

## Ne visos nuolaidos patrauklios

Psichologai teigia, kad šiais laikais žmonės kaupia ne dėl to, kad taip įprato gyventi sovietmečiu. Krizė ir čia (1) \_\_\_\_\_ savo žymę. Nestabili situacija darbo rinkoje verčia pinigus (2) \_\_\_\_\_ arba galima sakyti – savotiškai investuoti – šiandien, nes rytoj gali jų nebebūti. Negana to, žmonės klaidingai galvoja, kad nuolaidos – trumpalaikės, kad ryt litras pieno kainuos daugiau, o naujos akcijos teks laukti dar ilgai.

Ekspertų nuomone, toks požiūris yra klaidingas ir niekuo nepagrįstas – nuolaidos nesibaigia, vienas (3) \_\_\_\_\_ kitos. Tačiau L. Dvareckienės nuomone, kai kuriais pasiūlymais pasinaudoti verta, ypač jeigu prekė yra negendanti, turi ilgą galiojimo trukmę arba yra dažnai naudojama.

Pašnekovė pasidalija ir sava patirtimi, kodėl ne visuomet naudojasi ypatingais pasiūlymais. „Atvirai prisipažinsiu, mane varo į neviltį žinojimas, kad reikės naudoti trečią tos pačios firmos šampūną ar valgyti aštuntą tos pačios rūšies jogurtą. Atsimenu, kaip kankinausi, naudodama trečią tokios pačios dušo želė buteliuką. Stengiausi kuo greičiau ją (4) \_\_\_\_\_, kad galėčiau įsigyti kitą. Štai jums ir sutaupymas. Todėl prieš (5) \_\_\_\_\_ pasinaudoti „du už vieno kainą“ pasiūlymu, labai gerai pagalvokite, ar tikrai suvartosite nusipirktą kiekį per nurodytą galiojimo laiką“.

Prekybininkai teigia, kad per savaitę dideliame prekybos centre galima rasti mažiausiai 150 prekių sumažintomis kainomis. Daugiausiai su nuolaida siūloma nusipirkti maisto produktų, buities prekių, kosmetikos, taip pat taikomos didelės nuolaidos vienai ar kitai prekių grupei (drabužiams, kojinėms, kepurėms ir šalikams, žvakėms ir pan.). Dažniausia nuolaidos šioms prekėms svyruoja nuo 40 iki 70 ar 80 proc. – jų dydį lemia sezoniskumas.

Maisto produktams didžiausia taikoma nuolaida dažniausiai siekia 30 proc. Įprastinė nuolaida – apie 10–15 proc. Į prekybos tinklus dažnai (6) \_\_\_\_\_ siūloma patraukli kaina maisto produktams, mat buities prekių, kaip jau minėjome, galima nusipirkti daug ir jų visada turėti atsargoje.

Pasidairius po didžiųjų prekybos tinklų internetinius puslapius, darome išvadą, kad (7) \_\_\_\_\_ tikrai galima pigiau, kai taikoma nuolaida. Štai nuolaida augaliniam aliejui siekia tris litus, cukrus kainuoja 50 centų pigiau, jogurtą, (8) \_\_\_\_\_ nuolaidą, galima nusipirkti pigiau beveik litu. Įspūdingos nuolaidos taikomos saldainiams – kaina sumažinta net 8 litais. Galbūt prekybininkai tiki, kad tai paklausi prekė atšalus orams, o gal jie nespės (9) \_\_\_\_\_ iki didžiųjų metų švenčių?

(10) \_\_\_\_\_ apie šaltus orus, reikia pasakyti, kad prasidėjus šildymo sezonui, tinklai ir vėl aktyviau (11) \_\_\_\_\_ į nuolaidų karą. Mat pirkėjai – tie patys žmonės, kurie turi padengti ir (12) \_\_\_\_\_ sąskaitas už šildymą, o tai reiškia, kad jiems automatiškai mažiau pinigų lieka pirkiniams, maistui.

Jeigu nesudominome, ką tik (13) \_\_\_\_\_ nuolaidomis, keliaukime į kito tinklo parduotuves. Čia nuolaida kojinėms – 40 proc., jogurtas, tik kitos rūšies, pigesnis šiek tiek daugiau nei vienu litu, dantų pastą galima įsigyti taip pat su 40 proc. nuolaida.

Ar (14) \_\_\_\_\_, kad nuolaidas įspūdingas daro skaičiai? Ne veltui prekybininkai rašo, kad nuolaida siekia net 40 proc., nors pirkdami prekę (15) \_\_\_\_\_ už ją vos keliasdešimt centų mažiau nei reguliari kaina... Reklamose akcentuojamas – skaičius. Visagalė rinkodara atveda mus į parduotuves, tačiau ar pasiduoti pagundoms ir paploninti piniginę visuomet galime nuspręsti patys...

## ***Žodžiai***

**atsarga** *mot.* rezervas

**kaupiti, kaupia, kaupė** rinkti, telkti

**padengti sąskaitas** apmokėti sąskaitas

**pagunda** *mot.* viliojimas, patrauklumas ką nors daryti

**paploninti piniginę** išleisti pinigus

**varo į neviltį** apima neviltis

---