



Портал > > Советы и ответы > Сезонный фактор : Что выгодно покупать и продавать осенью?

Сезонный фактор ; Что выгодно покупать и продавать осенью?

2013-10-11 - Анастасия Петрова - 0Комментариев - в Советы и ответы

Маркетологи, прогнозисты и аналитики давно изучают влияние сезонного фактора в мире экономики и продаж. Экономисты научились не только нивелировать отрицательное влияние этого явления на бизнес, но и даже получать выгоду: пользоваться кратковременными подъемами и получать максимальную прибыль.

Как, продавая товары на UBU.ru, получить максимальную прибыль? Когда наступит лучшее время для тех или иных покупок?

Народное потребление зависит от времен года и праздников, на него оказывает влияние деловая активность населения, потребительские привычки и стереотипы («Кто же покупает автомобиль в зиму? Отложи покупку до весны!») и еще множество факторов.

Безусловно, сезонные колебания по временам года связаны, прежде всего, с погодой и изменяющимися климатическими условиями.

Именно поэтому осень – это пик продаж любой [зимней одежды и обуви](#). Продажи [обогревательной климатической техники](#) достигают в это время года своего максимума. Кафе, рестораны, бары, выставки и прочие варианты времяпрепровождения в теплом помещении приобретают большую популярность, нежели летом, когда всё активное население стремится вырваться за город на пикник и предпочитают душным кафешкам прогулки на свежем воздухе.

 Мы уже писали о том, что в сентябре отлично продаются любые [школьные и канцелярские товары](#), а также [компьютеры](#), [оргтехника](#), из [мебели](#) – письменные и компьютерные столы и стулья.

Статистикой подтверждается, что осенью люди покупают больше книг, чем в любое другое время года.



Хочется чего-то тепленького и согревающего, поэтому часто заглядывают в чайную

лавку, чтобы побаловать себя различными сортами чая и кофе. А поздней осенью, ближе к зиме, всё чаще налегают на жирные продукты, мясо и колбасы.



На рынке городского жилья в осенние месяцы резко повышаются цены, как на аренду, так и на продажу квартир. [Рынок недвижимости](#), начиная с сентября, оживает, растёт число запросов на аренду, что и вызывает увеличение ставки на жилье. Аналогично и с [арендой офисных помещений](#) – самый активный спрос приходится не только на весну, но и на осень.

А вот строительная техника, летняя одежда и обувь, туристические услуги осенью переживают свой экономический спад.

Подскакивает цена на [зимние шины и услуги шиномонтажа](#). Люди начинают присматривать атрибуты зимних видов спорта: [лыжи, санки, коньки...](#)

Как показывает статистика и проверенная годами практика, большинство людей живут по принципу «дорога ложка к обеду!» и очень редко начинают «готовить сани летом».

Делайте выводы и [размещайте объявления на UBU.ru](#) о продаже товаров и предложении ваших услуг в подходящее время и зарабатывайте на этом хорошие деньги. А также подходите с умом к приобретениям, стараясь совершать выгодные и только приятные покупки!

Мы уверены, что ваши объявления на товары и услуги, находящиеся в своем сезонном ценовом максимуме, быстро найдут своих покупателей и позволят вам извлечь максимальную прибыль!

Успехов!

Всегда онлайн,

Утка UBU