

A fogyasztók szempontjai racionalizáláskor

Mihez nyúlnak először, és mi az, amiről az istennek se lesznek hajlandók lemondani?

Nagy Zsolt István

Tokaji Aszú
5,000 Ft



Viceházmester
2,090 Ft



Gin tonic
2,030 Ft



















Melyik éri meg a legjobban?

Mi a különbség a két autó között?



Volkswagen

Mi lenne most a racionális döntés?

<p>VOLKSWAGEN SHARAN 1.9 TDI CL 750 000 Ft</p> <p>ÁLLÍTHATÓ KORMÁNY CENTRÁLZÁR FŰTHETŐ SZÉLVÉDŐ FŰTHETŐ TÜKÖR KLÍMA LÉGZSÁK</p> <p> Dízel, 1996/9, 1 896 cm³, 66 kW, 90 LE, <u>285 000 km</u> (Hirdetéskód: 13265173) ? km-re</p> <p>5   </p>	3. <input type="checkbox"/>			
<p>VOLKSWAGEN SHARAN 1.9 TDI CL Névre írva!!! 799 000 Ft</p> <p>ÁLLÍTHATÓ KORMÁNY CD-RÁDIÓ CENTRÁLZÁR FŰTHETŐ ÜLÉS KLÍMA KÖDLÁMPA LÉGZSÁK</p> <p> Dízel, 1996/10, 1 896 cm³, 66 kW, 90 LE, <u>291 992 km</u> Autóbeszámitás, csere, bizományos értékesítés lehetséges. Ugyanazon márkán belül több autónk... (Hirdetéskód: 13331127) ? km-re</p> <p>6   </p>	4. <input type="checkbox"/>			
		<p>545 000 Ft</p> <p>KLÍMA KÖDLÁMPA LÉGZSÁK SZÍNEZETT</p> <p>cm³, 81 kW, 110 LE, <u>415 000 km</u> (Hirdetéskód: 13331127) ? km-re</p> <p>2. <input type="checkbox"/></p>		
		<p>550 000 Ft</p> <p>RISSZEN SZERVIZELT RENDSZERESÉN KARBANTARTVA</p> <p>KLÍMA KÖDLÁMPA LÉGZSÁK SZÍNEZETT</p> <p>cm³, 81 kW, 110 LE, <u>415 000 km</u> (Hirdetéskód: 13331127) ? km-re</p> <p>2. <input type="checkbox"/></p>		
		<p>649 000 Ft</p> <p>CD-RÁDIÓ CENTRÁLZÁR KLÍMA KÖDLÁMPA LÉGZSÁK PÓTKERÉK SZÍNEZETT ÜVEG VO</p> <p> Dízel, 1996/3, 1 896 cm³, 66 kW, 90 LE, <u>260 000 km</u> Eladó a képen látható Ford Galaxy 96-os 1.9 Tdi motorral... (Hirdetéskód: 13231489) ? km-re</p> <p>6   </p>	3. <input type="checkbox"/>	
		<p>FORD GALAXY 1.9 TDI GLX 649 000 Ft</p> <p>CD-RÁDIÓ CENTRÁLZÁR KLÍMA KÖDLÁMPA LÉGZSÁK PÓTKERÉK SZÍNEZETT ÜVEG VO</p> <p> Dízel, 1996, 1 896 cm³, 66 kW, 90 LE, <u>293 500 km</u> (Hirdetéskód: 13317677) ? km-re</p> <p>4   </p>	4. <input type="checkbox"/>	



Daniel Pink

„Az eladás többet változott az elmúlt 10 évben, mint előtte 100 év alatt”

- Régen: az eladó rendelkezett sok információval
(Buyer's beware)
- Ma: megszűnőben az asszimetria
(Seller's beware)

A vásárlói informáltság természetesen terelehető

NYERJEN A HELYES ÜZEMANYAG TAKTIKÁVAL!

MAXX Motion OMV
Performance Fuels

TANKOLJ OKOSAN, MERCEDES-BENZ B-OSZTÁLYT NYERHETSZ!

