

Mobilna višeagentska paradigma

Mobilna višeagentska paradigma	1
Implementacija agentskog sistema kod prodaje na webu	4
Šta je Cross-selling, a šta up-selling...? Dopunjujuća i produžena prodaja	4
Up-selling djeluje bolje od cross-sellinga	5
Savjeti i primjeri upotrebe dodatne i produžene prodaje	5
1. Pametno odaberi i spoji proizvode	5
2. Između proizvoda treba biti mala razlika u cijeni	5
3. Ponudi nadogradnju na proizvod	7
4. Up-selling će najbolje djelovati u checkout procesu	8
5. Ponudi proizvode u ograničenim količinama ili one s popustom	9

Mobilna višeagentska paradigma

Implementacija agentskog sistema za potrebe menadžmenta

Cilj je stvoriti dovoljno inteligentan sistem kojeg menadžment firme mogu koristiti putem mobitela.

Svoj višeagentski sistem nazivaju inteligentnim, MVAP-om—, odnosno Mobilna višeagentska paradigma (eng. Mobile Multi Agent Pardigim).

Glavne funkcije istoga su sljedeće:

1. analiza postavljenog pitanja, sakupljanje informacija od odgovarajućeg izvora i formulacija informacija u odgovarajući odgovor;

2. izvršavanje instrukcija danih na temelju automatski sakupljenih informacija, utvrditi ko unutar firme treba poduzeti akciju/e i distribuirati instrukciju/ee s potrebnim informacijama.

Funkcije sistema se ostvaruju kroz šest glavnih komponenti:

1. Modul za akviziciju podataka (MAP) –eng. DAM –, „**Data Acquisition Module**“ –služi za „sirovo—skupljanje podataka u stvarnom vremenu, rješavanje nedosljednosti u dobivenim podacima, filtriranje nevažnih i neželjenih podataka, komunikaciju s MSP-om kroz prezentaciju podataka u standardom formatu;

2. Modul za sakupljanje podataka (MSP) –eng. DCA –, „**Data Collection Agent**“ –komunicira s MAP-om, dobiva podatke od istoga, pamti podatke u standardni format (u MPP, MES ili ERP), mapira baze podataka, pretražuje relevantne informacije od MPP-a, komunicira s AU-omi daje semantičke analize te sakuplja informacije kao odgovor na upit;

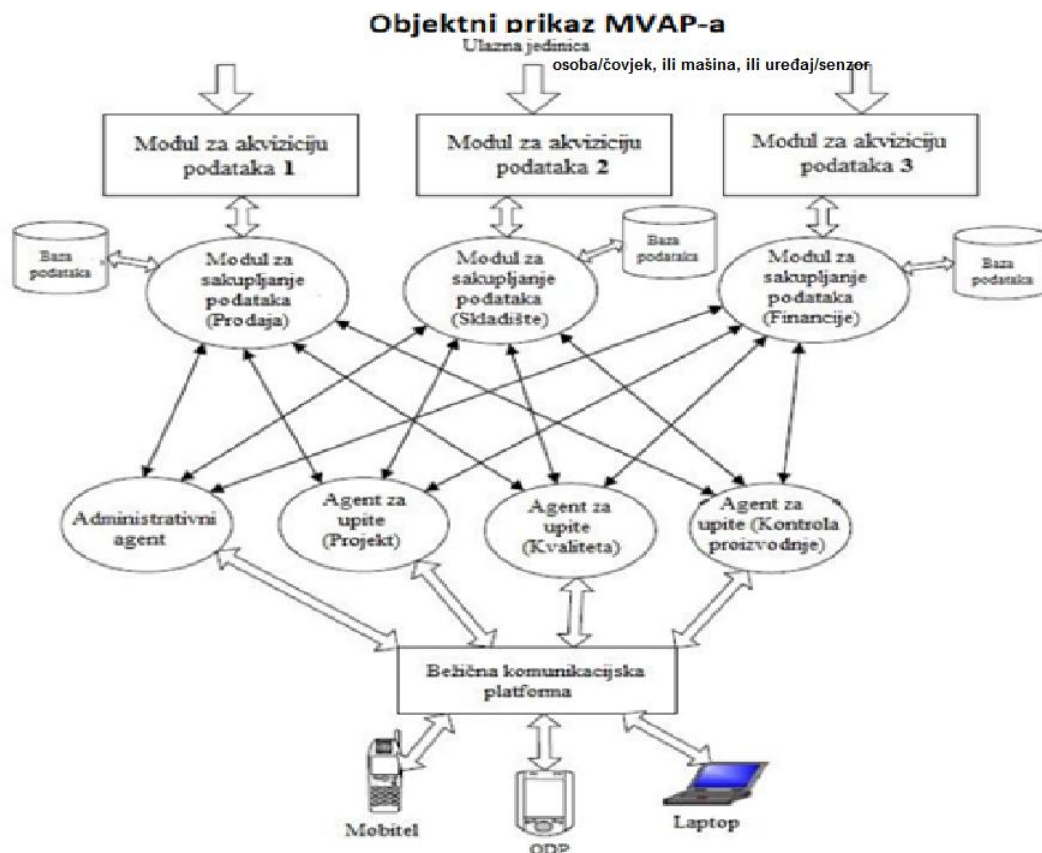
3. Modul za pamćenje podataka MPP –eng. DSM –, „**Data Storage Module**“ –ovaj modul je baza podataka koja pamti podatke specificirane za poslovnu funkciju poput finacija ili skladišta;

