

10 κόλπα των καταστημάτων που μας κάνουν να ξοδεύουμε περισσότερα χρήματα χωρίς να το καταλαβαίνουμε

Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός / Οικονομία & εξ-οικονομώ



Κρυφά κόλπα - Χρήσιμες πληροφορίες: Οι άσκοπες αγορές γίνονται, διότι υπάρχει σοβαρός λόγος. Οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν κάποια κόλπα, τα οποία αυξάνουν τις πωλήσεις και ταυτόχρονα και τα έσοδά τους. Παράλληλα, αυτή η τακτική κάνει τους πελάτες των καταστημάτων να ξοδεύουν περισσότερα χρήματα από όσα στόχευαν να ξοδέψουν αρχικά.

Χρήσιμες πληροφορίες: Δέκα κρυφά κόλπα, που εφαρμόζουν τα καταστήματα

1. Άβολα ταμεία: Υπάρχουν για να μη μπορεί, ο καταναλωτής, να αφήσει κάποιο περιττό προϊόν. Ειδικότερα, αυτό συμβαίνει, αν τα προϊόντα βρίσκονται ήδη στο καλάθι.



2. Χαλάρωση χωρίς χαλάρωση: Τα άβολα έπιπλα και η μικρή απόσταση των τραπεζιών είναι τέτοια για να μην ξοδέψετε πολύ χρόνο για το φαγητό σας.



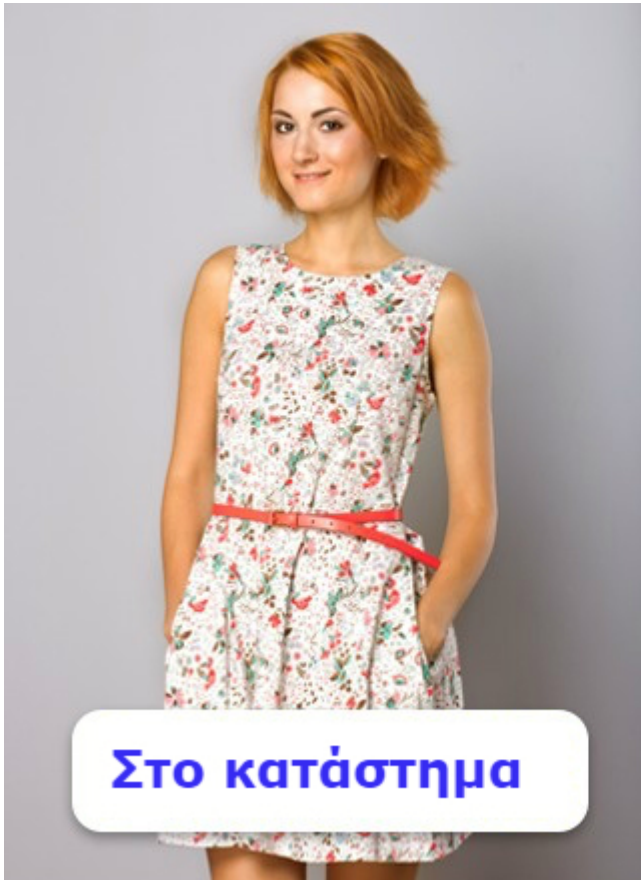
3. Δεν υπάρχουν παράθυρα ούτε ρολόγια στο καζίνο: Συμβαίνει για να χάνουν, οι παίκτες, την αίσθηση της πραγματικότητας. Έτσι, οι παίκτες θα περάσουν περισσότερο χρόνο και θα αφήσουν περισσότερα χρήματα και στο κατάστημα.



4. Άνετα καταστήματα: Δημιουργούνται οι απαιτούμενες συνθήκες για τη δημιουργία άνεσης. Έτσι, οι πελάτες θα παραμείνουν περισσότερο χρόνο στο κατάστημα, το οποίο μπορεί να βρει περισσότερα χρήματα από αυτό.



5. Παραπλανητικοί καθρέφτες στα δοκιμαστήρια: Κάνουν τους πελάτες να φαίνονται πιο λεπτοί, μαυρισμένοι και ψηλοί. Αυτό αποσκοπεί στην αύξηση των πωλήσεων.



6. Αναδιάταξη των εμπορευμάτων: Αυτό συμβαίνει, διότι ο αγοραστής θα πρέπει να εξετάσει τα ράφια για να εντοπίσει το σωστό προϊόν, γεμίζοντας ταυτόχρονα το καλάθι των αγορών του.



7. Ο προσεκτικός φωτισμός: Με το σωστό φωτισμό, οι επιχειρήσεις στοχεύουν στο να γίνουν πιο ελκυστικά, τα προϊόντα τους.



«Σωστό» κίτρινο
χρώμα

8. Τεχνητή ζήτηση: Τα τεχνητά κενά δημιουργούνται για να φανερώνει πως το συγκεκριμένο προϊόν πωλείται. Δηλαδή, έχει ζήτηση.



9. Χειραγώγηση της ανασφάλειας: Η τεχνική στην πραγματικότητα ωθεί τον πελάτη να επιλέξει κάτι καινούριο, το οποίο θα βελτιώσει τη εμφάνισή μας.



10. Παίζοντας με την αντίθεση: Η τοποθέτηση δύο προϊόντων διαφορετικής ποιότητας και τιμής στο ράφι, κάνει τους πελάτες να πιστεύουν πως πραγματοποιούν καλές αγορές.



40 ευρώ



30 ευρώ

Πηγή: enimerotiko.gr