

## Jak se nespálit při prodeji zboží ve slevě



Důležité fakta, která by měl vědět každý prodejce, než se pustí do provozu kamenné prodejny či eshopu.

Základní účel slev je jistě každému jasný. **Má zvýšit prodeje u produktů, které jsou sezónní, expirují nebo zastarávají.**

Bohužel znám spoustu případů, pro které byl **tento způsob prodeje doslova likvidační.**

Jako příklad vám mohu povědět příběh o prodeji zeleniny, který se opravdu odehrál.

Ten náš prodáváč, říkejme mu třeba Tonda, prodával ovoce a zeleninu v jednom stánku v Brně. Vše probíhalo normálně, až na to, že mu každý večer zbylo něco ovoce a zeleniny, které již bylo prakticky neprodejně. Například hnědé banány, měkké ovoce ad. Napadlo jej udělat speciální výprodej s věcmi z předešlého dne, které již nebyli k prodeji za plnou cenu vhodné. Myslel si, že když prodá věci pod cenou, sníží svoje ztráty. Opak byl pravdou. Postupně si doslova naučil klientelu, aby nakupovala až ve výprodejích za cenu pro něj likvidační. Když si uvědomil této chyby, tak cesta do normálu byla velmi obtížná. Doslova, jako by znovu začínal. Většina klientů to ze začátku zkoušela a ptala se, kdy bude zase výprodej. Když zjistili, že už další nebude, tak jich dokonce část odešla.

*Stalo to tomu prodejci zato takhle neprozíravě experimentovat se svými zákazníky? Rozhodně ne!*

Jak využívat výprodej ve svůj prospěch se nejdříve **naučte od velkých společností.** Postup je ve většině případů takový, že **daný produkt skokově na určitou dobu zdrazí a pak napíšíou výprodej, velká sleva a věc zlevní na téměř původní cenu.** Jen zveřejní: zlevněno z té vysoké částky. Vypadá to hned lákavěji, když zákazník, vidí sleva 50% že?

*Kdo z vás si spálil prsty s nevhodně nastavenou slevou? Dovedeš si přiznat svou chybu veřejně?*

Autor článku Tkim, článek byl napsán 2/9/2015.

URL článku: <https://www.zadany.cz/podnikani-na-internetu/jak-se-nespalit-pri-prodeji-zbozi-ve-sleve>.