

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.

Скидки и специальные предложения.

Продавцы могут снижать цены, чтобы побыстрее продать товар пусть и с меньшей выгодой, но тем самым увеличить свой оборот. При этом 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 — создание искусственного ажиотажа. Видели часы с обратным отсчетом «До конца акции осталось столько-то минут?». Кроме того, подсвечивается ограниченность продуктов по времени либо по наличию на складе, что побуждает покупателя приобрести здесь и сейчас. Такие техники рассчитаны на быстрое принятие решения без возможности проанализировать ситуацию: подходит продукт или нет.

Дополнительная хитрость — подборки. Маркетплейс объявляет распродажу на определенную группу товаров и объединяет это общей темой: «Ликвидация», «Хиты недели», «Акция дня» и др. Что-то из этого 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!

Многие покупатели предпочитают изучать отзывы прежде, чем сделать окончательный выбор. Это действительно может быть информативно. Однако, всегда нужно помнить: не все отзывы одинаково объективны. Бывает, что магазины дарят подарки за хорошие отзывы или даже напрямую покупают их (да, к сожалению, бывает и так).

Необходимо 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.

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

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.

Золотое правило — не считать покупку совершенной до момента, когда вы взяли товар из пункта выдачи. Вы всегда можете прийти, проверить товар, посмотреть, примерить, и никто слова *против* не скажет за то, что вы отказались от покупки. Но в этом случае маркетплейс может удержать какую-то плату, информация о наличии и о размере которой всегда должна находиться в доступе для потребителей.

Не забывайте! Покупка товара в Интернете относится к дистанционной торговле. Любой товар можно вернуть в течение 7 дней, а если маркетплейс не сообщил о таком сроке и порядке возврата товара надлежащего качества, то — в течение 3-х месяцев. Исключение составляют товары, изготовленные по индивидуальному заказу, например, печать на кружке с предоставленным Вами изображением.

Итак, правила, которых следует придерживаться при онлайн-шопинге:

1) не поддавайтесь эмоциям, перед оплатой подумайте, действительно ли вам необходим именно этот товар;

2) предоставьте себе больше времени на поиск той или иной позиции, что поможет выбрать действительно нужную и стоящую вещь (продукт);

3) просматривайте отзывы, но не забывайте, что они могут быть «купленными»;

4) сравнивайте цену на разных торговых площадках, потому что нужный товар может оказаться по цене дешевле в другом месте даже без скидки;

5) покупка считается завершённой, когда вы забрали товар из пункта выдачи.