MAXX Motion OMV
Performance Fuels

AZ AJÁNLATUNK TANKOLJON OMV MAXXMOTIONT MERCEDES-BENZ CLA-T NYERHET!

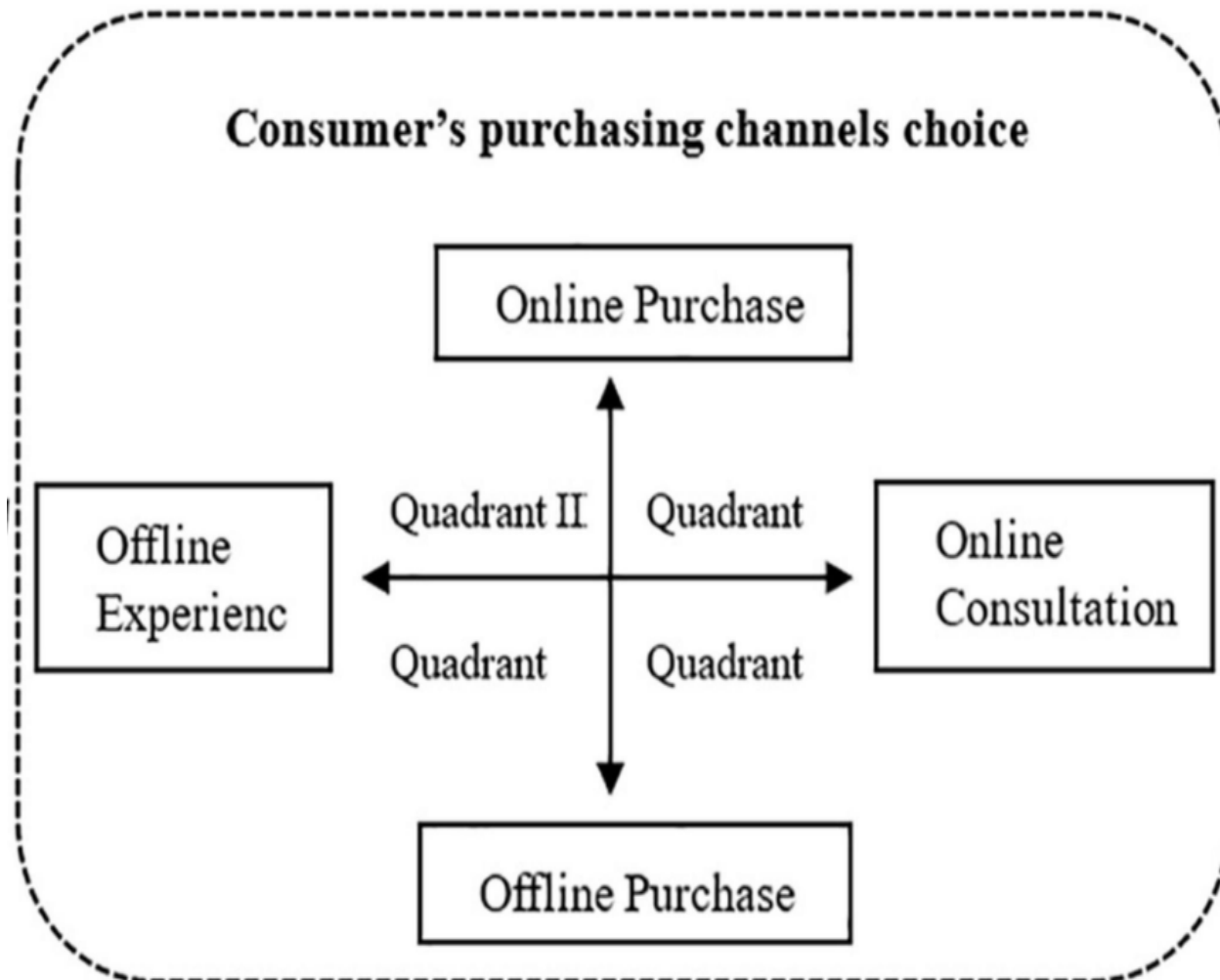
ÉRTÉKES HETI NYEREMÉNYEK!

