

Het lijkt wel gratis

09-10-2013 16:06

Meestal moet een klant ertoe verleid worden een aankoop te doen, of om de voorgenomen aankoop bij jou te doen. Korting geven of iets gratis weggeven zijn beproefde manieren manier om consumenten over te halen om naast dat afgeprijsde of gratis artikel ook iets te kópen.

Maar voor niets gaat de zon op, dus ergens betaalt iemand voor alle gratis spullen en diensten. Welke manieren zijn er om kosten ergens anders neer te leggen, zodat jij je klant kunt verleiden met 'gratis'?

Redactie inct - Frank Veerkamp