

Лови момент!



Распродажа!

СКИДКИ

Кому они выгодны?

Выполнила ученица 7А класса
МБОУ Акташская СОШ имени Станислава Мохова
Бубнова Анна
Руководитель: Брусенцева Лариса Владимировна

Ничто не учащает мой пульс
сильнее,
чем вывеска «скидка **50%**»

С. Кинсема

SALE

до **-50%**

Цель исследования:

- ◎ Сформировать представление о скидках и выяснить, всегда ли скидка выгодна покупателю

Задачи:

- Познакомить с понятием «скидка» и её разновидностями
- Выяснить, как, где и когда выгодно пользоваться скидками
- Провести опрос владельцев магазинов села Акташ с целью выяснения применения скидок в их торговых точках

→ **Объект исследования:** Скидки

→ **Основополагающий вопрос:**
Скидки, выгодны ли они?

→ **Проблемный вопрос:** Нужны ли скидки? Можно ли без них обойтись?

Гипотеза:

Метод скидок не всегда выгоден, как продавцу, так и покупателю



Вопрос 1: *Что такое скидка?*



СКИДКА



© www.123rf.com



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

Вот несколько примеров того, что может привлечь покупателя :

- ◎ бесплатная доставка тяжелого товара
- ◎ всевозможные бонусы и подарки
- ◎ скидки от 5%
- ◎ высокое качество товара
- ◎ ну и конечно хорошая репутация самого магазина

Вопрос 2: Но если всё так просто, почему скидки такое редкое явление?

Но есть ситуации, когда скидки продавцу необходимы:

- Испорченный товар
- Залежавшийся товар
- Избавится от немодного, не интересного покупателям товара

**Вопрос 3: Какие
существуют группы
скидочек?**

Существует несколько групп скидок:

- Временные скидки
- Сегментные скидки
- Скрытые, или непоследовательные скидки
- Спасающие от дополнительных затрат



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			

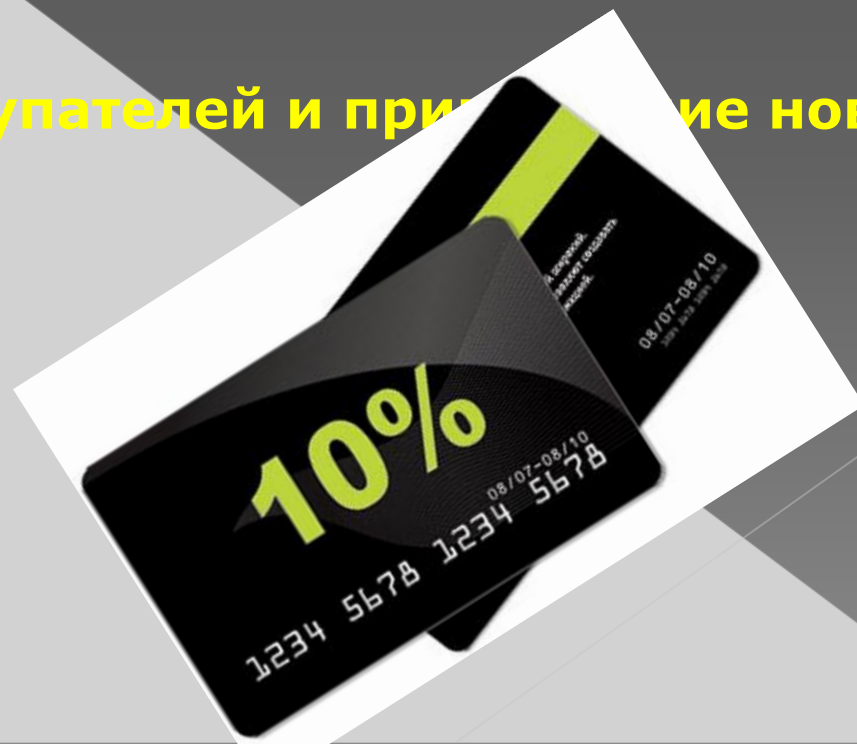
**Вопрос 4: Бывают ли
разновидности скидок?**

Разновидности скидкок:

