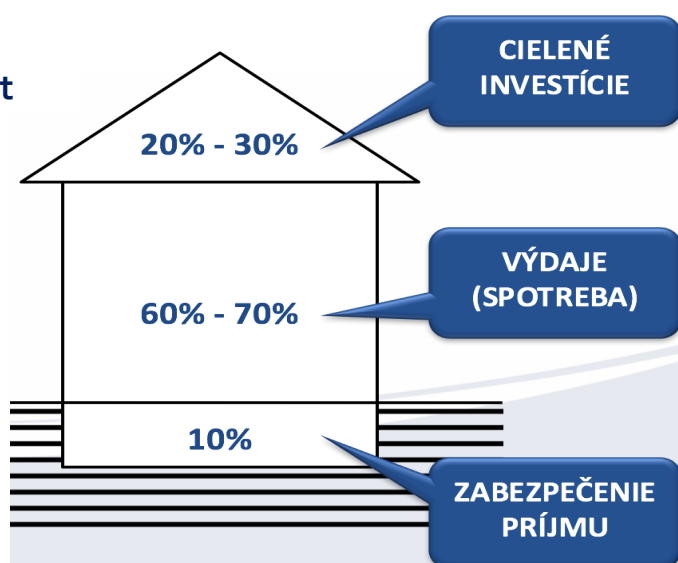


Odporúčania pre všetkých



Domáci rozpočet



Rady pre zodpovedného človeka (ako sa nedostať do finančnej pasce):

1. Aktívne čítajte podmienky finančných produktov
2. Stanovte si presné finančné ciele a plánujte ich
3. Naštudujte si vlastnú výplacnú pásku
4. Zapisujte si a plánujte si svoje vlastné výdavky
5. Peniaze určené na spotrebu obmedzte na max. 60% z mesačnej mzdy
6. Zabezpečte sa pre prípad výpadku príjmu v dôsledku nečakaných okolností
7. 10% príjmu určte na budovanie majetku - aktív
8. Budujte likvidnú finančnú rezervu
9. Aktívne sa pripravujte na dôchodok a sledujte, ako peniaze pracujú
10. Výška splátky všetkých úverov nie vyššia ako 30% z mesačnej mzdy
11. Naspojte si 20% z ceny vášho budúceho bývania
12. Radte sa s odborníkmi na financie
13. Zčať nie je nikdy neskoro, ale platí, že čím skôr sa začnete správať zodpovedne voči budúcnosti, tým lepšie...

Triky obchodov, obchodných reťazcov na zvýšenie obratu

Na zvýšenie tržieb používajú obchody, supermarkety obchodné triky, ktoré by mal ostražitý zákazník poznať a mal by sa s nimi oboznámiť i žiak v škole.

1. usporiadanie priestoru v obchode, dlhá kľukatá cesta od vstupu do obchodu po pokladne,
2. nedostatok predavačov, ktorí by Vám mohli rýchlo poradiť,
3. bohatá až bombastická ponuka,
4. vytváranie asociácií, výrazné označenie zliav, ktoré zákazníka vedú na predurčené miesto,
5. manipulácia so zľavami (často nastáva zníženie ceny po zámernom navýšení ceny),
6. bonusové ponuky, vernostné karty,
7. zbytočne veľké nákupné vozíky, ktoré nútia, aby sme ich naplnili, nútia kúpiť viac, ako potrebujeme,
8. ovocie a zelenina hneď pri vstupe lákajú jasným osvetlením a presvedčajú kupujúceho, že už kúpil veci zdravé, potom môže aj trochu hrešiť menej zdravými vecami,
9. pekárne v supermarketoch lákajú vôňou,
10. víťanie kvetmi pri vstupe do predajne navodzujú rodinnú atmosféru, človek tak v obchode strávi viac času,
11. premrštená ponuka sortimentu, supermarket ponúka 40000-60000 druhov tovarov, prečo ich nevyskúšať?
12. obchody nemajú okná, na stenách nie sú hodiny, cieľom je stratiť predstavu o čase, dlhšie sa tam zdržať,
13. základné potraviny, chlieb, mäso a mlieko sú umiestnené v zadnej časti obchodu,
14. trasa nakupujúceho s košíkom po vstupe do obchodu podvedome vedie v protismere pohybu hodinových ručičiek. Deväť z desiatich ľudí má dominantnejšiu a šikovnejšiu pravú ruku. Tlačenie košíka v protismere hodín pravákom vyhovuje viac. Vzniká tendencia tlačiť vozík ľavou rukou a tá pravá slúži na jednoduchšie nakladanie potravín, tovaru,
15. na úrovni očí sa vždy nachádzajú produkty vyššej cenovej úrovne ako produkty umiestnené o desiatky centimetrov nižšie. Pre lacnejšie verzie podobného výrobku je obvykle potrebné sa zohnúť,
16. obchody umiestňujú výrobky rovnakého druhu vedľa seba tak, aby sa cenové rozpätie zvyšovalo iba postupne. Cieľom je bagatelizovať cenové rozdiely.
17. keď zákazník prejde cez vstupný turniket nemôže sa vrátiť, lebo turniket je jednosmerný,
18. obchody často menia umiestnenie výrobkov, aby si zákazník nemohol vytvoriť vlastnú jednoduchú trasu cez výrobky, ktoré pravidelne kupuje.

Tento materiál je financovaný z prostriedkov Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR a z prostriedkov Združenia rodičov pri Gymnáziu Púchov, v projekte: Podpora organizačného zabezpečenia vzdelávania pedagogických zamestnancov v oblasti finančnej gramotnosti a výchovy k podnikaniu na rok 2018, školský projekt Gymnázia Púchov „ Finančná gramotnosť o krok ďalej“.



**TRENČIANSKY
SAMOSPRAVNÝ
K • R • A • J**

