

Kaufland převezl Čechy. Něco takového se jinde nevidí, platí jak mourovatí

 aazdravi.cz/kaufland-prevezl-cechy-neco-takoveho-se-jinde-nevidi-plati-jak-mourovati

Všechny příspěvky autora Anna Štěpánková

29. 8. 2023

Asi není třeba si nalhávat, že by potraviny v České republice byly nějak zvlášť kvalitní. Ba právě naopak, množí se zjištění, která potvrzují, že jsme skutečně onou pověstnou popelnicí Evropy, kam se vyváží jen to nejhorší. Ale pozor, obchodní řetězce přišly na to, že i ty nejméně kvalitní produkty mohou místním prodávat za nehorázně vysoké ceny.

Dělají to pořád

Důvodem je právě to, že v tuzemsku nejsou zákazníci zvyklí na to, že by měli dostávat prvotřídní zboží. Snadno se jim tak prodá něco, co by jinde nechtěli, a navíc se to ještě vydává za pomalu luxusní produkt. Na skvělý případ teď narazil jeden ze zákazníků, který se o své zjištění podělil na sociální síti Twitter.

“Nejméně ceněný olivový olej ze zbytků po lisování za studena, se pokoušejí prodat s 50% slevou za 150 Kč,” uvedl pan Ivoš s odkazem na leták Kauflandu, kde se skutečně nabízí olej Costa de España, který mají mnozí za něco dobrého, za zdánlivě výhodnou cenu 149,90 Kč. Standardě by stál dokonce 299,90 korun, což je částka, za kterou se ve Španělsku nebo Itálii prodávají ty vůbec nejkvalitnější olivové oleje. Od nich je však tento na míle vzdálený.

Drzost tvůrců cen v Kauflandu nezná hranic. Nejméně ceněný olivový olej ze zbytků po lisování za studena, se pokoušejí prodat s 50% slevou za 150 Kč. Stejná kvalita oleje se prodává v zemích s olivami za 1,5€. Děláte si z nás p*del nebo nás máte za trotly? [@kaufland](https://twitter.com/kaufland) pic.twitter.com/xcQhifUigV

— ivos53 (@ivokubes) [August 8, 2023](#)

Zákazník upozornil na skutečnost, že olej, který nabízí Kaufland, se v zemích, kde pěstují olivy, prodává přibližně za 1,5 eura, tedy nějakých 40 korun, za litr. To je téměř čtyřikrát méně, než kolik za něj

žádá Kaufland v akci, kterou propaguje jako velmi výhodnou.



Foto: Shutterstock

Ještě se to vyprodá

Těžko zjistíme, kolik lidí si tento obyčejný olivový olej v letáku zakroužkovalo a zapsalo do svého nákupního seznamu jako mimořádně výhodnou nabídku, kterou musí mít. Pravděpodobně jich bylo hodně, protože se někdy i stane, že se takovýto produkt klidně vyprodá v prvních dnech akce.

Jak se přitom ukazuje, celé je to pouze marketing, a navíc nepříliš solidní. Vydělává se tu na neznalosti zákazníků a nedostatku alternativ. Stejně tak je zneužíván nástroj slevy, kdy se původní cena maximálně nadsadí, a potom se z ní dávají vysoké ústupky. Ty jsou však jen zdánlivé. Ostatně, jak je vidět, i na tomto oleji v akci výrobce a obchodník fantasticky vydělají. Někdo však prodělat musí. Ano, tím není nikdo jiný než zákazník.

Foto: Shutterstock

