

טריקים של רשתות השיווק

סופר טריק



להתייעל עם יעל



1. מוצרים בכניסה לחנות – יוצרים רושם שהם במבצע.





2. אריזות חיסכון – מארזים עם כיתוב "אריזת חיסכון" למרות שאין שום חיסכון עקב הגדלת הכמות.





3. מחירים עם סיומת 99 אגורות (ולא עגולים) כדי שהמחיר ייראה זול יותר - למשל 9.99 שקלים במקום 10 שקלים.





4. גירוי חושים – משיכה על ידי ריח טוב שמגרה את החושים, למשל, אפייה טרייה במקום שכולם עוברים בו כדי שהריח יפתה לקנות.





5. הסתרת מוצרים בפיקוח – המוצרים ברווח ממוקמים במקום לא בולט, למשל במדפים העליונים. יש כמות מעטה ובמקרים רבים אף מחסור.





6. שיפור מראה – משפרים את מראה הירקות והפירות על ידי ריסוסם במים כדי שייראו טריים.





7. מוצרים חיוניים בסוף החנות – הצבת מוצרי יסוד (שמן, ביצים, חלב, וכו') בסוף החנות, כדי שנחלוף על פני מוצרים אחרים ונקנה עוד.







9. מוצרים אטרקטיביים לילדים – חטיפים, ממתקים או צעצועים ממוקמים בגובה העיניים של הילדים או ליד הקופות, כדי שלא יפסו.





10. שלטי מבצע – השלטים מושכים לקנייה, אבל המחירים של המוצרים האלו לא תמיד אטרקטיביים.





11. מוצרים זולים למעלה – מיקום מוצרים זולים במדפים העליונים כדי שיקנו את המוצרים היקרים יותר שבולטים יותר.





12. כרטיס מועדון – כרטיס המועדון המוצע, בייחוד בתשלום לא תמיד משתלם.