4. Agent za upite (AU) –eng QA –, „**Query Agent**“ –ova komponenta sistema analizira upite od korisnika, izvršava semantičku analizu, komunicira s BKP-om, formira i šalje upite zaduženom MSP-u, sakuplja i pohranjuje informacije kroz komunikaciju s MPP-om, formulira odgovor na upit korisnika;

5. Administrativni agent (AA) –eng EA – „**Enjoin Agent**“ – analizira instrukcije ili naredbe od korisnika kroz semantičku analizu, izdaje upite potrebnim MSP –ima, sakuplja i pohranjuje informacije kroz komunikaciju s MSP-om, komunicira s BKP-om te šalje instrukcije zadanim osobama;

6. Bežična komunikacijska platforma (BKP) –eng. **WCP–platforma** je dizajnirana za sigurnu, brzu i „bezbolnu“ –komunikaciju kroz sve elektronske terminale i zaštite (firewal/amtivirus) koji su u intranet aplikacijama na mobilnim uređajima.

Kako to konceptijski izgleda prikazano je na slici



Razvoj ove paradigme neminovno donosi nove probleme i pitanja koja treba riješiti.

Posebno se ističu dva pitanja koja zahtijevaju pažljivo razmatranje: prilagođenje sistema korisniku i prilagođenje mobilnom okruženju.

Prilagođenje mobilnom okruženju podrazumjeva responzivni dizajn, a prilagođenje korisniku zavisi od cilja sistema.

Proširenje osnovnog problema planiranja putanje je slučaj kada u radnom prostoru zajednički djeluju najmanje dva robota, ili jedan robot i najmanje jedna pomična prepreka.

Kod ove vrste problema, koja se naziva dinamičkim problemom planiranja kretanja nije primjenjiv pristup planiranja statičke, vremenski nezavisne putanje. Potrebno je u obzir uzeti i vremensku komponentu, koja je ireverzibilna.

Pri razmatranju problema dinamičkog planiranja razlikuju se dvije vrste problema: f upravljiv je jedan ili više robota uz prisutnost neupravljivih dinamičkih objekata – prepreka, f u radnom prostoru se nalaze samo roboti te su svi upravljivi.

Suvremeni sistemi iz ponude Poslovne Inteligencije mogu pružiti podršku za sve procese planiranja, budžetiranja i analize. Takvi sistemi olakšavaju strateško planiranje te omogućuju operacionalizaciju strategije

kroz postavljanje korporativnih strateških ciljeva i njihovo kaskadiranje na sve organizacijske nivoe. Za svaki od ciljeva postavljaju se mjerljivi indikatori kako bi se rezultati svakodnevnog poslovanja mogli jednoznačno povezati s ispunjenjem strategije.

Kako bi se utjecaj planskih podataka, ali i ostvarenja vidio i na profitabilnosti određenih segmenata poslovanja, sistem omogućuje modeliranje i optimizaciju profitabilnosti pridjeljivanjem direktnih prihoda i troškova, te alokacijom ostalih troškova profitnim centrima.

