

sleva z ceny nove kolky

URL

www.quadmania.cz/forum-detail/?ft=5447&fid=31

Autor
d007

Publikováno: 17.11.2013 09:42:06

ahoj kolkari,napiste sem sve zkusenosti pri koupi novych stroju a hlavne jak,u kterych a hlavne o kolik jsou schopni jit s cenou dolu aby prodali..nepiste konkretni prodejce,jen obecne,pro zajimavost..

Nemesis 17.11.2013 10:41:51

To je přesně česká nátura! Jdeš si koupit novou věc a první co tě zajímá je sleva!
Takový rovnou posílám doprdele!

d007 17.11.2013 10:57:58

co je spatnyho na sleve?psal sem dvoum prodejcum ohledne noveho ac 700 o sleve sem ani nepip a oba psaly do mailu ze slevi 5 tisíc..tak nevim jestli za to muzou kupujici kdyz si prodavajici sam takle nabíha

d007 17.11.2013 10:59:26

a ona cenova konkurence mezi prodejcuma neni na skodu vit??? :lol:

Jizva 17.11.2013 11:00:36

A nějaký tatranky ti nenabídli? :lol:

Michall 17.11.2013 11:12:56

d007>co je spatnyho na sleve?psal sem dvoum prodejcum ohledne noveho ac 700 o sleve sem ani nepip a oba psaly do mailu ze slevi 5 tisíc..tak nevim jestli za to muzou kupujici kdyz si prodavajici sam takle nabíha

Tak to si trefil na dost zoufalí prodejce (u) V tom případě žádej dalších 15 dolů. :-D

Hašan 17.11.2013 13:00:31

Nemesis>To je přesně česká nátura! Jdeš si koupit novou věc a první co tě zajímá je sleva! Takový rovnou posílám doprdele!

Nevím, jak je to u 4kolek, ale u aut začali slevařit sami prodejci. Nejprve to bylo rádio zdarma, když to začali dávat všichni, tak přibyla klima zdarma nebo sada zimních pneumatik... a zákazníci se to rychle a velice ochotně naučili. Jinak třeba na Západě vzhledem ke konkurenci u běžně počítají s tím, že z prodeje aut je nula, a snaží se potom udržet si zákazníka na servis.

Punta 19.11.2013 09:32:53

Sám prodávám techniku.. a můžu říct, že nejmíc mě dokáže doslova nasrat, když někdo přijde, nezeptá se ani na co ten stroj je, ale jestli je na něj sleva !!! :-D To bych vraždil.. nic-méně s postupujícím vývojem strojů atd jsou věci, který byli před 5 lety luxusem tak dneska jsou standardem. Jinak ze zkušenosti: kdo je vychcanej a nechce podpořit třeba prodejce ve svém okolí, tak si veme jednu nabídku a obejde(obvolá) dalších 10 prodejců a každěj postupně slevy až se dostane na možné minimum ceny. Ale pak si musí člověk uvědomit, že koupení věcí je jedna věc.. další je udržet jí při životě a to pak je najednou ten servis v místně bydliště je fajn a to měl jenom stroj za 150 klacků dražší o 3 000,-. Tak pak se právě třeba nesmíte divit, že ten servis je drahej právě pro ty, který tam ten stroj nekoupili a najednou by chtěli modrý z nebe.. :D Takhle to prostě dneska funguje no.. :D

radý 19.11.2013 10:15:06

Punta> to jako znamená, že máš dva ceníky servisních prohlídek pro zákazníky kteří si koupily stroj u tebe a druhý kteří koupily jinde?

Johaník 19.11.2013 10:43:36

Rady : s tím serivsem je to takhle treba i u aut, tam kde koupim, mam slevu 30% na vsechen servis, pokud koupim jinde, platim plnou cenu. Je to holt servis pro dobreho zakaznika

marek.sm 19.11.2013 10:59:17

Značkový autoservisy to je kapitola sama pro sebe. Pochopím třeba vyšší hodinovou sazbu, ale ty ceny co si účtují za sudovej olej to by člověk blil.

