

# Promocja !

## Wyprzedaże to największy zysk dla sklepów

2007-02-23 09:36

### Uważaj! Nie każda sklepowa promocja jest uczciwa

20, 50, 70 procent - takimi obniżkami kuszą nas na wyprzedażach sprzedawcy. Ale na obniżkach sklepy i tak wychodzą na swoje, a zdarza się, że nas oszukują. Inspekcja Handlowa wykryła przypadki, że przekreślone ceny - sugerujące, że towar był poprzednio droższy - nigdy wcześniej nie obowiązywały.

Na przykład buty: sklepy kupują je od producentów za 40 zł za parę, a w sezonie sprzedają za 120 zł. A jak im zostanie kilka par, to przecenią je o połowę. Czyli nawet na resztkach zarobią po 20 zł na parze. Wmawianie nam, że coś jest sprzedawane poniżej kosztów - to często bzdura, choć oczywiście klient ma okazję, by atrakcyjny towar kupić dużo taniej. Ale sklepy to nie instytucje charytatywne, tylko miejsca, w których zarabia się pieniądze. Także na wyprzedażach.

"Im więcej dany sklep kupuje obuwia u producenta, tym większy dostaje od niego rabat. To dlatego największe rabaty na dziecięce obuwie dostają duże sklepy. Mogą wynegocjować u producenta nawet 60-procentowy upust. Ponieważ są to znane sieci, ludzie ufają, że jest w nich taniej niż w mniejszych sklepach. A to nieprawda".

Podobnie wygląda to w dużych marketach handlujących sprzętem AGD i RTV. Okres "wielkich przecen" to dla sieci sklepów prawdziwe żniwa.

"Dzień Dziecka, gwiazdka czy okres, w którym są komunie, to najlepszy czas. Sieci walczą wtedy o klientów, wypisując w gazetkach reklamowych, że rozdają sprzęt niemal za darmo. Ale to nieprawda". "Koszt produkcji komputera wynosi jakąś jedną czwartą tego, ile kosztuje on w sklepie. W końcu zazwyczaj robią go Chińczycy za stawkę w wysokości dwóch dolarów dziennie". Wynika z tego, że jeśli laptop w sklepie kosztuje 4 tys. zł, to koszt jego produkcji wyniósł góra 1 tys. zł. Producent sprzedaje dystrybutorowi sprzęt za 1500 zł (bo też chce zarobić), a reszta to zysk do podziału między dystrybutorami.

"Jest z czego obniżyć cenę". Nawet jeśli sieć obniża cenę laptopa z 4 tys. zł do 3 tys. zł, to i tak zarabia na nim kilkaset złotych". Sieci mają jeszcze jedno ułatwienie - na zapłacenie producentom mają aż 90 dni. Do tego czasu uda im się wszystko sprzedać i jeszcze zarobić.

Nie dość, że sieci najwięcej zarabiają właśnie w okresach wyprzedaży (bo wtedy odwiedza ich najwięcej klientów), to zdarza się, że oszukują na tych promocjach. W ostatnim czasie Inspekcja Handlowa przeprowadziła kontrolę promocji cenowych w hipermarketach. Okazało się, że

**przekreślanie cen na plakietkach pod towarami na półkach (czyli sugerowanie, że teraz cena danego towaru jest niższa) to tzw. lipa. W co czwartej tego rodzaju "promocji" przekreślona cena nigdy wcześniej nie obowiązywała. Mało tego. Inspektorzy wykryli, że w wielu przypadkach "promocyjne" ceny były nawet wyższe niż przed rzekomą promocją.**

**Inspekcja sprawdziła też tzw. gratisy. Okazało się, że klient kupując towar z niby-prezenterem, solidnie dokłada do tego interesu. Na przykład w jednym z hipermarketów oferowano paczkę herbaty z bonusową szklanką za 16,99 zł. Tymczasem herbatę bez szklanki można było kupić za 15,25 zł. W ten sposób darmowa szklanka kosztowała 1,74 zł.**