Как покупать на маркетплейсах выгодно?

Каждый год объем рынка интернет-торговли в России растет, а количество заказов увеличивается. Все больше людей доверяют магазинам в интернете, а продавцы все больше совершенствуют мастерство маркетинга. Как покупать действительно нужные вещи, а не то, что приготовили маркетологи.

Хитрости и уловки

Скидки и специальные предложения – двигатель торговли! Продавцы могут снижать цены, чтобы побыстрее продать товар пусть и с меньшей выгодой, но тем самым увеличить свой оборот. Но бывает, что скидку применяют как уловку: размещая товар на маркетплейсе, продавец сразу завышает цену и от нее уже делает скидку. Получается, что товар продается по обычной цене, но покупатели берут охотнее.

Еще один прием маркетологов, специалистов по увеличению продаж, – создание искусственного ажиотажа. Видели часы с обратным отсчетом «до конца акции осталось столько - то минут»? Покупателю как бы говорят: если не купить товар сейчас, то потом либо его не будет, либо он подорожает.

Еще одна хитрость – подборки. Маркетплейс объявляет распродажу на определенную группу товаров и объединяет это общей темой: «Ликвидация», «Хиты недели», «Акция дня» и др. Что-то из этих «хитов» действительно стоит дешевле, например, антиперспирант – 250 рублей вместо 300. Человек, который постоянно покупает этот товар за 300 рублей, конечно, выберет его со скидкой. Ловушка в том, что и другие товары в подборке начинают восприниматься как подешевевшие, и человек начинает накидывать в корзину то, что не собирался. Расчет маркетолога на то, что люди не будут сравнивать цены на каждый товар подборки, сработал!

Заказывать продукты на дом – та еще лотерея. Магазины пользуются тем, что покупатель не видит товар вживую, и, случается, хитрят. Популярный прием – красивые фотографии позиций премиального качества. К примеру, человек видит перед собой карточку крупной ярко-бордовой черешни. Каждая ягодка поблескивает и выигрышно смотрится в кадре. Ниже покупатель видит довольно демократичную цену и решает: надо брать. Довольно часто ожидание такой покупки расходится с реальностью. Вместо модельного вида ягод приезжает черешня калибром поменьше, цветом поскромнее и не такая свежая, как на фото.

Как противостоять?

Контролировать свои эмоции, подходить к покупкам рассудительно и рационально. Не торопиться. Задавать себе вопрос: «Действительно ли мне необходим этот товар?» Если уверенности нет, хорошим вариантом будет – положить желаемое в корзину и принять окончательное решение на следующий день. Это поможет остудить эмоции и прислушаться к своим настоящим желаниям.

Выгодные покупки требуют больше времени и вовлеченности. Прежде чем оформить заказ, стоит изучить рынок и сравнить цены. Возможно, та же позиция в другом магазине или на другом маркетплейсе стоит дешевле. Маркетплейсы берут с продавцов комиссию, а потому та же футболка на официальном сайте продавца может стоить меньше.

Покупка товара на маркетплейсе – это удобно. Пункты выдачи часто располагаются рядом с домом или работой. Однако удобно – не всегда значит выгодно. Важно найти баланс.

Утром - деньги, вечером – стулья

У каждого маркетплейса свои правила оплаты. Одни площадки списывают деньги с карты после того, как покупатель забрал заказ. Другие – сразу при оформлении. Важно знать правило: оформление заказа не равно покупке.

Заказ товара через Интернет относится к дистанционной торговле. В течение семи дней вернуть можно все, кроме товаров, изготовленных на заказ. Например, кружку, на которой напечатаны ваши личные фотографии, вернуть не получится.

Правила, которые не стоит забывать при онлайн-шопинге:

1. Не поддавайтесь эмоциям. Перед оплатой подумайте, действительно ли вам необходим конкретный товар.
2. Закладывайте больше времени на поиск той или иной позиции. Это поможет выбрать действительно стоящую вещь.
3. Просматривайте отзывы, но помните: они могут быть необъективными.
4. Сравнивайте цену товара на разных площадках. В другом месте он может оказаться дешевле даже без скидок и распродаж.
5. Помните, что покупка считается совершенной только тогда, когда вы забрали товар из пункта выдачи.
6. Держите в уме, что вернуть товар, если он не был выполнен по индивидуальному заказу, можно и после покупки. Закон на вашей стороне.