

# 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.



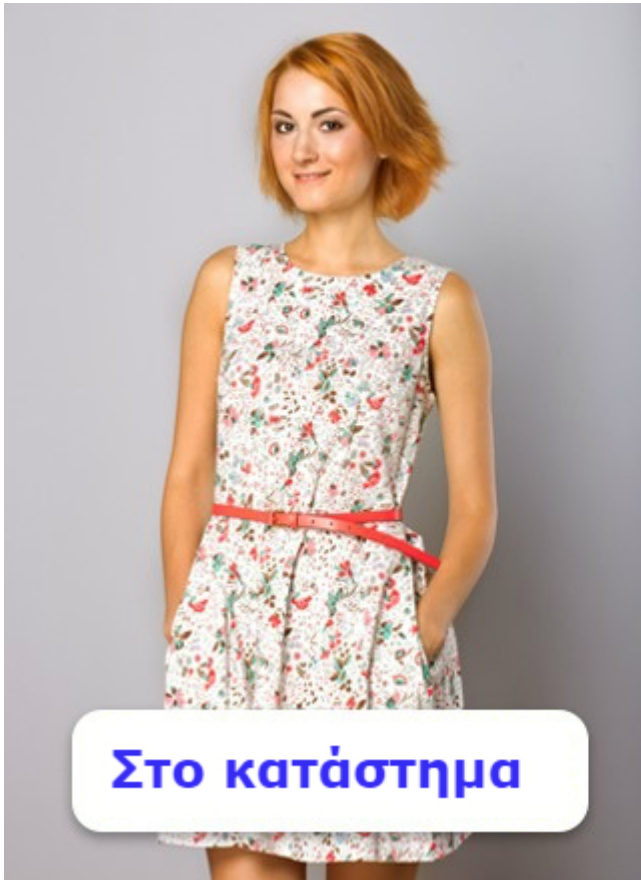
**3. Δεν υπάρχουν παράθυρα ούτε ρολόγια στο καζίνο:** Συμβαίνει για να χάνουν, οι παίκτες, την αίσθηση της πραγματικότητας. Έτσι, οι παίκτες θα περάσουν περισσότερο χρόνο και θα αφήσουν περισσότερα χρήματα και στο κατάστημα.



**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](http://enimerotiko.gr)