После того, как Шу Янь закончила заворачивать их, она дала ей квитанцию.

— Возьмите эту квитанцию и найдите девушку у входной двери. Вы можете лопнуть шарик для розыгрыша. Главный приз — телевизор. Удачи!

Цветной телевизор с диагональю 21 дюйм обошелся Шу Янь в 2 000 юаней. Это был главный приз. Первым призом был велосипед, вторым — электрический вентилятор, третьим — чайник. После этого шли рубашки, брюки, носки и т.д. Больше всего было носков. Она покупала их оптом специально с фабрики.

Лотерея была честной, и таким образом клиент всегда мог что-то выиграть. Конечно, даже если им доставалась только пара носков, покупатели уходили с улыбкой.

Многие покупатели приходили, увидев призы на рекламных листовках, но их также привлекала одежда. Шу Янь в основном выбирала простые и элегантные модели, и они подходили почти всем.

— Босс, сколько это будет стоить?

— Всего 384 юаней. За вычетом самого дешевого, получается 364, — Шу Янь быстро подсчитала общую сумму.

— Эта рубашка стоит 20 юаней? — женщина немного поколебалась и спросила: — А вторая снизу?

— Это джинсовая куртка — 45 юаней.

— Тогда подберите мне что-нибудь примерно по той же цене, что и эта джинсовая куртка, — одна стоила 45 юаней, а другая — 20, то есть разница между ними 25 юаней.

Это была более умная женщина. Шу Янь выбрала рубашку лучшего качества.

— Вот эта стоит 38 юаней. Она будет хорошо смотреться на вас.

— Теперь у меня больше 400 юаней, я получу скидку 40 юаней?

— Для этого ваша общая сумма должна быть 400 юаней.

Женщина еще немного поспорила.

— Хорошо, я возьму эту нижнюю рубашку за 38. Босс, еще скидка 30 юаней. Не забудьте.

— Не волнуйтесь. Поскольку ваша общая сумма превысила 288 юаней, вы имеете право на карту участника. С этой картой члена клуба вы сможете получить 5% скидку при следующем посещении. А за каждый потраченный юань вы будете получать баллы. Эти баллы вы можете обменять на подарки. Хотите получить ее?

— Это что-нибудь стоит?

— Нет. Она бесплатная при покупке на сумму от 288 юаней. Если вы заинтересованы, напишите, пожалуйста, ваше имя, возраст и адрес. Еще лучше, если вы сможете оставить номер телефона, — Шу Янь в очередной раз посетовала на то, как неудобно без мобильного телефона.

После того, как они проводили первую партию клиентов, а Шу Янь только успела попить воды, прибыла следующая партия.

— Босс, не могли бы вы просто дать 10% скидку?

— Извините, таковы наши правила акции. Ваша покупка уже на 90 юаней. Вам просто нужно добавить что-то небольшое, чтобы получилось 100 юаней и будет скидка 10 юаней. Что бы вы ни выбрали, это будет практически бесплатно, — Шу Янь взяла с полки шапку и шарф и сказала ей: — Что вы думаете об этой шапке? Вы можете носить ее, когда погода станет немного холоднее. Она стоит всего 12 юаней; это все равно, что купить ее за 2 юаня. Это выгодная покупка.

10% скидка может показаться тем же самым, что и 10% после достижения определенной суммы, но это совершенно разные вещи. Скидка 10% напрямую означала, что покупатель может купить только один товар и получить скидку. Если же есть минимальная сумма покупки, то покупатель должен сначала набрать эту сумму. Например, если у покупателя уже есть товар на сумму 80-90 юаней, то для получения скидки в 10 юаней ему потребуется еще немного. Большинство покупателей попытались бы найти еще один товар, и было бы трудно сделать его ровно на 10 юаней, поэтому покупатели заплатили бы пару дополнительных юаней. Таким образом, они бы купили больше, и продавец смог бы заработать немного больше.

Точно так же, как «купи пять и получи одну бесплатно». Многие покупатели считали, что упускали выгоду, если покупали только 3 товара, поэтому они выбирали еще один, чтобы получить пятую вещь бесплатно; таким образом, они чувствовали, что это выгодная сделка.

Все это были обычные техники продаж в будущем. Шу Янь сама часто попадалась на эти приемы, и теперь она могла легко перенять их.

— Босс, я возьму эти несколько штук. Сколько они стоят?

— Босс, сколько стоят эти носки?

— Босс, а это бывает другого цвета?

Внезапно Шу Янь забежала по кругу.

<http://tl.rulate.ru/book/32704/1794589>