

Co 10. Polak robi zakupy na ostatnią chwilę

21 grudnia 2012

Zakup prezentów na ostatnią chwilę przed świętami zostawia 12 proc. Polaków. Handlowcy wykorzystują to np. podnosząc ceny produktów i stosują różne triki, by zachęcić klientów do większych zakupów. W tym roku Polacy na prezenty planują wydać w sumie 7,3 mld zł.

Wyższe ceny dotyczą najbardziej popularnych kategorii produktów, w tym m.in. sprzętu elektronicznego. Są to przede wszystkim konsole do gier, tablety i laptopy, w przypadku których podwyżki sięgnęły już nawet 14 proc.

– Od około dwóch lat nowym popularnym trikiem sprzedażowym jest to, że sprzedaje się krótkie serie, tzn. wykłada się towar tam, gdzie wyraźnie widać, że go ubywa, a sprzedawcy nie wypełniają tej pustki – mówi Agencji Informacyjnej Newseria Leszek Mellibruda, psycholog biznesu. I podkreśla: – Są takie sieci, które bazują na postpeerelowskim przekonaniu, że może czegoś zabraknąć.

Wyższe ceny obowiązują w tym czasie nie tylko w sklepach AGD/RTV, ale także w tych sprzedających odzież, obuwie i kosmetyki. Dzieje się tak głównie dlatego, by spadki cen na poświętecznych wyprzedażach wyglądały jeszcze bardziej imponująco. I tym samym jeszcze skuteczniej przyciągały klientów w sezonie między świętami a Nowym Rokiem, a także w pierwszych tygodniach stycznia, kiedy w handlu jest zastój.

– Innym nagminnym i nienowym trikiem, na który trzeba bardzo uważać są przeceny – podkreśla psycholog biznesu. – Niedawno w internecie rozeszła się wiadomość, że jedna z bardzo znanych sieci nie zdążyła albo niedokładnie nakleiła naklejki. I okazało się, że to co było przecenione, kosztowało mniej niż w tej chwili – przypomina.

Zdarza się coraz częściej i tak, że handlowcy szukają dodatkowego zarobku podnosząc także koszt dostawy. Przodują w tym e-sklepy, bo okazuje się, że np. przy zamawianiu kilku rzeczy przyjdzie nam osobno płacić za dostawę każdej z nich i to pod ten sam adres, o czym klient nierzadko nie jest w ogóle informowany.

Na prezenty o 100 zł więcej niż przed rokiem

– Badania pokazują, że ci, którzy są pod presją czasu w 70 proc. kupują rzeczy, które nie są im za bardzo potrzebne, są droższe i które zawsze wykraczają poza listę – zauważa także Leszek Mellibruda.

Jak wynika z raportu Ceneo.pl, zakupy prezentów na ostatnią chwilę przed Bożym Narodzeniem zostawia około 12 proc. Polaków. Najwięcej kupuje je na tydzień lub dwa tygodnie przed świętami – to 54 proc. badanych, podczas gdy zakupy w listopadzie robi 28 proc.

Statystycznie polska rodzina zamierza przeznaczyć na zakup podarunków w tym roku 341 zł, czyli o prawie 100 zł więcej niż w 2011 roku. Jak pokazuje raport TNS dla Allegro 6 proc. ankietowanych chce, by prezent kosztował 100–200 zł, 22 proc. liczy, że będzie to do 400 zł, a co piąty – do 1 tys. zł.

– Dla niektórych zakupy są ważniejsze niż święta, ponieważ to jest właśnie bieganie, to jest ten klimat. Dziewczyny poprzebierane za aniołki. Jesteśmy w teatrze. W związku z tym gramy jakąś rolę. Scena, jaką jest sklep czy supermarket, w dużym stopniu wtłacza nas w rolę „wydawacza” pieniędzy – podkreśla psycholog biznesu.

W tym roku wymarzoną prezentem dla Polaków jest książka (41 proc.) – wynika z raportu Deloitte „Zakupy Świąteczne 2012”. Jednak tylko 1 proc. mniej chciałoby znaleźć pod choinką kopertę z pieniędzmi. Mimo to tylko 13 proc. badanych deklaruje, że podaruje bliskim gotówkę.

– Są takie zwyczaje w niektórych miejscach. Mnie osobiście się to nie za bardzo podoba, dlatego że prezent ma być czymś, co w jakiś sposób ma wyróżnić drugą osobę. Pieniądz nie wyróżnia. Pieniądz mówi: kup sobie, co chcesz. W tym jest zawarte lekceważenie, nie znam cię, nie wiem, co mam ci kupić – uważa Mellibruda. A niezdecydowanym radzi: – Warto jest ten problem rozwiązywać szybkimi telefonami: a co takiego by cię ucieszyło. Wiem, że większość ludzi powie nie rób sobie kłopotu, ale wtedy, w czasie takiej rozmowie przypomnimy sobie, że kiedyś brakowało jej tego, ucieszyłaby się z tego. I tym się warto kierować.

Źródło: [Newseria](#)