PRANEŠIMAS ŽINIASKLAIDAI  
2025 m. vasario 27 d.

**Seniausias pasaulyje socialinis tinklas – mugė: kaip laimėti pirkėjų dėmesį ir uždirbti daugiau?**

**Mugė – tai seniausias pasaulyje socialinis tinklas. Lietuvoje šį reiškinį patiriame kiekvieną pavasarį, vykstant Kaziuko mugei, į kurią susirenka šimtai prekybininkų ir dar daugiau pirkėjų. Tačiau vien dalyvauti mugėje prekybininkui negana – svarbu išsiskirti iš minios, užmegzti ryšį su klientais bei pasirūpinti, kad jie sugrįžtų ir po renginio. Kaip tai padaryti efektyviai, pataria „Luminor“ banko Smulkaus verslo plėtros skyriaus vadovė Baltijos šalyse Diana Kačanauskaitė.**

**Paverskite savo verslą įsimenamu**

Jūsų prekybinis stendas turėtų sukurti gerą pirmąjį įspūdį – ne tik traukti akį, būti skoningas, bet ir aiškiai atspindėti jūsų verslą, sako ekspertė.

„Kaziuko mugė įprastai pasižymi lankytojų gausa, tad pirkėjams minioje ne visada lengva prieiti prie kiekvieno prekystalio ir pamatyti ant jo esančias prekes. Todėl įsitikinkite, kad jūsų pavadinimą bei simboliką lengva pastebėti ir suprasti“, – teigia D. Kačanauskaitė.

Be to, ant prekystalio eksponuojamų prekių, pavyzdžiui, juvelyrikos dirbinių ar rankdarbių, turėtų būti ne per daug. Pasak ekspertės, pernelyg perkrautas prekystalis sukuria įspūdį, kad prekės yra masinės gamybos ir nedidelės vertės. Priešingą efektą duoda labiau minimalistinis prekių pateikimas.

„Gražiausius savo dirbinius eksponuokite labiausiai matomoje vietoje, kad jie patrauktų mugės lankytojų žvilgsnį. Jei jūsų parduodamos prekės yra drabužiai, papuošalai ar aksesuarai, nepamirškite jų dėvėti patys – tai pirkėjams leis geriau įsivaizduoti, kaip prekė atrodo ją užsidėjus“, – aiškina ekspertė.

**Aiškiai nurodykite kainas**

Antra, prie prekių iš karto aiškiai nurodykite kainas, taip pagerinsite pirkėjų patirtį ir padėsite jiems lengviau apsispręsti.

„Kaip žinia, lietuviai nėra ta tauta, kuri itin mėgsta leistis į pokalbius su nepažįstamaisiais, tad dalis jų verčiau rinksis tą pardavėją, pas kurį yra nurodytos kainos, negu tą, kurio reikia papildomai paklausti. Be to, kai prie prekės nėra nurodyta kaina, dalis pirkėjų gali pamanyti, kad parduodamas produktas yra brangesnis nei realybėje, ir jie net nepaklausę kainos patrauks toliau“, – atkreipia dėmesį D. Kačanauskaitė.

**Sukelkite teigiamas emocijas**

Dar daugiau, pasistenkite, kad pirkti iš jūsų būtų malonu ir įdomu – klientai dažniau prisimena ne pačius produktus, o jų pirkimo patirtį.

„Šypsokitės, kalbėkitės su mugės lankytojais, pažinkite juos. Jei pastebite, kad tam tikri gaminiai pritraukia daugiau dėmesio ar klausimų, apsvarstykite, kaip juos išskirti dar labiau. Kita vertus, nebūkite pernelyg įkyrūs. Leiskite klientams tyrinėti prekes savo tempu be spaudimo pirkti“, – pataria ekspertė.

Taip pat, klientai mėgsta ir matyti, kaip gimsta jų perkami daiktai, tad jei įmanoma, parodykite savo prekių gamybos procesą. Jei tai nėra įmanoma fiziškai, galite turėti nuotraukas ar trumpus vaizdo įrašus.

**Palengvinkite atsiskaitymo procesą**

Dalis pirkėjų vis dar atsisako prekių, jei negali už jas atsiskaityti patogiu būdu. Tad norėdami pritraukti daugiau klientų, pasirūpinkite, kad jie galėtų atsiskaityti ne tik grynaisiais, bet ir banko kortelėmis ar telefonu, ypač jeigu jūsų gaminiai kainuoja didesnes sumas.

„Šiais laikais, kai grynųjų pinigų žmonės nešiojasi vis mažiau, norėdami kuo geriau išnaudoti mugės potencialą, turėtumėte suteikti galimybę atsiskaityti ir kitais būdais. Pavyzdžiui, galite pasinaudoti „Luminor Phone POS“ mobiliąja programėle. Joje mokėjimus gali priimti ir individualią veiklą vykdantys asmenys, naudodami tik išmanųjį telefoną, kas yra itin aktualu amatininkams. Taip pat galite naudotis ir naujais moderniais „Luminor“ kortelių skaitytuvais, kurie mokėjimus priima tiek grynais, tiek kortele, o kasos operacijų duomenis automatiškai perduoda VMI“, – teigia D. Kačanauskaitė.

**Skleiskite apie save žinią**

Galiausiai, atminkite ir tai, kad mugės suteikia puikią progą ne tik parduoti, bet pritraukti ir būsimų klientų. Todėl pasirūpinkite kontaktine informacija, kad žmonės, nenorintys pirkti tą pačią dieną ar norintys vėliau įsigyti dar daugiau jūsų prekių, žinotų, kaip jus pasiekti.

„Turėkite vizitinių kortelių ar brošiūrų, aiškiai nurodykite, kur jus galima rasti po mugės – socialiniuose tinkluose ar elektroninėje parduotuvėje“, – pataria D. Kačanauskaitė.

Prekyba mugėje – ne tik pardavimas, bet ir bendravimas bei proga geriau sužinoti savo klientų poreikius, apibendrina ekspertė. Todėl, jei norite, kad dalyvavimas mugėje atneštų ilgalaikę naudą, siekite ne tik parduoti prekes, bet ir užmegzti ryšius su pirkėjais. Tai padės išsiskirti iš konkurentų ir užsitikrinti, kad pirkėjai pas jus sugrįš dar ne kartą.

**Apie „Luminor“:**

„Luminor“ yra pirmaujantis nepriklausomas bankas Baltijos šalyse ir trečias pagal dydį finansinių paslaugų tiekėjas regione. Mes aptarnaujame asmenų, šeimų ir verslo finansinius poreikius. Kaip ir mūsų namų rinkos – Estija, Latvija ir Lietuva – mes esame jauni, dinamiški ir žvelgiantys į ateitį.

**Daugiau informacijos:**

Severa Augusta Lukošaitytė  
„Luminor“ komunikacijos projektų vadovė  
Tel.: +370 61143579  
el. p.: [severa.augusta.lukosaityte@luminorgroup.com](mailto:severa.augusta.lukosaityte@luminorgroup.com)