Почём Новый год

На каких товарах и услугах

У многих новогоднее настроение появляется, как только выпадает первый снег. При виде украшенных мишурой и гирляндами витрин магазинов ощущение приближения праздника только усиливается. Наконец, когда в декабре наступает время начала распродаж, предновогодний ажиотаж, кажется, охватывает всех. Для производителей товаров и услуг это отличная возможность увеличить продажи. О скидках объявляет едва ли не каждый магазин. Но может ли действительно на них сэкономить рядовой покупатель? Ответ на «вечный» вопрос попыталась найти «УП».

Алёна Дамбаева

Сезонные распродажи в большинстве магазинов и торговых сетей продлятся до конца января. Попробуем разобраться, какими скидками стоит воспользоваться до 1 января, а какие покупки лучше отложить непосредственно до наступления нового года.

Больше всего бросаются в глаза акции, которые в преддверии главного праздника года проводят супермаркеты и продуктовые магазины. Прекрасно зная, что «затариваться» люди начинают заранее, уже в начале декабря они объявляют скидки на товары, которые могут храниться достаточно долго: красную икру, шампанское, соки, шоколадные конфеты. Люди от такой заботы продавцов просто «тают» и охотно приобретают товары с желтыми и красными ценниками. Приведу пример: в магазине рядом с моим домом баночки с красной икрой по специальной цене разобрали всего за несколько часов после старта акции.

После праздника подешевеет пиво

О том, какие еще товары пользуются повышенным спросом в предновогодний период «УП», рассказал Владимир Русанов, начальник отдела региональных проектов по связям с общественностью X5 Retail Group:

- Традиционно спрос увеличивается на 25-30% в последнюю неделю перед Новым годом.

Всплеск спроса приходится на кондитерскую продукцию - до 30-40%. Среди новогодних товаров традиционно лидерами продаж становятся елочные игрушки и подарки с изображением символа нового года. Спросом также пользуются готовые подарки от производителей: косметические наборы, алкоголь + бокалы, «детские наборы» (сладкие, сладости +игрушка, детские творческие наборы). Охотно приобретают и готовые подарки, собранные в магазинах. Они представляют собой корзину, декорированную мишурой, куда вложены дорогой алкоголь, конфеты, сувенир и т.д. В предновогодний период магазин ежедневно собирает в среднем 25-30 таких корзин. Иногда покупатели сами выбирают товар и просят его оформить. Заказывают подарочные корзины заранее.

Сейчас, по словам Русанова, лидерами продаж по промоакциям являются овощи и фрукты: хурма, апельсины и гранаты, мандарины в новогодней упаковке, сервелат и икра красная в железной банке. С 20 по 26 декабря X5 запускает суперпромоакцию в «Пятерочках+» - скидки на некоторые товары составят более 50%. В январе же будут снижены цены на некоторые виды колбасы, семгу, форель, конфеты, печенье, тесто, пиво - диапазон скидок по акции составит от 15% до 51% в зависимости от позиции.

На «Оливье» не сэкономишь

В общем, скидки на еду в магазинах выглядят весьма заманчиво. Однако если крупные торговые сети могут позволить себе снизить цены на некоторые товары, то рынки, по мнению экспертов, наоборот, могут цены поднять. Мы же все равно все будем делать салат «Оливье», поэтому на зеленый горошек, майонез, яйцо скидок ждать не приходится. Заметно подорожала в преддверии Нового года молочная продукция: сметана, творог, сливочное масло. Впрочем, это связано не с праздником, а с сезонными изменениями. Зато цены на мясо поднялись как раз в результате предновогоднего ажиотажа. Сильнее всего подорожало филе - на 25-30%, что неудивительно - ведь его проще всего приготовить. А вот цены на крупы в этом году потребителей радуют. Даже гречка, наконец, покинула список деликатесов и все больше дешевеет. Стабильными можно назвать цены на овощную продукцию. По данным комитета по развитию предпринимательства, потребительского рынка и защиты прав потребителей мэрии Ульяновска, незначительное подорожание капусты, картофеля и лука ждет ульяновцев уже после Нового года.

Новый год под жарким солнцем

Поскольку число желающих встретить Новый год не традиционным домашним застольем, а как-нибудь поэкзотичней растет год от года, одновременно с магазинами о «распродажах» объявляют туроператоры, настойчиво предлагающие праздничные туры по низким ценам. И покупателей, что называется, хватает. Отбить желание увидеть мир у наших туристов, кажется, не в силах никто и ничто. В этом году несмотря на непростую политическую обстановку, сложившуюся в некоторых популярных у отдыхающих странах, клиентов у турагентств меньше не стало:

- Туристический поток просто перераспределился на экзотические туры: в Таиланд, Арабские Эмираты. По-прежнему большой популярностью пользуются туры в Европу, на горнолыжные курорты. Всего отмечать Новый год в других станах будут около 50 наших клиентов, - говорит директор «ТУРИНФО ГЛОБАЛ - ТРЭВЛ» Марина Власова. - Правда, надеяться на «горящие туры» под Новый год я бы не советовала - это больше рекламная уловка. Реально сэкономить можно на раннем бронировании тура. Заказы на новогодние поездки к нам начали поступать с сентября. Скидка при раннем бронировании составила 30%.