Punta 19.11.2013 14:39:31

radý> Pokud u mě zákazník koupí stroj, má určité výhody v servisu a celkově i přístup je pak jiný. Je totiž tolik špekulantů, co to na mě zkouší, že koupí jinde a servis převedou do firmy, kde pracuju. A to pak jim to řeknu na rovinu, jak to je.. protože je přece logický,, Kde koupim, tak servisuji" - ve finále pak zákazník by ojebal všechny okolo a akorád vzniká rivalita mezi prodejci, že jdou s cenou na krev a přetahují si zákazníky.. Kdo prodává.. tak asi ví o čem tady mluvím

Honza73 19.11.2013 15:03:18

Takže bydlím v Brně, koupím si tam nové auto. Po půl roce se přestěhuji do Liberce a na garančky budu jezdit do Brna né. Pánové od toho je servisní síť a garanční opravu vám platí výrobce né. K nám jezdí zákazníci, které auto ani u nás v republice nekupovali a garanční servis se běžné provádí, vždyť to nikdo nedělá přeci zadarmo.

caprighia 19.11.2013 15:22:26

Myslím, že jde o běžné konkurenční prostředí. Každý zákazník si zvolí sám, kde mu nabídnu lepší komplexní služby. Od koupě věci, po servis a kvalitu. Pokud objednávám z e-shopu v cizině, asi budu řešit primárně cenu a zkouknu recenze spolehlivosti obchodu, pokud budu kupovat hobby hoblík za 500,- taky servis řešit nebudu (když klekne, výměna - nebo smolík), u auta se třeba mrknu po skladovkách (pokud tu moji kombinaci plus minus mají) a u kolek podobně, akorád u těch dražších věcí do toho zahrnu nejen slevu či něco navíc, ale i to, jak se budou chovat až ukončím garančky (ty nakonec mohou být také jako bonus v nabídce, nebo je fuk kde je děláš). Prostě nevidím nic vychcaného na tom, promyslet při nákupu nejlepší variantu. Ta doba, kdy

stála Plzeň v celé republice jednotných 2,80 je naštěstí pryč, ačkoliv bylo jistě pohodlné cenu neřešit. (zato občas něco sehnat, či vhodně zvolit úplatek či protislužbu, byl někdy oříšek) ;-)

d007 19.11.2013 15:38:50

ale me ty ceny novych kolek prijdou jednotne..na netu jsou nove kolky u prodejcu v cr do koruny stejne (n). takhle to u jineho ostatniho zbozi nefunguje (n)

radý 19.11.2013 16:39:14

Punta> s tím bych s tebou tak nesouhlasil. Mám jetou kolku, původně koupena v obchodě někde u Plzně. To přece nebudu jezdit servisovat 300km. Já být servisem tak beru každého zákazníka, protože jakmile není se servisem řeč tak se vytočím na patě a jdu jinde. K těm rozdílným cenám... např my máme ve fy nové Škodovky na leasing a už ani do autorizovaných servisů nejezdíme, protože ty ceny mají 2x větší. Tím jsem chtěl říct, že si zákazník může vybírat, pokud koupí u tebe kolku tak nemusí jezdit za tebou na garanční prohlídky, ale do jiného servisu (kde mu nabídnou lepší cenou, rychlost, apod) a o záruku nepřijde...

Honza73 19.11.2013 17:14:53

d007> oficiální prodejci mají sice ceny na chlup stejný ale občas jako vábničku dávají nějakou tu výbavu nebo doplněk zdarma a to také není špatné.

RAS 19.11.2013 17:33:04

Bez slevy nebo bonusu to nekupuj nikdo nebude nasranej , ale ty budeš chudší. Ještě ten co ti to prodal řekne že si blbec. :lol: Takže budeš chudší a ještě k tomu blbec :lol: to je asi lepší něco usmlouvat ne? :-DD

viktor 19.11.2013 17:42:45

d007>ono někdy stačí se i vhodně zmínit :-DD na Kladno jsem si jel koupit bundu a kalhoty na kolku a dal jsem se do řeči s majitelem a prý co mám za kolku.Povídám že ještě nemám ale že chci kupovat od firmy z východních čech a ta že dává k targetu celoplastové náslapy a velký box zdarma.Majitel kouknul na net a že když koupím targeta u něj tak mi to udělá stejně jako ta firma.Pro mě bylo plus že Kladno je cca 50km a na garančku to byl kousek