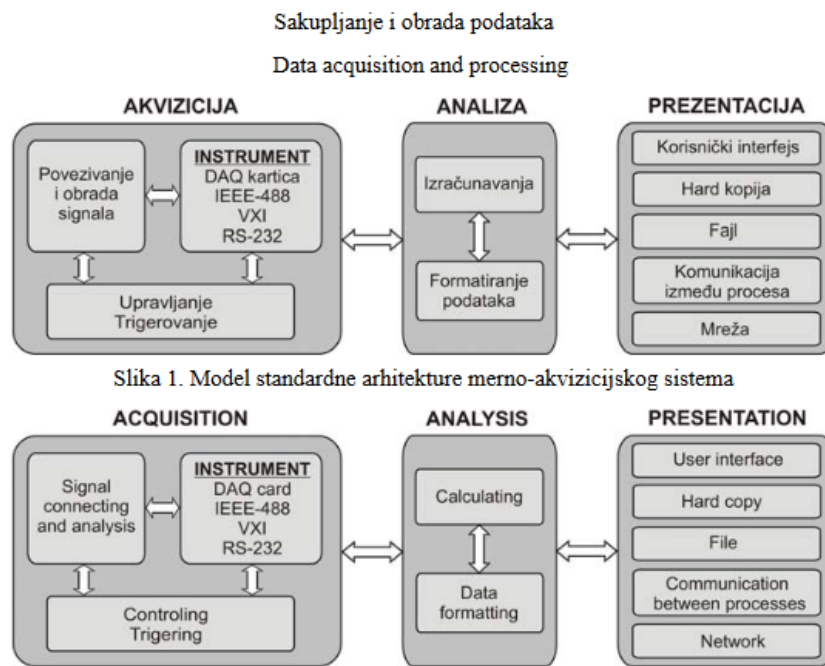
Model je pokretan parametrima, pa korisnici imaju mogućnost definisati i izabrat različite metode proračuna te različite ključeve u koracima alokacije troškova.

Sistem omogućuje definisanje profitnih centara i nosioca troškova, ovisno o potrebama kompanije, npr. profitabilnost podružnica, grupa proizvoda/proizvoda, segmenata kupaca, regija i sl.

Uključivanjem prediktivne analitike u ovakve sisteme za planiranje i budžetiranje, povećava se preciznost planiranja.

Planiranje je bazirano na statističkim analizama nad prikupljenim podacima iz prethodnih razdoblja te pronađenim obrascima, koji se zatim primjenjuje na buduće razdoblje.

Svaki model kreira se i prilagođava specifičnim potrebama firme, a Poslovna Inteligencija kroz iskustvo prikupljeno u velikom broju implementacija može ponuditi i referentne modele za određene industrije.



Slika 1. Model standardne arhitekture merno-akvizicijskog sistema

Figure 1. Model of standard architecture of a system for data acquisition and measurement

Analiziraćemo implemtaciju agentskog sistema na primjeru aplikacija za prodaju na webu, korištenjem nekih od metoda prodaje.

Implementacija agentskog sistema kod prodaje na webu

Haotično web-klijent okruženje (eng. **chaotic web client environment**) –želja da se pruži funkcionalna internet usluga rezultirala je implementacijom raznolike i široke lepeze usluga koje prate želje klijenata.

Predviđanjem budućih ishoda i trendova data mining omogućuje donošenje proaktivnih odluka baziranih na novim spoznajama. Poslovna Inteligencija ima vlastiti tim stručnjaka koji se bavi data mining metodama i njihovom implementacijom u različita poslovna područja.

Data mining se može primjeniti u različitim oblastima npr.:

– Modeli vezani uz prevenciju prevara omogućuju predviđanje i prepoznavanje ranije obrađene prevare

– **Cross sell** i **up sell** modeli su modeli za predviđanje korisničkog ponašanja u budućnosti, ali s različitim ciljevima.

Up sell modeli imaju za cilj predviđanje mogućnosti da korisnik u budućnosti koristi određeni proizvod u većoj mjeri nego šta je to do tada radio, odnosno da nastavi koristiti bolju, jaču, skuplju verziju proizvoda.

Šta je Cross-selling, a šta up-selling...? Dopunjujuća i produžena prodaja



Up-selling se često mijenja s cross-sellingom. Obje tehnike su **slične, ali metode su različite**. Pa za početak idemo razriješiti ovu zbrku jednim praktičnim primjerom:

U potrazi si za **novim tabletom**.

