



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

7 механик скидок: цели, сложность, кому подходят

Механика скидки	Основная цель	Сложность внедрения	Лучше всего для
Скидка на 2-й/3-й товар	Увеличение среднего чека	Низкая	Товары с высокой маржой, FMCG
Скидка за объем	Увеличение объема закупки	Низкая	Оптовая торговля, стройматериалы
Промокоды	Привлечение, сегментация	Низкая/Средняя	Онлайн и офлайн магазины, услуги
Скидка за подписку	Сбор базы контактов	Низкая	Любой бизнес с онлайн-присутствием
Скидка к событию	Создание инфоповода, срочность	Низкая	B2C-ритейл, сфера услуг (клининг)
Комплект «Товар + Услуга»	Кросс-продажи, увеличение чека	Низкая	Автосервисы, ремонт техники
«Счастливые часы»	Увеличение трафика в непииковое время	Низкая	Сфера услуг, розница

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