Sobol 19.11.2013 17:43:45

d007> A není to tím že je to od jednotlivých dovozců daný? Nebo myslíš že každý prodejce to nakupuje někde ve velkoobchodu jako třeba drogerii a každý si dle svého něco přirazí aby se neřeklo? Nebo že by zastoupení třeba VW atd. mělo rozdílné ceny aut v ceníkách na prodejně? Ceny se budou lišit výbavou, výprodejem a akční nabídkou, ale ceníkově na chlup stejně. Nezbyde ti než si stěžovat třeba v Bruselu (s)

d007 19.11.2013 18:34:09

ja proti cenam kolek absolutne nic nemam..toto tema sem zalozil aby sem uzivatele mohli psat jestli nakou slevu dostali..kolik..popripade jak se jim to povedlo a jaky k tomu maji pristup prodejci :-P a treba to nekomu pomuze pri koupi nove kolky

viki 19.11.2013 18:39:57

sleva je výborná věc jak přilákat magory a vykuky!!!! plnou cenu většinou platí normální zákazníci co pak nereklamují každý odřený špuntík z pneumatiky!!! jinak kdo koupí u mě má spousty výhod, kdo nekoupí čeká až se odbaví ti co koupili u mě!

(samozřejmě se bavíme o prvních majitelích) slevy na doplňky opět jen jim!! a taky mají třeba stažení na servis zadarmo i nazpět atd. po telefonu slevy nedám nikomu, stálá klientela pak má už slevu skoro napořád na vše-dobrych zákazníků si vážím.

Jocker07 19.11.2013 18:49:38

Kamoš uhadal na novou X8 standard 15 litrů. Prostě měl svůj strop a valil to do prodejce. Ale už jí raději také prodal jako ja :lol: :lol:

Honza73 19.11.2013 19:17:45

Sobol> u aut sice máš daný ceník ale dnes se skoro žádný auto za ceníkovou cenu neprodává, vždy je tam nějaká sleva. Když jsem nedávno kupoval novou škodovku, tak snížili cenu bez problému o cca 9% což dělalo nějakých 50 tisíc. Žádný výprodej to nebyl, na auto jsem čekal skoro 4 měsíce.

koncak 19.11.2013 19:18:22

sleva je fajn a moc příjemná záležitost. ale pojďme to otocit, kouknem se do sekce bazar, většina co by chtěla slevu a nevím co, potom prodava staré onosené boty, ojeté pneumatiky, rozvrtané staré varené plasty, a nevím co vše za nesmysl. čím pak to je? zeby jednosměrná česká vycháňnost? B-)

Kenny 19.11.2013 20:01:30

Když jsem kupoval kolu, tak to byla předváděčka a byla napsaná na firmu. Týpek mi nabídl pokud mi nebude vadit, že v papírech bude napsaná cena o deset víc než za ni chce tak mi dá 5000 slevu. Ve finále jsem zaplatil o 15 míň než byl doklad. Jinak v práci ti co měli nejvíce peněz tak žebrali největší slevu i na úplný kraviny. Když přijel dědula kterej uškudlil na nové rádio do fanouša a chtěl ho hned namontovat tak mi potom ještě strkal do kapsy drobný přej na pivo.

fernet 19.11.2013 20:19:38

Tady je přesně vidět, kdo je prodejce případně jeho zaměstnanec (vid' koncáku;-)) a kdo je normální zákazník. Pánové prodejci proberte se. Smlouvání je naprosto normální a liší se jen dle mentality. Kdo byl v arabské zemi ví, že když chci koupit a nesmlouvám tak je to urazí. Je to naprosto normální součást obchodu. Vždyť i jednání ve velkém business je o smlouvání při domlouvání kontraktu. Platí ale jedna zásada, že jeden musí chtít koupit a druhý musí chtít prodat. Cena je vždy kompromisem po kterém by měly být obě strany spokojeny. Mrkněte se třeba na discovery, jak se obchoduje při výkupu starožitností v USA. Prostě se smlouvá na obou stranách až se někde s cenou potkají a plácnou si. Vzkaz pro prodejce: my zákazníci nejsme ovce, které oškubete. My chceme být spokojeni. Jen někdo preferuje slevu z ceny a někdo výhody servisu, nebo doplňky. Je to jen otázka dohody. Já jsem kolku taky vzal tam, kde mi nabídli helmu a kufr v ceně. U JM A moto olešná měli smůlu, protože nekompromisně nepovolili. Tak jsem prostě koupil jinde. Jo a myslíte si že třeba JM kupuje za cenu, kterou mu v číně nadiktují? hahah to se smlouvá a smlouvá)))

