

ПОКУПКИ СО СКИДКАМИ



Джон Фридман

**Покупки со скидками.
Как сэкономить 90%**

«АБ Паблишинг Трейд»

2013

Фридман Д.

Покупки со скидками. Как сэкономить 90% / Д. Фридман — «АБ Пабблишинг Трейд», 2013

Скидки – одно это слово обещает нам особенно удачные покупки. Будут ли они такими, действительно выгодными и полезными? Это зависит от вас, а также от того, правильно ли пользуетесь скидками! В этой книге вы найдете все необходимое для того, чтобы научиться делать покупки со скидкой до 90 % – с нашими советами ваш шоппинг будет удачным всегда!

Содержание

Главные секреты для тех, кто любит тратить с умом!	6
Глава 1. Это волшебное слово – скидка...	7
Как предоставляются скидки?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Джон Фридман

Покупки со скидками: как сэкономить 90 процентов?

© Фридман, Д., 2013

© Издательство АВ Publishing, 2013

ООО «Креатив Джоб», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Главные секреты для тех, кто любит тратить с умом!

Каждый из нас по-своему относится к шоппингу. Одним походы по магазинам доставляют настоящее удовольствие, ведь это так приятно – баловать себя и своих близких новыми покупками, подарками, давно желанными вещами. Другие же расценивают шоппинг как суетное, долгое и не слишком-то приятное занятие. Действительно – за несколько часов посетить пару десятков магазинов, пересмотреть множество товаров, запомнить все цены и выбрать в итоге лучший вариант не просто. Если же купить нужно несколько вещей, то шоппинг вполне может превратиться в утомительное и не слишком-то приятное занятие.

Впрочем, в любом случае, независимо от того, как мы относимся к магазинам и прогулкам по ним, совершать покупки приходится каждому. И каждый в своих прогулках по магазинам ищет не только лучшие товары, но и лучшие цены – пожалуй, именно они чаще всего и влияют на наше решение о том, будет ли куплена та или иная вещь. Именно о ценах, а точнее, о том, как покупать нужные вам товары по сниженным расценкам, и пойдет речь дальше.

Глава 1. Это волшебное слово – скидка...

Скидка – это снижение цены до некоторого уровня, обычно на 10 %, 20 % и так далее, вплоть до 90 %. Фактически, скидка – это возможность приобрести нужный вам товар дешевле, чем он стоит на самом деле. Звучит привлекательно, не так ли?

Для многих скидка оказывается поистине волшебным словом: «Ну, как можно не купить по такой цене?», «Неважно зачем, пригодится, дешево же!», «Мне не подойдет – подарю кому-нибудь, не упускать же скидку?». Примерно так рассуждают многие из нас, и действительно, скидки обещают немалую выгоду при покупках. Правда, для того, чтобы эту выгоду получить, нужно понимать, как действует сам механизм скидок, а главное, соблюдать несколько несложных правил шоппинга «на скидках».

Для начала попробуем разобраться в том, какими именно бывают скидки – кратко опишем их основные виды:

1. Сезонные скидки – например, на зимнюю обувь весной. Действуют тогда, когда заканчивается время продаж сезонного товара.
2. Регулярные скидки – обычно предоставляются крупными магазинами на отобранные заранее товары. Раз в неделю или раз в месяц список товаров со скидкой меняется.
3. Скидки для постоянных клиентов – предоставляются по карте клиента, могут быть накопительными или фиксированными.
4. Рекламные скидки – например, если открывается новый магазин, часть товаров в первые дни после открытия может продаваться со скидкой.
5. Скидки по уценке. Обычно предоставляются на товар с некоторыми дефектами. Например, новенькая стиральная машинка имеет царапину на пластике – по полной цене ее уже никто не купит, а значит, магазину придется сделать скидку (и, скорее всего, весомую) для того, чтобы все-таки продать такой товар.

Сейчас мы говорили только о скидках, однако в магазинах бывают и другие, не менее заманчивые предложения.

«Два товара по цене одного», или «товар в подарок». Подобные акции довольно просты: магазин делает подарок покупателю за покупку. Обычно дарится не слишком дорогой товар, который становится просто приятным презентом, своеобразным знаком внимания от магазина. Часто такие «подарки» становятся прямыми дополнениями к предлагаемым товарам – например, салон очков может дарить своим клиентам чехлы или очечники за каждую заказанную пару очков. Другой вариант – большая упаковка стирального порошка в подарок за покупку стиральной машинки. Вариантов может быть множество, и хотя именно скидку магазин не делает, подобная акция, тем не менее, может оказаться весьма выгодной для клиента.

«Услуга в подарок». Это – также довольно распространенная акция. По ее условиям клиент получает некую услугу за покупку определенного товара. Например, в магазине бытовой техники это может быть дополнительная гарантия, а в магазине дорогой одежды – бесплатная подгонка по фигуре. Здесь финансовая выгода, опять же, оказывается косвенной, однако, тем не менее, такие предложения довольно привлекательны. С другой стороны, важно правильно их оценивать: если предлагаемый товар является не слишком качественным или цена на него завышена, никакие дополнительные услуги не сделают такую покупку выгодной.

Как предоставляются скидки?

1. В определенное время.

Чаще всего, скидка действует в течение некоторого времени. Например, сезонная распродажа может длиться две недели или месяц. Здесь стоит отметить одну закономерность – в самом начале распродажи скидки не так велики, но зато выбор товаров, которые продаются на специальных условиях, является максимальным. Ближе к концу распродажи скидки достигают максимума, однако товаров на распродаже остается немного. Важно найти баланс между временем покупки и размером скидки – так, чтобы и выбирать было из чего, и покупка была выгодной.

2. В определенном месте.

Здесь чаще всего речь идет о рекламных акциях, например, в честь открытия или расширения магазина. Чтобы получить скидку, достаточно сделать покупку в магазине, предложившем такую акцию. Разумеется, скидка при этом будет действовать далеко не на все товары – вам нужно будет выбирать из тех вещей, которые продаются по акции.

3. Определенным клиентам.

Практически все магазины сегодня дают своим клиентам карты скидок. Обычно размеры скидок по таким картам невелики – не более 20 %, а чаще всего 5-10 %. Тем не менее, для тех, кто постоянно пользуется услугами конкретного магазина, даже это оказывается довольно выгодным.

4. На определенные товары.

Купить «что-нибудь» со скидкой можно почти в каждом магазине, причем для этого чаще всего не нужно быть постоянным клиентом или ждать акции. Другой вопрос в том, нужно ли вам это «что-нибудь»? Всегда оценивайте «специальные предложения» магазинов не только с позиции цены, и тогда ваши покупки будут по-настоящему удачными.

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.