине семье выгоднее





Спасибо за внимание!