Nakon mnogo proučavanja i potrage odlučiš se za onog sa 16 GB memorije, HD videozapisom i 7,9-inčnim displejom. Kad dođeš na blagajnu i prodavačica te upita **želiš li uz novi tablet i torbicu ili slušalice**.

To je logično pitanje jer prodavačica pretpostavlja da će ti ovi dodaci dobro doći za novi tablet.

Ovo je dobar primjer **cross-sellinga**, tj. unakrsne prodaje.

Ako ti prodavačica skrene pažnju **malo bolju verziju** tableta od onog za koji si se odlučio, prodavačica zapravo radi up-selling. Umjesto modela koji si odabrao, ona ti može ponuditi model sa 64 GB memorije, full HD videozapisom i 12,9-inčni zaslon i to **za samo 100 KM više**. I to je pravi primjer dodatne prodaje.

Dakle, **cross-selling** je tehnika prodaje koja kupcu **uz odabrani proizvod nudi slične, tj. komplementarne proizvode**. Važno je da ti ponuđeni proizvodi imaju logičnu poveznicu s izabranim proizvodom (npr. tablet i zaštitna folija za njega).

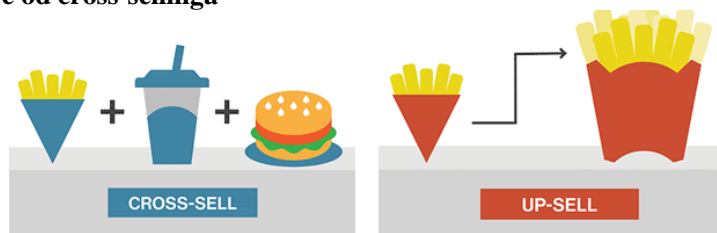
Up-selling je tehnika prodaje koja zapravo **preispituje** ono za šta se kupac već odlučio tako da mu se **nudi bolji, kvalitetniji i skuplji proizvod**. Ili njegova nadogradnja. Tako je prodavačica preispitala tvoju odluku želiš li stvarno ovaj tablet kad umjesto njega možeš za malo više novaca imati mnogo bolju i kvalitetniju verziju?

Prema istraživanju Predictive Intenta **cross-sell ostvaruje 0,50 posto od njihovog ukupnog profita** što je 20 puta manje nego up-sell.

Amazon je izjavio od kada je 2006. godine postojećem cross-sellingu **dodao up-selling strategiju**, njegov **profit se povećao za oko 35 posto**.

Uzmimo još jednom kao primjer **McDonald's**.

Cross-selling bi te naveo da uz hamburger naručiš **fine krumpiriće**, a **up-selling** bi ti umjesto hamburgera savjetovao da ipak razmisliš o **duplom hamburgeru**. I to za samo dodatnih 0,5 KM :)
Up-selling djeluje bolje od cross-sellinga



No, ne smijemo zaboraviti da ovi **rezultati ne vrijede za svako poslovanje**.

Prije nego što se krene sa nekom od marketinških strategija poželjno je izvršiti testiranje sopstvenog poslovanja, gdje bi se odredili najbolje i najlošije tačke prodaje (Barem šta i kad se nešto dobro, odnosno loše prodaje)

Savjeti i primjeri upotrebe dodatne i produžene prodaje

1. Pametno odaberi i spoji proizvode

Kao i kod cross-sellinga i ovdje je važno pametno spojiti proizvode jer na žalost ne možeš ponuditi baš svaki proizvod kao up-sell i očekivati dobre rezultate.

Ako nemaš dovoljno proizvoda koje bi mogao spojiti ili bi želio spojiti samo dio njih, započni s **proizvodima koje najbolje prodaješ**.

Ako uz najpopularniji proizvod na svom web shopu ponudiš njegovu bolju verziju ili nadogradnju veći su izgledi da ćeš **ostvariti uspjeh**.

Uz to, takvi proizvodi vjerojatno imaju i najviše **komentara (review) kupaca**, pa odmah **imaš besplatnu reklamu**. Ako su dosadašnji kupci toliko zadovoljni s “lošijom” verzijom proizvoda, koliko je tek njegova skuplja verzija bolja i kvalitetnija :)

2. Između proizvoda treba biti mala razlika u cijeni

Najočitija i najjednostavnija taktika za up-selling je ponuditi kupcu **bolju verziju odabranog proizvoda**.

