

Drogerie internetowe i promocje na Dzień Kobiet

Data publikacji: 9.03.2020 15:12

Z okazji święta pań sklepy, hotele, biura podróży kuszą nas specjalnymi ofertami. Co kupić partnerce, mamie czy przyjaciółce? A może sprawić prezent samej sobie? Wśród wielu propozycji pojawią się na pewno te związane z makijażem i pielęgnacją. Okres promocji i atrakcyjnych rabatów zaczyna się jednak długo przed Dniem Kobiet i zwykle nie kończy się 8 marca. Sprawdźmy, jak to jest z ofertami specjalnymi w drogeriach.

□

Pomysł na prezent

Przyjrzyjmy się najpierw temu, co można znaleźć na drogeryjnych półkach i co może okazać się strzałem w dziesiątkę? Flakonik ulubionych perfum, kupiony w okazyjnej cenie lub paleta cieni do powiek znanej marki. Jakie są najbardziej pożądane? Urban Decay, Anastasia, Huda Beauty czy Too Faced. Jeśli chodzi o zapachy, te najmilej widziane to produkty marek Calvin Klein, Yves Saint Laurent, Carolina Herrera, Givenchy lub Chanel. Oczywiście nie wymieniliśmy wszystkich i dobrze znać upodobania osoby obdarowywanej. Ale wróćmy do samych promocji.

Promocje okazjonalne

Czy rzeczywiście okazje na Dzień Kobiet się opłacają? Z reguły jest tak, że jeśli chcemy zapłacić za produkt mniej, musimy wydać więcej. Dlatego [drogerie internetowe](#) i stacjonarne proponują nam zniżki za zakup od określonej kwoty: 150, 200, 250 zł. To niemało, prawda? Oczywiście możemy zyskać kupując drogie kosmetyki. Musimy się jednak liczyć z tym, że Dzień Kobiet będzie nas sporo kosztować...

Kupować czy nie kupować?

Promocje, zwłaszcza w drogeriach internetowych, tak naprawdę można znaleźć zawsze. Są to oferty związane ze sprzedażą określonych linii produktów, nierzadko także całych kategorii produktowych. Zamawiając internetowo, skorzystamy także z innych opcji, jak np. kupon zniżkowy czy rabat za zapisanie się do newslettera. Nasza zniżka nie zależy wówczas od wydanej kwoty.

Jeśli mamy w planach zakup drogiego kosmetyku, warto wykorzystać okazję. Jeśli jednak kupujemy wyłącznie dlatego, bo cena jest niższa, należałoby to przemyśleć.

Jak długo trwają promocje?

Promocje zaczynają się zwykle kilka dni wcześniej. Ich koniec też nie zawsze przypada na dzień, w którym wypada święto. Wszystko jest starannie zaplanowaną strategią marketingową marki. Sprzedaż musi być jednak ciągła i nie jest do końca zależna od okazji, mimo że konsumenci mogą tak właśnie postrzegać dni promocji: zniżka daje boom sprzedażowy. Na pewno, niemniej jednak jest także okazją dla sprzedawcy, który wie, że konsumenci czekają na nią i może w tym okresie sprzedać więcej, wykorzystując nie tyle rabaty, co taktykę.

Artykuł sponsorowany