

СКИДКИ

Кому они выгодны?

I. Тема реферата:

Скидки. Кому они выгодны?

II. Цели реферата:

1. Сформировать представление о скидках.
2. Научиться пользоваться ими.

Объект исследования: скидки

III. План презентации:

1. Понятие скидки.
2. Группы скидок.
3. Примеры выгодных и невыгодных покупателю скидок.
 4. Разновидности скидок.
 5. Подведение итогов

Выполнила ученица 8А класса
лицея №378 Санкт-Петербурга
Филина Дарья Алексеевна.
Руководитель: Веретенникова
Ирина Анатольевна



© www.123rf.com



Скидка — сумма, на которую снижается продажная цена товара, реализуемого покупателю.

Существует несколько групп скидок:

- **Временные скидки.** Предоставляются в определенный временной интервал (утро, ночь), в сезон (лето, зима) или в предпраздничные дни.
- **Сегментные скидки.** Предоставляются определенному кругу лиц или социальной группе (домохозяйки, студенты, пенсионеры).
- **Скрытые, или непоследовательные, скидки.** Продукт маркетологов, «не дружащих с головой». Тип скидки, о которой покупатель узнает, только стоя у кассы и собираясь расплачиваться или получая «в подарок» ужасного вида чайник со свистком.
- **Спасающие от дополнительных затрат.** Продажа залежалого, немодного товара или распродажа в связи с окончанием сезона и избавление от затрат на хранение и транспортировку товара.



Вот примеры скидок , которые не выгодны продавцу, но позволяют покупателю сэкономить деньги.

| Товар | Скидка гласит | Нач. цена | Конеч. цена | Выгода покупателю |
|------------------|---------------------|-------------------|-------------|-------------------|
| Пепси | 4 бутылки по цене 3 | 1 шт. - 86 рублей | 258 руб. | 86 руб. |
| Туалетная бумага | 5% на 6 рулонов | 1 шт. – 20 руб. | 114 руб. | 6 руб. |
| Пальто | 1% | 25 000 руб. | 24 750 руб. | 250 руб. |

А вот "скидки", которые выгодны продавцу.

| Товар | Нач.цена по отдельности | Цена без "скидки" | Цена вместе со "скидкой" | Лозунг | сумма обмана | Как так? |
|---------------|-------------------------|-------------------|---|------------------|--------------|---|
| 2 пачки губок | 38 руб. | 57руб. | 60руб. | Вторая пачка 50% | 3руб. | Скидка рассчитана на невнимательных покупателей |
| Мясо | 483 руб. | 458,85 руб. | Скидка 5% Продавец теряет 24,15р., НО испорченный продукт будет продан | | | |
| Рис 1кг | 100руб. | 100руб. | Кол-во граммов было больше, чем после объявления бесплатных 10% риса | | | |

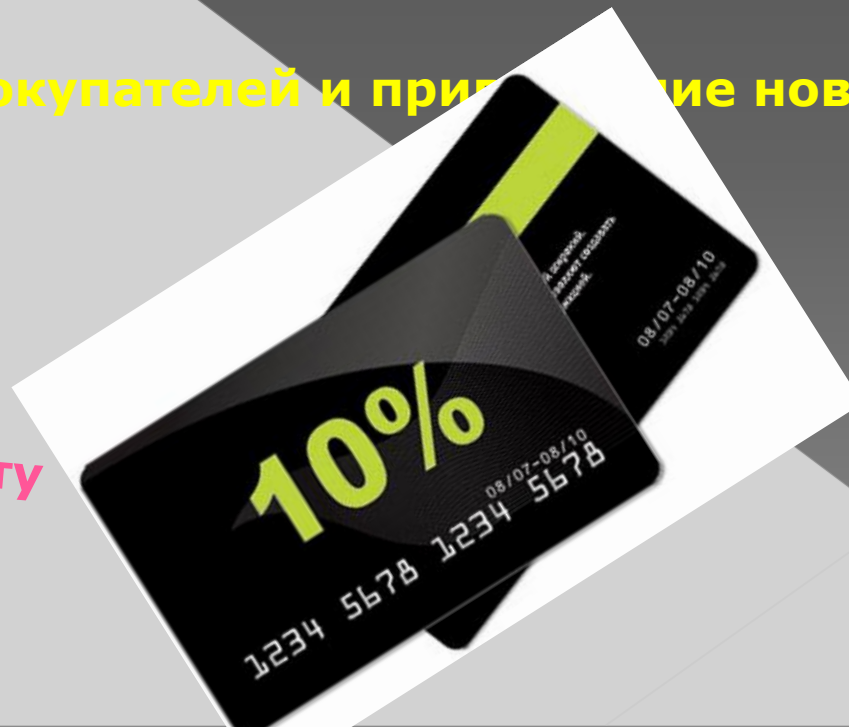


Разновидности скидок.



Сетевые скидки

Удержание постоянных покупателей и привлечение новых



Скидка по контракту

Скидки требуют много затрат!

- яркие стенды на входе и внутри магазина
- объявления
- рекламные ролики по телевидению и радио.

НО можно обойтись без скидок и просто иметь:

- приветливый персонал
- тёплую обстановку
- качественный товар

И успех обеспечен.

Вывод :

- Мы выяснили какие виды скидок бывают
- Кому они выгодны и при каких условиях
- На что надо обращать внимание при покупке какого-либо товара