No up-selling neće uspjeti ako kupcu umjesto odabranog 32-inčnog televizora ponudiš **za 1.800 KM skuplji** 65-inčni televizor. Ovo je ipak malo **prevelika razlika** i kupac neće moći vidjeti kakve koristi ima od ponuđenog proizvoda jer su ove specifikacije daleko od onog što je tražio.

Uvijek ponudi **bolju verziju, ali u granicama normale**. Dakle, bolji primjer bi bio 32-inčni televizor s boljom rezolucijom (umjesto HD-a ima full HD) i USB konektorom za samo 150 KM više.

Pogledaj kako to radi **Amazon**. Za primjer smo potražili **Nikonov fotoaparata D5100** koji u osnovnoj ponudi košta 364.99 dolara. Odmah ispod glavnog opisa proizvoda Amazon nudi njegovu **bolju i noviju verziju - D5300**.

Nikon D5100 16.2MP CMOS Digital SLR Camera with 3-Inch Vari-Angle LCD Monitor (Body Only)

★★★★★ 504 Customer reviews 147 answered questions

Full Price: \$649.99
 Price: \$364.99 **41% OFF** Shipping

You Save: \$154.96 (24%)

Only 6 left in stock - order soon
 Estimated Delivery Date: Monday, April 4 when you choose Next-Day Shipping at checkout.
 Ships from and sold by digibooksllc.

Style: Body Only

Body Only	With 18.55mm Lens	with 18.55mm and 55.200mm
US\$364.99	US\$364.99	US\$429.99

Product Packaging: **Standard Packaging**

From the experts at DPReview
 (with over 70% of reviews)
 See review summary and sample images
 SILVER AWARDED With a DPReview nod to award!

- Super 301,000-dot Super-Dense-Type Horizontal-type Vari-Angle LCD Monitor
- In-camera Special Effects Assist and iHDR (High Dynamic Range)
- Stunning Full 1080p HD Movies with Full Time Autofocus
- High-resolution 16.2 MP-LR format CMOS sensor
- Includes rechargeable Li-ion battery, extra-charger rubber syncop, USB cable, AV cable, camera strap, eyepiece cap, and shoe cover

9 saw from \$364.99 24 used from \$225.33 4 refurbished from \$200.40

Click to open expanded view



There is a newer model of this item:

 Nikon D5300 24.2 MP CMOS Digital SLR Camera with Built-in Wi-Fi and GPS Body Only (Black)

\$496.95
 ★★★★★ (493)
 In Stock



There is a newer model of this item:

 Nikon D5300 24.2 MP CMOS Digital SLR Camera with Built-in Wi-Fi and GPS Body Only (Black)

\$496.95
 ★★★★★ (493)
 In Stock

No, Amazonov **pokušaj prodaje još nije gotov**. Prije još jednog up-sellinga naići ćemo **na cross-selling**. Uz fotoaparata možemo kupiti i memorijsku karticu od 32 GB za samo 10 dolara više:

Frequently Bought Together

 + 

Total price: **\$374.97**





[Add both to Cart](#)
[Add both to List](#)

i These items are shipped from and sold by different sellers. [Show details](#)

- This item:** Nikon D5100 16.2MP CMOS Digital SLR Camera with 3-Inch Vari-Angle LCD Monitor (Body Only) **\$364.99**
- Transcend 32 GB Class 10 SDHC Flash Memory Card (TS32GSDHC10E) **\$9.98**

S još malo scrolanja nailazimo na **još jedan pokušaj up-sellinga**, ali ovog puta Amazon nam **nudi više opcija**. Uporedio je čak tri bolja modela od izabranog prema najbitnijim specifikacijama kako bi kupac odmah vidio kakve će imati koristi odabere li bolju verziju.

