

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			



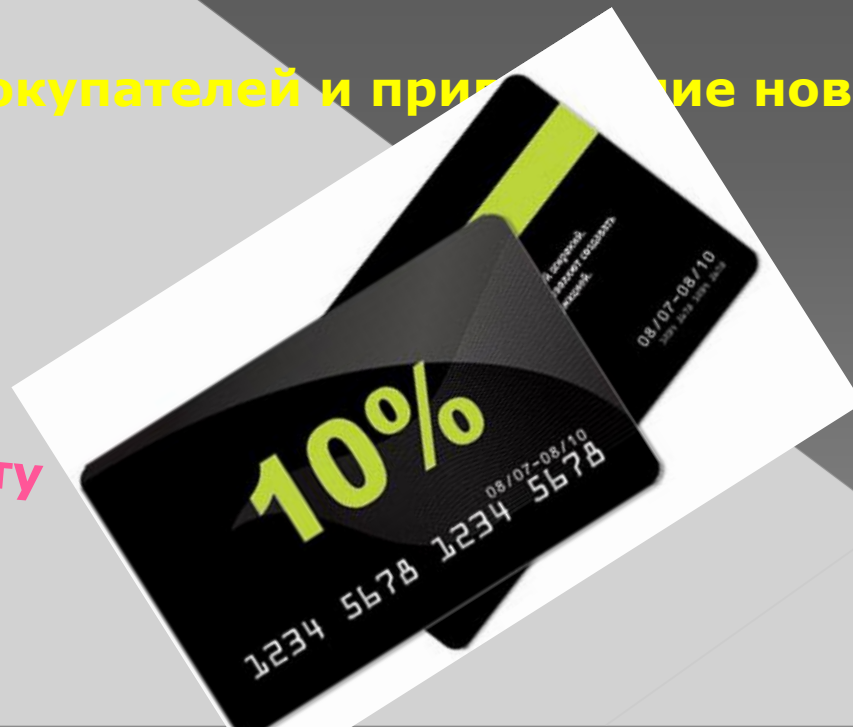
Разновидности скидок.



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