**Czy lojalność wobec dostawcy się opłaci?**

**Z lojalnością różnie bywa, raz jest lepsza a raz gorsza. Tak naprawdę chodzi o relację klienta z dostawcą usługi lub produktu. Każda ze stron, czyli zarówno klient, jak też dostawca chce jak najwięcej zyskać na współpracy.**

Współpraca jak sama nazwa wskazuje wiąże się z pewnymi ustępstwami. Czasem klient kupuje dodatkowy towar, bo sprzedawca go namawia, chociaż mógłby kupić coś nieco później, a czasem sprzedawca udziela rabatu, mimo iż traci część swojego i tak zazwyczaj niewielkiego zysku, ale jednak. Robi, to aby zyskać coś innego, dalszą współpracę.

Z rabatami należy jednak uważać, nie chodzi tu o samą ideę, bo każdy lubi być doceniany, ale relacje klient-sprzedawca może zepsuć fakt, że „obdarowany rabatem”, może poczuć się zażenowany kolejnymi zakupami.

Dużo lepszym rozwiązaniem jest wprowadzenie rabatów kwotowych. Czyli ustalenie zasad promocji od razu, jakby narzucając je, gdyż powoduje to jasne zasady, każdy wie na co może liczyć. Dodatkowo, takie działania promocyjne mogą się przyczynić do zwiększenia ilości zakupów.

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/sklep>