koncak 19.11.2013 20:23:15

fernet> tak jste jednou přeci co mám napsáno. sleva je fajn, proti tomu nic nenamítám, ale jako normální člověk se koukám kdys něco potřebuji na inzerci a nestacím se divit co někteří dokážou napsat za nějakou starou věc defakto pet minut před vyhozením, ale kdys jí pozízovaly tak určite tu slevu i třeba vydupaly. a firmy sem netahej ju? B-)

fernet 19.11.2013 20:26:01

koncak> ale vždyť to je cena nabídková . tys určitě prodával tak víš že je to taky smlouvání a cena v inzerátu je vlastně vyvolávací od které se smlouvá směrem dolů. A to i tím způsobem, že pokud je nezájem o nabízené zboží v inzerátu tak po čase sám kupující zlevní. No a pokud na prodej spěchá tak tomu přispůsobí i cenu. Nikdo tě řece nenutí abys podle tebe předraženu věc z inzerátu koupil.

viki 19.11.2013 20:47:32

fernet: mám dotaz-kolikrát ses ptal u pokladny v jednotě na slevu na rohlíky!! kolikrát ses ptal na slevu na benzím, televizi, ponožky??? moje žena nechá měsíčně v obchodě 4-5tis za žrádlo = 60 ročne, dotoho plyn elektřina a je to 250tis jak vyšitých !!!! což je nová cena kolky japonské tak se zamysli sám na sebou jestli nepíšeš blbosti- česká extra zkurvenost je chtít něco bez daně!!! jak na to obyčejní lidi vůbec došli?? co stím dph jako máme dělat?? jedno koupí s dph a musím ho pak tak nějak po prodeji zase odvést -když ti dám slevu jako bez dph tak si pak tu sumu co DPH dělá беру z výdělku = že mám hovno ty se usmíváš jak debil jaký to si borec slevoman a já můžu pak zavřít-páč mě čekají daně , daň z příjmů, nájemn platy zamestnaci= musím vydělat = že v kaufladu by tě vykopli zadníma dveřma hňupe!!!! tak sem nesor firmy sám si firmu udělej a já velkoryse klidně naklušu a koupím to u tebe se slevou!!! a pak si počkám jak dopadneš na FÚ po odvodech a tvoje firma s bilionovými obratama má jinou pozici a ne jako prodejce co prodává kolky 2% populace no docela si me nasral ,ale na debila se musí po jeho!!!!!!!!!!!!!! (u)

koncak 19.11.2013 20:56:58

viki> neco na tom bude. jinak jsem chtel spise poukazat na charakter nekterych dotycnych.

viktor 19.11.2013 20:57:25

viki> je to jak píšeš FÚ je snad to nejhorší a pak nespokojenej(blbej)zákazník hned se ohání soudním znalcem nebo ČOIkou (u)

radý 19.11.2013 21:18:21

viki> tak proč se prostě prodejci mezi sebou nedohodnou na cenách pod které nepůjdou? Byli by potom všichni spokojeni :-) Proč to dávat za vinu zákazníkům, když jsou prodejci ochotni jít s cenou tak důle?