MAXX Motion OMV
Performance Fuels

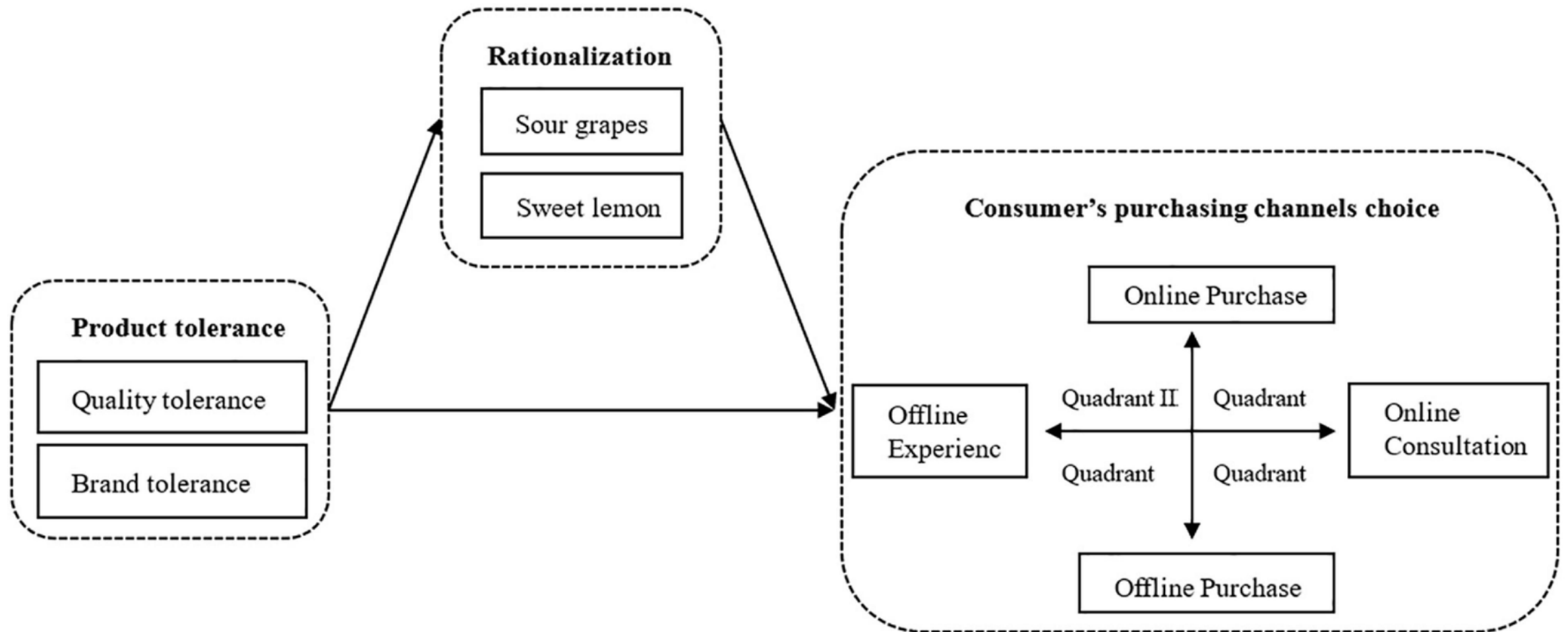
WÉBER GÁBOR
F1 szakkomentátor,
autóversenyző

Az autó illusztráció.

A választott értékesítési csatorna összefügg az informálódás helyével és az információforrás hitelességével



Milyen hatással van a csatornaválasztásra a terméktoleranciának és a racionalizálásnak?



Összegzés:

- (1) A termékkel szembeni tolerancia pozitívan befolyásolja az online vásárlás valószínűségét
- (2) A termék tolerancia a racionalizálással kiegészülve befolyásolja a vásárlási csatorna választását
- (3) Aki csak online vagy offline értékesít, fordítson nagyobb figyelmet a minőségre ill. a hamisítványok kiszorítására
- (4) A vegyes csatorna mixnél mielőbb gondolkozzon omnichannelben, erős online-offline integráció szükséges



frontiers