Compare to Similar Items

				
	This item: Nikon D5100 16.2MP CMOS Digital SLR Camera with 3-Inch Vari-Angle LCD Monitor (Body Only)	Nikon D5300 24.2 MP CMOS Digital SLR Camera with Built-in Wi-Fi and GPS Body Only (Black)	Nikon D7300 DSLR (Body Only)	Nikon D5300 24.2 MP CMOS Digital SLR Camera Body Only (Black)
Customer Rating	★★★★★ (504)	★★★★★ (493)	★★★★★ (493)	★★★★★ (493)
Price	\$364.99	\$496.95	\$455.96	\$496.95
Shipping	FREE Shipping	FREE Shipping	FREE Shipping	FREE Shipping
Sold By	digibooksllc	Amazon.com	True Digi	Roberts LP
Sensor Size	APS-C	APS-C	APS-C (23.6 x 15.7 mm)	APS-C
Max Resolution	16.2	24.2 MP	16.2	24.1 MP
ISO Range	Auto, 100-6400 (plus 12800, 25600 with boost)	Auto, 100-12800 (25600 with boost)	100-6400 in 1, 102 or 13 EV steps (100-25600 with boost)	Auto, 100-6400 (25600 with boost)
Display Size	3 inches	3.2 inches	3 inches	3 inches
Continuous Shooting Speed	4	5	8	5
Wireless Communication Technology	Yes	Yes	Eye-Fi	Yes
Image Stabilization	None	None	None	None
Item Weight	1.23 pounds	1.56 pounds	1.72 pounds	1.22 pounds
	Add to Cart	Add to Cart	Add to Cart	Add to Cart

Dakle, uporedio je modele **5100, 5200, 5300** koji su cjenovno i prema specifikacijama slični, a **7000 dosta odstupa od njih**.

No, kada su ti modeli zajedno na hrpi, **vizualno se smanjuje novčana razlika** između najpovoljnijeg i najskupljeg modela. Da je Amazon samo uporedio najpovoljniji i najskuplji model, razlika od 100 dolara bi došla više do izražaja.

A ovako vidimo četiri fotića, novčanu razliku od otprilike 30 dolara pa psihološki razmišljamo da je između najpovoljnijeg i najskupljeg modela razlika oko 30 dolara, a ne 100 dolara.

Dakle, veća je vjerojatnost da ćemo pomisliti na kupnju najskuplje verzije.

Isto tako ne pretjeruj s prevelikim izborom proizvoda jer previše opcija nepotrebno **komplicira sam proces odabira**. Kupac će se teže odlučiti za onaj savršeni proizvod pa će mu na kraju biti jednostavnije odustati od shoppinga.

3. Ponudi nadogradnju na proizvod

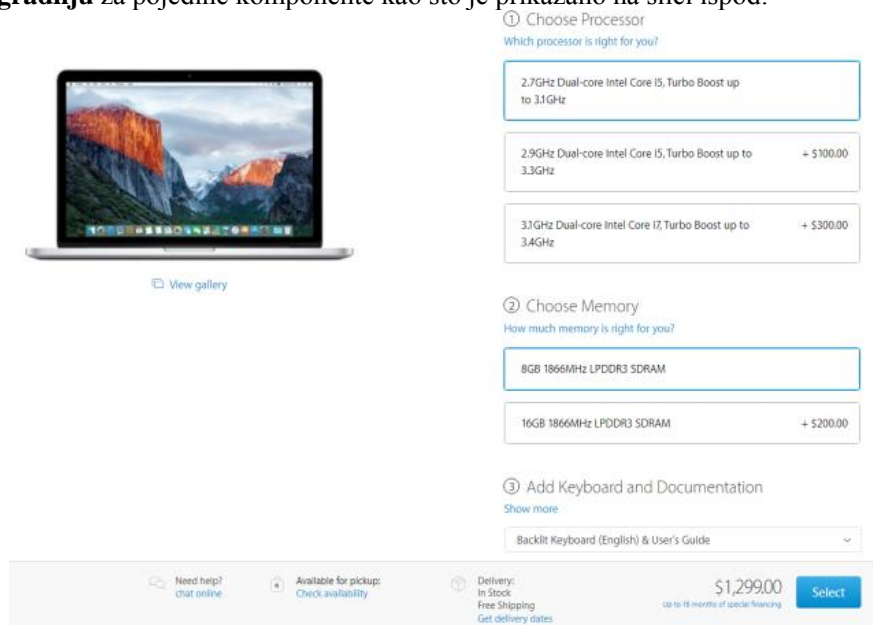
Up-selling će dobro djelovati ako ponudiš priliku za nadogradnju odabranog proizvoda.

