

Jak to dělá, že má tak nízké ceny?



Také nakupujete na slevových portálech? Určitě jste si museli položit otázku, kde ti prodejci berou tak levné zboží?

Zabýváte se obchodem nebo jen ze zvědavosti si pokládáte otázku: "**Kde ti prodejci berou tak levné zboží, že ho mohou prodávat za nákupku?**"

Hodinky, kabelky, oblečení a další podobné věci se na slevových portálech prodávají za nákupní ceny. Člověk, který se o obchod trochu zajímá, tak si určitě položí otázku, **co z toho ti prodejci mají?**

Položil jsem tuto otázku několika prodejcům a jejich odpovědi byly překvapivé.

Přehled nejčastějších odpovědí:

- vyzkoušet jaká je odezva od nakupujících
- za účelem propagace svého E-shopu, webu...
- za účelem zisku

První dvě odpovědi zcela chápu. Prodejci si chtěli "omakat" uživatele internetu jak budou reagovat. Na třetí otázku jsem se zeptal prodávajících podrobněji. Co z toho mají? Jak vydělávají na prodeji zboží, když ho nakupují za stejných podmínek jako já? **Nechtěl mi to nikdo říct, ale na konec jsem odpověď vymámil.**

Určitě jste si všimli, že nejnižších cen je dosaženo u značkového oblečení, hodinek a podobného zboží. Je to tím, že uživatelé nakupují přímo z Číny. **V Číně mají velkoobchody politiku, že při odběru více zboží nabízí větší slevy.** Pokud například nakoupíte 1 ks zboží máte pevnou cenu 50 dolarů. Pokud byste od něj odebrali 5 ks zboží máte cenu už 45 dolarů a při odběru 10 ks tak luxusních 40 dolarů.

Díky tomuto principu můžete dosáhnout velmi nízkých nákupních cen. Tím pádem máte mnohem větší šanci konkurovat s lepší cenou a větším ziskem. Proto prodejci nabízejí více stejných produktů. Protože za těchto podmínek mohou nabídnout mnohonásobně lepší cenu.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 13/12/2012.

URL článku: <https://www.zadany.cz/podnikani-na-internetu/jak-to-dela-ze-ma-tak-nizke-ceny>.