Сетевые скидки



Удержание постоянных покупателей и привлечение новых

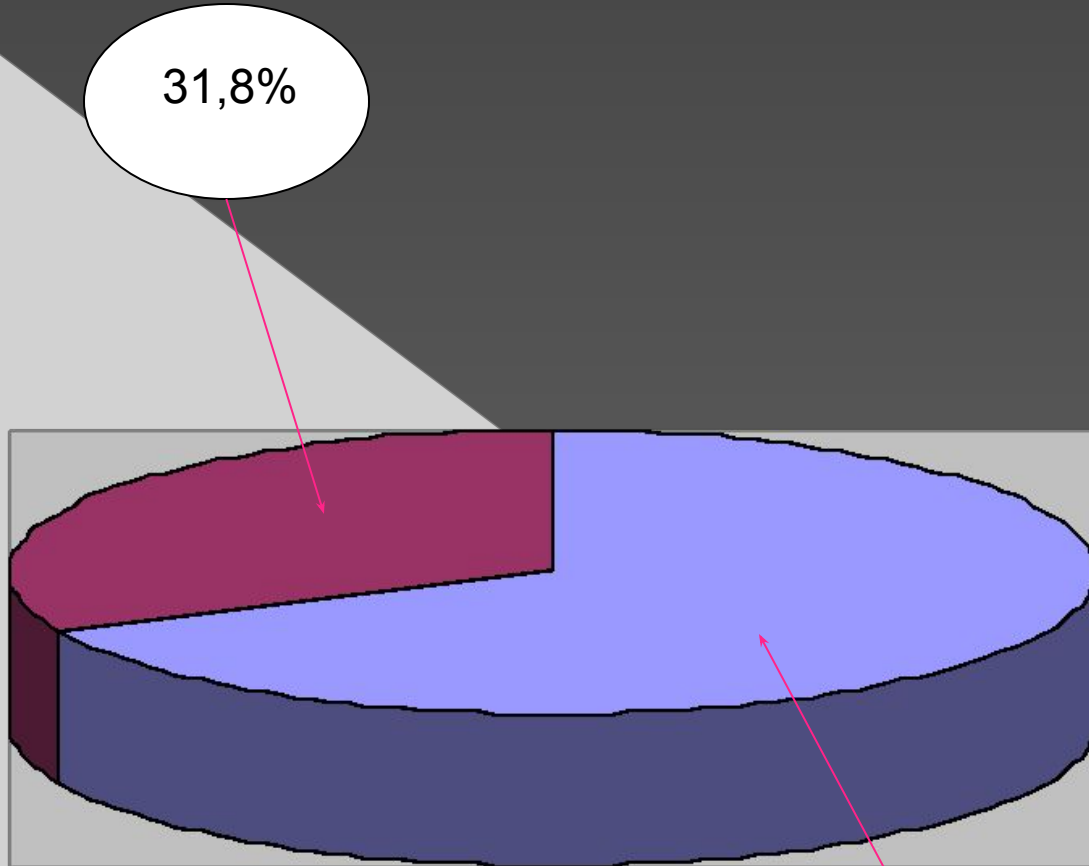


Скидка по контракту

Внимание, уловка!



**Вопрос 5: В каких магазинах
села Акташ используют
скидки, и какие они?**



31,8%

68,2%

- магазины, где скидки не существуют
- магазины, где существуют скидки

Магазин «Корзинка»- скидки по пятницам (распродажа на залежавшийся товар)



**Магазин «Элит» - сезонные скидки,
распродажи (если товар берется на
крупную сумму за наличный расчет, то
скидка составляет определенный
процент или выдаются купоны)**



Магазин «Анастасия» - скидки на скоропортящиеся продукты



Магазин «Фаворит» - скидки:

- на последнюю пару обуви
- на неактуальную обувь
- на бракованные вещи
- на натуральные шубы летом скидка 50%



Магазин «Все для дома» - скидки
на залежавшийся товар(редко),
при покупке товара на большую
сумму скидка 10%



Магазин «Раушан» - с каждой покупкой пары обуви, кроссовки в подарок



Магазин «Светлана» - скидки на залежавшийся товар



Скидки требуют много затрат!

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

Проблемный вопрос: Нужны ли скидки? Можно ли без них обойтись?

В результате своего исследования я пришла к выводу, что без скидок можно обойтись. Главное просто иметь:

- приветливый персонал
- тёплую обстановку
- качественный товар
- разумные цены

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

ССЫЛКИ:

- ⦿ <http://i3.imgbb.ru>
- ⦿ <http://praxis.com.ua>
- ⦿ <http://i1.imgbb.ru>
- ⦿ <http://www.ljplus.ru>
- ⦿ <http://www.stolplit.ru>
- ⦿ <http://img-fotki.yandex.ru>
- ⦿ Агат. Русская книга
- ⦿ Главная книга № 21, 2011

**Спасибо за
внимание!**