fernet 19.11.2013 21:18:49

viki> no já myslím, že hňup jsi ty. naše firma má slevu na naftu protože jsme si spočítali, kolik natankujem a udělal se tendr. Vítězem je OMV s nejlepší cenou - slevou na jeden litr. když si půjdu koupit kamion rohlíků tak si slevu budu chtít vyjednat. U věcí kde je tzv revolvingová koupě nebo velký kontrakt , je smlouvání naprosto normální. Když si budeš chtít nechat postavit barák tak vezmeš první firmu která ti dá cenu? :-) ty jsi ale hňup:-))) A co týče DPH kde se o tom zmiňuju? nikde. Vkládáš mi něco co jsem ani nezmínil. to je demence prodejců, že na něco takového vůbec přistoupí. Kdybych chtěl kolku bez DPH domluvím se s kámošem co má firmu ale беру na vědomí riziko že může krachnout a kolka napsaná na firmu bude v hajzlu. Ta sleva pak za to nestojí. A poslední věc. naše firma má celosvětově obrat přes 2,1 bil Eur ale tady v republice nám konkurence šlape na paty a je to někdy kurva boj. Takže se smlouvá , a smlouvá. To prostě k obchodu patří. a některý zakázky jedem i na jednotky procent protože jde o prestiž. Tendry mají i 5 kol a po třetím investor tvrdí že je poslední. A když mě někdo poptá na větší množství a neřeší cenu tak je jasný, že nemá

v úmyslu zaplatit ale to ji už jiná česká disciplína :-)

fernet 19.11.2013 21:20:28

rady> to by byla kartelová dohoda a úřad pro hospodářskou soutěž by to jistě rád ocenil náležitou odměnou)))

koncak 19.11.2013 21:29:03

rady>viki> tak proč se prostě prodejci mezi sebou nedohodnou na cenách pod které nepůjdou? Byli by potom všichni spokojeni?

jenze v regionech kde jsou ksefty na pendryk tak prodejce si nemuze dovolit vyskakovat, a je rad za to co ma.

fernet 19.11.2013 21:31:55

koncak>rady>viki> tak proč se prostě prodejci mezi sebou nedohodnou na cenách pod které nepůjdou? Byli by potom všichni spokojeni? jenze v regionech kde jsou ksefty na pendryk tak prodejce si nemuze dovolit vyskakovat, a je rad za to co ma.

a to je právě ta cena, kterou tvoří trh.

Sobol 19.11.2013 21:53:59

fernet> Všichni máte v něčem pravdu. Největší v tom že cenu tvoří trh. Českéj trh je opravdu specifickéj, to nemám s kolek ale s 15ti let obchodování ne jen v téhle zemi. Všude jinde se hledí na tradici a sluby verzus hodnota, tady na slevu. Není ti divný že kolku kterou jsi ve své době pořídil relativně levněji už u nás nepořídíš, nebo že na ní neseženeš díl (krom výhody že něco podobného nebo stejného drží třeba ten dacan prodejce, dovozce co byl tenkrát zloduch dražší o cca 5 tisíc)?? A to je taky moda českýho obchodu. Na hulváta dovézt ať nové či jeté a vše potřebný k provozu odkázat na místní síť dacanů co jsou přece drahý. Prostě je to divočina a každěj si musí vybrat. Ale musím uznat že je to pěkný téma který zažívám mimo kolky asi 15x deně. Poslední level, jak jsi psal při velkých flotilních smlouvách je výsledek - přece nechci slevu za darmo ;-)

fernet 19.11.2013 22:05:08

Sobol> už když jsem jí kupoval,tak jsem věděl,že je to CF a díly jsou identický krom předních plastů. Taky jsem to pak přeplastoval (nuceně o zetora :-))) a věř že jsem měl zkušební jízdu i na Kingwellovi a do toho jsem fakt nešel. :lol: :lol: :lol:

Sobol 19.11.2013 22:06:48

fernet> No a vo tom sem psal :-DD

viki 20.11.2013 00:31:04

ty tendre ušatá-já sem ti zase psal jak to je-neber do huby firmy s obratem biliony a triliony!!! ber posranou ČR kde je 50dealeru na 5000 čtyřkolkářů, který 3/4 věcí kutí v garáži s COčkem a pak až doma mají ku.vu napadenou domácím kutilem to střelí a jdou opět žebrat o slevu a jelikož je prodejců moc tak ti méně otrlejší povolí a jdou dolů, ale naštěstí se ti méně otrlejší pomalu pakují a krachují a já pak hezky servisuju jejich stroje!!!! a po získání důvěry se nový zákazník vrací a já nasazuju lepší cenu jelikož se stáváme dobrými protipoly-on poptává já nabízím on se vrací já chci aby se

vracel!!! ale to je pak ne sleva ale věrnostní program :-D a otom to je- ne že mu naseru 20táců dolů a pak už ho nevidím protože dojel z liberce kvůli těm 20litřům!!!! ale už se těším až u mě vaše firma koupí za 10mega kolky -ti udělám slevu že ti budou trenky malé abys to pobral!!! jenže je budete díky dokonalé smlouvičce servisovat všecky u mě!!!! nikde jinde!! a já se namažu na servise neboj nejsem debil co prodává párky v rohlíku, prostě slevy nepatří na internet do telefonu a cenu určenou dovozcem by měl každý dodržovat-pak se nebude tolik šaškovat po republice každý regionální dealer bude mít ten svůj okruh zákazníků a ti to náležitě dostanou vědět na věrnostním programu!!! to je fuk nebudem se hádat ty si nechej bambiliony ja svoje ceny a mé milované zákazníky (s)

viki 20.11.2013 00:31:36

(y)

fernet 20.11.2013 07:19:07

viki> No tak vidím,že jsme se nakonec názorově shodli. :-DD

Hašan 20.11.2013 12:44:32

Prostě bych to shrnul následovně: Nabídka je v OBROVSKÉM převisu nad poptávkou. Proto, aby si prodejci udrželi jakýsi vozový park, který ufinancuje provoz jejich firem je tedy normální, že k tomu použijí různé OBCHODNÍ AKCE. Ať je to přímá sleva z konečné ceny, nebo doplňky a příslušenství zdarma. Všimněte si, jak lezou teď automobilky zákazníkům do řiti: co by dříve stálo ve třídveřovém základu 400 klacků, dnes stojí v plné výbavě třeba 280 tisíc... Až to jednou vezmou zase do ruky komanči, bude to za jednu cenu, ale zase to nebude k sehnání, takže bude potřeba šoupnout někomu úplateček, čili se ta konečná cena zase zvýší. :-)

pepebajker 20.11.2013 16:16:24

a kdy mame ocekavat ze se prizpusobi cena tech vasich kamen nasim dnesnim penezenkam ??? tridverovy canam za 400 a ted bude v plne vybave za ????? ha ha ha

fernet 20.11.2013 17:37:02

kvalitní materiály, produkty a služby jsou holt zpravidla dražší. To se nezmění a tak je to správně. Když jdu do kurvince tak tlustoška stojí daleko míň než mladá kočička s perfektní figurou :lol: :lol: :lol: Ale bohužel nefunguje, že si tlustoška řekne že bude kvalitní když zvedne cenu na úroveň tý mladý kočičky. Paralelu s kolkama v tom klidně hledejte. ;-)

koncak 20.11.2013 18:18:53

fernet> tak zajed do teplic tam u silnice dostanes slevu ze to neustojis, a mas i velky vyber barev. :lol: :lol: :lol: :lol: :lol:

viktor 20.11.2013 18:20:50

koncak>ty u silnice jdou ze šichty a čekaj na autobus :lol: :lol: :lol:

koncak 20.11.2013 18:26:23

viktor>koncak>ty u silnice jdou ze šichty a čekaj na autobus :lol: :lol: :lol:

asi autobus prosvihly pac stopovaly i muj nakladak. :lol: :lol: :lol: :lol: :lol:

Bimbajs 20.11.2013 18:26:37

dneska sem se musel smát: přijdu do firmy, kde prodávají železo. Přišel pán v sáčku a povídá:"dobrý den, já sem investor, budeme tu stavět malou vodní elektrárnu- kolik mi dáte slevu na materiál?" Ta mladá pani za pultem na něj vyvalila voči a povídá:"kolik toho železa bude?" nevim, ale základová deska bude 15x25 metrů."dobře, ale kolik tun tam bude železa?" nevim, ale základová deska bude těch 15x25 metrů, kolik mi dáte slevu?" To už sem nevydržel a radši sem odešel, páč bych se ho musel zeptat, co je to za investorskýho trotla, když jde vyjednávat slevu a ani nezná množství materiálu, na kterým chce slevu uplatňovat! :[Myslím, že to trochu souvisí i s touhle diskusí. Když budu nakupovat dvacet kolek na pásech, jako horská služba, budu chtít vod prodejce i kvalitní servis, budu mít ceny uplně jiný, než když koupim jednu kolku z ameriky, pač sou tam levnější, a budu chtít za servis tu samou cenu, jako horská služba. :-(
Hans-quad 20.11.2013 18:31:59

Bimbajs> :lol: :lol: to bych asi taky nevydržel mít takového vola před sebou :lol: :lol:
Bimbajs 20.11.2013 18:34:19

Hans-quad>Bimbajs> :lol: :lol: to bych asi taky nevydržel mít takového vola před sebou :lol: :lol:

pak sem mluvil s tou mladou paní- velmi dobrá známá(přez obchod :lol:)povídala, že měla co dělat! (s)
koncak 20.11.2013 18:35:56

neco z jineho soudku ale take o sleve, prodavam svoje auto, pan my napsal ze by mel zajem a ze prijede na kukacku,fajn neni problem,druhy den opet mail ze by prijel a rovnou to odvezl.proc ne tak at prijede, druhy den opet pan, ze by teda jako prijel ale ze za to da min,ale jestli nekoho mam tak at to pustim,odepisuji ze smlouvani je zdrava vec a ze otom se muzem bavit,ale vicemene na miste,druhy den, ze my da jeste min,to uz sem neodpovidal.druhy den my napsal ze je az z moravy a ze by chtel prispet formou slevy na naftu pac do prahy to je daleko, a ze domlouva si konkretni termin odvozu na vcerejsi vecer,pac driv nemuze,tak hadejte jak to dopadlo?auto mam porad na zahrade, :lol: :lol: :lol: :lol: :lol:
Milank 20.11.2013 19:05:02

Hašan>Prostě bych to shrnul následovně: Nabídka je v OBROVSKÉM převisu nad poptávkou. Proto, aby si prodejci udrželi jakýsi vozový park, který ufinancuje provoz jejich firem je tedy normální, že k tomu použijí různé OBCHODNÍ AKCE. Ať je to přímá sleva z konečné ceny, nebo doplňky a příslušenství zdarma. Všimněte si, jak lezou teď automobilky zákazníkům do řiti: co by dříve stálo ve třídvěřovém základu 400 klacků, dnes stojí v plné výbavě třeba 280 tisíc... Až to jednou vezmou zase do ruky komanči, bude to za jednu cenu, ale zase to nebude k sehnání, takže bude potřeba šoupnout někomu úplateček, čili se ta konečná cena zase zvýší. :-)

Too není o tom že automobilky lezou lidem do ... ale přizpůsobily se trhu lidi chtějí levná auta tak je mají ale nepočítejte s tím že to auto přežije 5let nebo 200tis km.
Milank 20.11.2013 19:12:10

koncak>neco z jineho soudku ale take o sleve, prodavam svoje auto, pan my napsal ze

by mel zajem a ze prijede na kukacku,fajn neni problem,druhy den opet mail ze by prijel a rovnou to odvezl.proc ne tak at prijede, druhý den opet pan, ze by teda jako prijel ale ze za to da min,ale jestli nekoho mam tak at to pustim,odepisuji ze smlouvani je zdrava vec a ze otom se muzem bavit,ale vicemene na miste,druhy den, ze my da jeste min,to uz sem neodpovidal.druhy den my napsal ze je az z moravy a ze by chtel prispet formou slevy na naftu pac do prahy to je daleko, a ze domlouva si konkretni termin odvozu na vcerejsi vecer,pac driv nemuze,tak hadejte jak to dopadlo?auto mam porad na zahrade, :lol: :lol: :lol: :lol: :lol:

To je naprosto normální. Cokoli prodávám tak telefon nebo email jaká by byla sleva a kupující ani nevidí co kupuje prostě des. Za chvíli to u nás dopadne tak že bude sleva na slevu. Na takové telefonáty a emaily nereaguju ne že by to bylo tím že jsem arogantní nebo zazobaný ale lidi jsou prostě vychcaní jak díra do sněhu. Když jsem prodával kolku za 170tis v inzerátu tak mi běžně psaly že za 90tis pro to přijedou atd. Párkrát jsem přemýšlel že vychcancům jakože kývnu a dám jinou adresu ať se projedou když chtějí šetřit.

marek.sm 20.11.2013 22:00:02

Jj, češi jsou na slevy ujetí. Kam to vede je vidět třeba na jídle co se prodává v hypermarketech.

