

Consument: liever cadeau dan korting

01-03-2007 00:00

De consument krijgt bij aankoop van een product liever een gratis cadeau dan een korting. Kortingen vestigen weliswaar de aandacht op een product, maar bij een cadeau gaat de aandacht exclusief uit naar het product. Dat blijkt uit onderzoek van kennisinstituut Eurib.

Een product dat wordt gepromoot met een weggevertje heeft in de ogen van de consument een betere prijs-kwaliteit verhouding.