U normalnom životu dobar primjer bi bio **promjena bankovne kartice** zbog većeg odobrenog minusa. Zvuči lijepo, imamo koristi od toga pa nam nije toliko teško mjesečno dati par maraka više samo zato što se moramo prebaciti na novu i bolju karticu.

Sve do kad **kupac tačno zna koje koristi** ima od većeg plaćanja je **spremniji odabrati i skuplji i kvalitetniji proizvod**.

Među boljim primjerima takvog up-sellinga je **Apple**. On ne pokušava prodati bolji Appleov model već želi **poboljšati rad odabranog laptopa**.

Nakon što je kupac odabrao model laptopa, Apple ga **u procesu check-outa** vodi na konfiguracijsku stranicu gdje **nudi nadogradnju** za pojedine komponente kao što je prikazano na slici ispod:



The screenshot shows the Apple laptop configuration interface. On the left is a laptop with a scenic wallpaper. To its right are three configuration steps:

- 1 Choose Processor**: "Which processor is right for you?"
 - 2.7GHz Dual-core Intel Core i5, Turbo Boost up to 3.1GHz (selected)
 - 2.9GHz Dual-core Intel Core i5, Turbo Boost up to 3.3GHz (+ \$100.00)
 - 3.1GHz Dual-core Intel Core i7, Turbo Boost up to 3.4GHz (+ \$300.00)
- 2 Choose Memory**: "How much memory is right for you?"
 - 8GB 1866MHz LPDDR3 SDRAM (selected)
 - 16GB 1866MHz LPDDR3 SDRAM (+ \$200.00)
- 3 Add Keyboard and Documentation**: "Show more"
 - Backlit Keyboard (English) & User's Guide (selected)

At the bottom, there are utility links: "Need help? chat online", "Available for pickup: Check availability", "Delivery: In Stock Free Shipping Get delivery dates", and a price of "\$1,299.00" with a "Select" button.

Dakle, prije samog završetka kupovine **možemo se odlučiti za brži procesor ili za veću memoriju**.

A da bi kupac znao što zapravo dobiva i **zašto mu treba** brži procesor za 100 dolara više, Apple će mu **sve lijepo objasniti** klikne li na pitanje *Which processor is right for you?* (Koji je procesor najbolji za vas?)



Choose Processor

Enjoy incredible performance from the fifth-generation dual-core Intel Core i5 or i7 processor. Your 13-inch MacBook Pro with Retina display comes standard with a 2.7GHz dual-core Intel Core i5 processor. You can upgrade the processor up to a 3.1GHz dual-core Intel Core i7.

Intel's fifth-generation dual-core processors house the processor, L3 cache, Intel Iris Graphics 6100, and fast 1866MHz memory controller on a single chip. These processors feature Turbo Boost technology that automatically boosts the processor clock speed based on workload, giving you extra processing power when you need it. And Hyper-Threading technology allows two threads to run simultaneously on each core. This enables the processor to deliver faster performance by spreading tasks more evenly across a greater number of cores.

Isto tako, dobar primjer nadogradnje proizvoda su **računarski programi ili online servisi za pamćenje podataka**. Korisnik uvijek može odabrati **besplatnu, tj. osnovnu verziju programa**, ali mu se tijekom odabira nudi i nadogradnja na Pro, tj. bolju verziju programa.

Dobar primjer je **WinZip** koji uz svoju standardnu verziju programa s osnovnim funkcijama **nudi Pro i Pro Combo verziju** s još više mogućnosti i pogodnosti.

WinZip—the world's #1 zip utility—is your one-stop solution for file compression, file encryption, file sharing, and data backup!

Valuta: Hrvatska kuna

Product	Price (HRK)	Features
WINZIP STANDARD	299,96 HRK	• Zip and unzip files and folders instantly • Unzip all major compressed file types • Protect files by encrypting them as you zip • Manage files on your computer and cloud services in the new interface • Share your files by email, cloud services, IM and social media sites
WINZIP PRO	500,26 HRK	• Gives you all WinZip Standard capabilities PLUS... • Scan and share directly from WinZip • Combine PC, network and cloud files in one backup • Snap and Share direct-from-camera photo sharing • See the content of a file on your PC, network, supported cloud services, or in a zip file, with the Preview pane • Set or disable available encryption methods
WINZIP PRO COMBO	500,26 HRK (600,11 HRK crossed out)	• Includes WinZip Pro and WinZip Courier to... • