

Úloha:

Vymyslite minimálne **3 platené doplnkové služby** k svojim výrobkom. Ideálne také, ktoré môžete do ponuky zaradiť ešte dnes. Alebo tento týždeň :)

Vysvetlenie:

Čo sú doplnkové služby?

Napríklad:

- **Personalizovanie výrobku**

Vyšijete, namaľujete, vyryjete, vygravírujete alebo akoukoľvek inou technikou umiestnite meno či iniciály na výrobok. Rovnako môže ísť o prezývku, krátky text či dôležitý dátum.

Text je možné umiestniť na viditeľné aj vnútorné strany výrobku. Napríklad vnútro kabelky alebo zadná strana opasku. Nositeľ sa bude cítiť výnimočne. Väčšinou účtované podľa dĺžky textu.

- **Výmena niektorých častí alebo komponentov**

Napríklad výmena zapínania náušník za antialergické alebo podľa výberu zákazníka (zlato, striebro...).

- **Čistenie a obnova**

Vyčistenie šperkov, obnova opotrebovaných častí kabeliek, oblečenia, pracky na opasku...

Zákazník si nemusí kupovať nový výrobok, vymeníte či opravíte mu iba niektoré časti.

9. DEŇ

- **Darčkové balenie**

Pre narodeninových, meninových oslávencov, dôležité výročia, svadbu... záleží od vašich výrobkov a cieľovej skupiny.

- **Doručenie priamo obdarovanému**

Výrobok zašlete priamo na adresu obdarovaného a kupujúci ušetrí čas. Výborné využitie ak obdarovaný nežije v tom istom meste ako kupujúci.

- **Rozšírená záruka**

Zákonom daná 2 ročná záruka platí aj pre ručne vyrobené výrobky. Ak ste si kvalitou svojich výrobkov istá, ponúknite možnosť zakúpenia dlhšej záruky 3, 4, 5 rokov...

- **Čokoľvek navyše**

Čo by ste vedeli na svojom výrobku zlepšiť, doplniť, zmeniť, ale nerobíte to pretože by sa navýšila cena alebo by vám to zabralo čas?

Ponúknite to, ako platenú doplnkovú službu.

Prečo ponúkať doplnkové služby?

- **Zvýšenie príjmov**

Toto je najdôležitejšia výhoda. Doplnkové služby vám môžu priniesť ďalšie príjmy nad rámec základnej ceny výrobku.

- **Zlepšenie zákazníckych skúseností**

Doplnkové služby môžu zlepšiť skúsenosti zákazníka. Ukážete, že vám ide o viac než len o predaj výrobkov. Po nákupe bude mať príjemnejší pocit a to znamená, že sa rád vráti opäť.

LETNÉ VZDELÁVANIE

9. DEŇ

- **Odlíšenie od konkurencie:**

Doplnkové služby môžu byť tým, čo odlišuje vašu značku od konkurencie. Môžu pomôcť vašim výrobkom vyniknúť na preplnenom trhu a poskytnúť zákazníkom dôvod, prečo si vybrať práve vás.

- **Zvýšenie hodnoty značky**

Poskytovaním doplnkových služieb demonštrujete, že vaša značka je viac ako len výrobok - je to komplexný zážitok. Čo zvýši hodnotu celej značky.

Zákazník sa už u vás rozhodol nakúpiť, **už vám dôveruje.**

Preto bude ochotný zaplatiť za služby, ktoré:

- zlepšia zážitok,
- ušetrí čas,
- výrobok bude originálnejší,
- urobí ešte väčšiu radosť obdarovanému.

LETNÉ VZDELÁVANIE

9.DEŇ

Vypracovanie úlohy:

LETNÉ VZDELÁVANIE

Po vypracovaní úlohy si užívajte letné dni :)
