

18+

- Иван Марakov -

БУДЬ УМНЕЕ СУПЕРМАРКЕТА



Все что нужно знать о покупках в
супермаркете

Иван Мараков

Будь умнее супермаркета

«Издательские решения»

Мараков И. С.

Будь умнее супермаркета / И. С. Мараков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-513314-4

В данном руководстве собраны основные и самые действенные способы манипулирования покупателем, а также способы избежать этого. После прочтения вы сможете покупать только нужные вам продукты и, что немаловажно, сохранить деньги, которые раньше тратили на всякую ерунду.

ISBN 978-5-00-513314-4

© Мараков И. С.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Предупрежден – значит вооружен!	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Будь умнее супермаркета

Иван Сергеевич Мараков

© Иван Сергеевич Мараков, 2020

ISBN 978-5-0051-3314-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Друзья, приветствую!

Меня зовут Иван Мараков, я нутрициолог – специалист по питанию и пищевому поведению.

Я очень рад что Вы приобрели руководство по правильному поведению в продуктовом магазине, ведь покупка продуктов питания это первый шаг на пути к здоровому, адекватному и сбалансированному питанию.

Часто на консультациях слышу истории о попытках начать правильно питаться, но попытки неудачные. Основная причина конечно в резком переходе и жестких ограничениях, но не менее важная причина в том, что есть на что сорваться. # Я часто недоумевал, как так захотелось сладкого и вот оно уже в руках! Что за фокус? Откуда оно берется? Человек настроился на правильное питание, откуда в доме конфеты, пряники, чипсы и прочее?

Все оказалось намного проще, никаких фокусов, просто мы всю эту дрянь покупаем, даже когда решили ее не есть. Почему мы так делаем?

Мы часто делаем это не совсем по доброй воле, нами ловко манипулируют в супермаркетах, разработаны целые технологии по увеличению продаж и они отлично работают.

Это руководство также поможет сохранить ваши деньги, но это не об экономии, а о контроле расходов. Вы же не хотите отдавать хитрым продавцам ваши деньги.

Если Вы хотите начать питаться правильно, но каждый раз возвращаясь из магазина достаете из пакетов кучу сладостей, чипсов, сухариков, «вкусняшек» и прочей «лишней» еды, если не можете спокойно пройти мимо любимого фастфуда и наедаетесь там «до пуза», то это руководство по пищевому маркетингу будет Вам полезно.

Здесь я расскажу о том как управляют покупателями магазины и кафе быстрого питания, зная это Вы поймете как противостоять агрессивному маркетингу и не тратить «лишние» деньги и не есть «лишнюю» пищу.

Предупрежден – значит вооружен!

Итак, что такое маркетинг? – это продажи, или вернее будет сказать, искусство продавать. Продажи это не плохо, мы все продаем свои товары, услуги, опыт, знания. Крупные компании тратят огромное количество средств на тщательное изучение технологии продаж и психологии покупателей – нас с вами.

Запахи, музыка, освещение, цветовая гамма и много другое влияет на наше желание купить.

Важно понимать что при входе в супермаркет нас атакуют маркетологи, не напрямую, а через результат их работы.

Основная их цель – чтобы мы дольше находились в магазине, смотрели и покупали нужные товары.

Далее несколько уловок, к которым прибегают маркетологи:

1. Раскладка товара – что важно продать быстрее и больше – лежит на уровне глаз, как правило, это «брендовые», хорошо разрекламированные товары. Если посмотреть ниже или выше, то можно увидеть похожие товары, которые могут быть дешевле и не хуже по качеству.

2. Всегда на видном месте выложены товары «по акции» – часто абсолютно не нужные, но на них мы всегда обращаем внимание. А часто ли сравниваем с ценами, которые были до акции или с ценами на аналогичные товары других производителей?

3. Продавцы постоянно меняют расположение продуктов, вот только вчера любимая гречка была тут, а сегодня здесь стоит пиво, берем пиво и идем искать гречку. О! чипсики по акции!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.