

# Reklama, slevy, záruční doba



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

**Název školy:** ZŠ A MŠ ÚDOLÍ DESNÉ, DRUŽSTEVNÍ 125

**Název projektu:** Ve svazkové škole aktivně - interaktivně

**Číslo projektu:** CZ.1.07/1.4.00/21.3465

**Autor:** Mgr. Petra Koktavá

**Tematický okruh:** DUM Finanční gramotnost

**Název:** VY\_32\_INOVACE\_17\_Reklama, slevy, záruční doba

**Vytvořeno:**

*-duben 2013*

**Anotace:**

*-prezentace pro žáky 6.-9.tříd*

*Žáci se orientují v pojmech spojených s reklamou, záruční dobou a vyznají se v typech slev*



# Reklama

- ✓ obsahuje pravdivá sdělení o daném výrobku či službě
- ✓ zadavatel reklamy udává většinou data, která se „mu hodí“
- ✓ jejím úkolem je hlavně nalákat
- ✓ obsahuje skrytý psychický nátlak
- ✓ stojí peníze, promítnou se do konečné ceny zboží

# Reklama

Firmy upozorňují na své zboží a služby, dělají si reklamu v televizi, rozhlase ...

- ? Napadají tě jiné cesty, jak na sebe upozorňují
- ? Nevýhody reklamy pro kupujícího
- ? Výhody reklamy pro kupujícího
- ? V čem je reklama pro prodávajícího nevýhodná
- ? Proč si prodávající dělá reklamu
- ? Je v reklamě skrytý nátlak na spotřebitele a jaký
- ? Jaký je tvůj názor na reklamu

# Slevy

## Množstevní

- ✓ Sleva při nákupu většího množství. Zákazník si nakoupí daného zboží (oděvy, potraviny, drogistické zboží) nebo služeb více, obchodník více vydělá. (Sušenky troje v jednom větším balení nebo 3 a 1 zdarma...)

## Akční nabídka (časově omezená)

- ✓ Obchodu si všimnou i noví zákazníci, zvýší se prodej i jiného zboží, kde sleva není. Na jakékoli zboží nebo službu (např. kadernictví, inzerce, fotopráce...).

## Firstminute (nákup v předstihu)

- ✓ Obchodník má menší skladovací náklady, má dříve jasno o poptávce, peníze může uložit do banky. (Zájezdy, vstupenky na kulturní a sportovní akce, byty nebo domy před dokončením.)

# Slevy

## Last minute (nákup na poslední chvíli)

- ✓ Obchodník se zbaví zboží, které by bylo zanedlouho zcela neprodejné (vstupenky, zájezdy).

## Sleva krátce před datem minimální trvanlivosti

- ✓ Na potraviny, které by byly zanedlouho špatně prodejné nebo by se nesměly prodávat vůbec.

## Sezonní sleva

- ✓ Oděvy, sportovní vybavení, kola, lyže. Obchodník by je musel skladovat do příští sezony, zákazník bude chtít novou kolekci.

## Sleva z důvodu přiznané vady

- ✓ Bez slevy by zákazníci zboží nekupovali

# Slevy

Diskuze: Proč se dávají v obchodě slevy?

- ✓ Past na zákazníky - zboží za cenu bez slevy obchodník nikdy neprodával, jen vytváří dojem, že teď je cena výhodná nebo chce prodat zboží službu se skrytou vadou
- ✓ Poctivý úmysl - prodej se slevou má pro obchodníka ekonomické důvody

# Druhy slev - vysvětli

- ✓ Akční nabídka
- ✓ First minute (nákup v předstihu)
- ✓ Last minute (nákup na poslední chvíli)
- ✓ Sleva krátce před datem minimální trvanlivosti
- ✓ Sezonní sleva
- ✓ Sleva z důvodu přiznané vady

## VZOR

- Množstevní - Sleva při nákupu většího množství  
Zákazník si nakoupí daného zboží nebo služeb více, obchodník více vydělá. Např. Sušenky troje v jednom větším balení nebo 3 a 1 zdarma...



# Záruční doba, reklamace

- ✓ Každá věc (zboží nebo služba) zakoupená v obchodě má záruční dobu.
- ✓ Pokud s ní není něco v pořádku, může se reklamovat - požadovat opravu, výměnu za stejné zboží nebo vrácení peněz.
- ✓ Pokud obchodník dle našeho názoru při reklamaci nepostupoval správně, můžeme požádat o prošetření Českou obchodní inspekci.
- ✓ Minimální záruční doba u spotřebního zboží je 2 roky.
- ✓ Na vyřízení reklamace má prodávající 1 měsíc.

Zdroje:

[www.financnivzdelavani.cz](http://www.financnivzdelavani.cz)

Skořepa, Skořepová: Finanční a ekonomická gramotnost  
pro ZŠ a víceletá gymnázia, SCIENTIA