Гаджет - лучший подарок

Сегодня книга в качестве подарка несколько потеряла свою актуальность. В нашем понимании лучший подарок сейчас - это новый мобильный телефон, ноутбук, ридер и т.д. в зависимости от предпочтений. Новогодних скидок на эти товары многие ждут месяцами. Также на конец года некоторые предпочитают откладывать покупку бытовой техники. Ожидания часто стоят того: в период распродаж действительно можно купить хорошие, качественные, нужные вещи по сравнительно низким ценам. Однако есть и «подводные камни». Советы по тому, как не наткнуться на них, дает интернет-портал «techseller.ru». Остерегаться стоит громких рекламных фраз «Скидки до 70%». На самом деле, из 100 единиц товара 90 могут иметь скидку 5%, 5 - 10%, 2 - 20%, 2 - 50%, и только один - 70%. В таком случае магазин, даже потеряв деньги при продаже одного товара, наверстает на объеме продаж с других. Или, к примеру, рекламируемого товара может не оказаться в наличии. Главное - заманить покупателя в торговый зал.

Кроме этого, у каждой крупной торговой сети существует ряд так называемых брэндовых товаров, себестоимость которых позволяет наценить их до требуемых цифр. Но и качество таких товаров оставляет желать лучшего. Наконец, распродажи - шанс для продавцов спихнуть весь неликвидный товар, собравшийся за год. Важно - не поддаться праздничной эйфории и купить именно то, что вам нужно.

70% россиян убеждены: распродажи - это скорее обман, нежели честное снижение цен: «Цены завышены изначально, а в сезон распродаж товары стоят, как и должны стоить!»

Встречайте Новый год с «Ростелекомом»!

Эти новогодние праздники будем проводить дома, смотреть телевизор. Дети, как всегда, не отойдут от компьютера. Поэтому меня интересует, есть ли у «Ростелекома» какие-нибудь новые интересные предложения по услугам связи?

Мария Антонова, домохозяйка

На ваш вопрос отвечает начальник отдела по связям со СМИ Ульяновского филиала ОАО «Ростелеком» Елена Сенчева:

- Традиционно наша компания в преддверии Нового года предлагает своим абонентам привлекательные акционные тарифы. В первую очередь, это тарифный план «Домо-минимум+», включающий Домашний интернет на скорости до 2 Мбит/с по базовой цене 289 рублей в месяц (с НДС). К нему за отдельную плату можно заказать дополнительные опции, такие, как «Максимальное ускорение», «Антивирус», «Фиксированный IP-адрес» и др. Срок действия акции по 31.01.2012 г.

В новогодние праздники хочется посмотреть любимые телепрограммы. Благодаря акции «Больше возможностей» вы можете подключить более 100 каналов цифрового интерактивного телевидения за 220 рублей в месяц (с НДС). До 31.01.2012 г. - подключение включено в стоимость пользования услугой, а ТВ-приставку можно приобрести в рассрочку, при этом первые 6 месяцев начисления по рассрочке не производятся.

По просьбам наших абонентов продлена на 2012 год акция «Бонусная программа». Пользуясь услугами связи от «Ростелекома», вы можете накопить бонусные баллы и поучаствовать в розыгрыше ценных призов - ЖК-телевизора или ноутбука. Подробная информация на сайте www.vt.ru в разделе «Бонусная программа» и по тел. 8-800-70-70-100.

Акция по списанию пеней действует до 31.12.2011 г. При условии полной оплаты суммы задолженности за услуги местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи, а также за телематические услуги связи ОАО «Ростелеком» до 31 декабря 2011 года, абонент освобождается от уплаты неустойки (пеней). Справки по тел. 077 (для жителей Ульяновска), 8-141 (для жителей Ульяновской области).

У населения популярна комплексная услуга «J-MAX». Стоимость пакета «J-MAX» 450 рублей (с НДС), он включает в себя: безлимитный Интернет на скорости до 8 Мбит/с днём, до 20 Мбит/с ночью, 30 каналов цифрового интерактивного телевидения и SIP-телефонию.

Не забыты и клиенты - юридические лица. В рамках новогодней акции «2012» клиенты - юридические лица могут подключить пакет услуг, включающий в себя установку телефона в офис, доступ к сети Интернет, подключение цифрового интерактивного телевидения и всё это за 2012 рублей (без НДС).

Если же ваш офис уже подключен к услугам цифрового телевидения и Интернет, и вам требуется только установить дополнительный телефон, то стоимость установки телефона составит также 2012 руб. (без НДС). Срок действия акции до 31.01.2012 г.

Подробности о проводимых акциях и услугах «Ростелекома» для физических лиц вы можете узнать на сайтах www.rt.ru, www.j-volga.ru и по телефону 8(800)100 0 800. Представители организаций могут позвонить по телефону 8(8422) 41-20-00 (служба информационной поддержки юридических лиц).

На правах рекламы. Стоимость услуг на момент публикации.