Kenny 20.11.2013 22:13:23

Na slevy v superhyper jsou ujetý důchodci, každé pátek ráno se div neperou u peny o košíky. Neříká že taky neslyším na magické slovíčko sleva, ale bych kvůli slevě kupoval karton mlíka kterému za tejdén končí min. trvandlivost, to teda nee.

cestovatel110 21.11.2013 00:30:31

Kenny> špatnej příklad,dneska pivo,mléko má snad pul roku trvanlivost,bo je tam chemie.Zase nemusíš koukat na datum u piva jak za bolševika.A zrovna vBudějkách se na Penák v zimě moc hezky cuová k rampš :-DD .Když jedu na chatu na Kopaninka,radši dražší Albert :-DD

kokoi 21.11.2013 00:44:54

cestovatel110> No mlíko má trvanlivost bo je UHT sterilizovaný, prostě konzerva. A pivo protože je i v desítce dvakrát tolik alkoholu co bejvalo za komančů. O chemii to není :-)

cestovatel110 21.11.2013 01:32:21

kokoi> jasně že ne,je to jen o emulgátorech,Ečkách a jinech dobrotách :lol: Nák jsme odbočili od tšch slev,mě slevy nezajímaj,to nabízí každé,cena je pro mě důležitá (y) .S tímto mám trošku zkušenost,kolem kolek to neznám,ale co se týká nákladáku,něco jsem o tom zaslechl :lol:

MarcelloZ 21.11.2013 07:51:19

Ještě k tématu. Kupoval jsem nedávno čtyřkolku a cena je taky podstatná ale důležitější je co potom (servis, dokupování doplňku a td.) :-\$. Věř že pořizovací cena není to zásadní, když ti nabízí prodejce kvalitní servis, který je ověřen referencemi od spokojených zákazníků. Tím servisem nemám na mysli jej opravu ale celkový přístup personálu, rychlost (nikdo nechce čekat na opravu týden (s)) a kvalitu. Když seženeš co nejlevnější čtyřkolku a servis bude stát za hov... tak si moc nezajezdíš :

Cali 21.11.2013 17:26:32

:lol: :lol: :lol: :lol: :lol: :lol: :lol: já bych se optal Horsta Fuchxe :-DD ten by mě přidal mraky pí....n ke nové kolce zdarma :-DD :lol:
pecer 21.11.2013 19:46:01

<http://www.novinky.c...ich-autoservisu.html>
pavelrak 22.11.2013 07:23:06

Myslím, že nakupuji z mnoha oblastí poměrně dost věcí, ať již movitých, nebo nemovitých a musím říct, že mě názor, že sleva je problém naprosto děsí. Dle mého názoru je problém v ČR, že lidi si neumí říct co za kolik chtějí, jsme takové ovce, které se bojí, aby nebyli za hlupáky. Za sebe....už si ani nepamatuji, kdy bych zaplatil za něco plnou cenu. pokud někdo mou výzvu ke slevě neakceptuje, jdu jinam. Ale asi mám štěstí, protože na hlupáka, který by nedal slevu jsem již dlouho nenarazil. Většinou se jedná o takové ty domácí kutily, rádoby firmy o pár zaměstnancích co si myslí, že jsou nepostradatelní....dělají bez slevy a pak vezmou zakázku, kde jim někdo nezaplatí a jsou na svých:-) Jinak já samozřejmě slevu také nedávám rád, ale na druhou stranu, komunikace a dohody lidi sbližují.....
fernet 22.11.2013 11:21:03

Tohle souvisí s cenou.Nedávno tady bal na bazar CA 800 za cca 150 tisíc rv,2012. může jít tedy o něco jako zde: <http://www.novinky.c...sebral-exekutor.html>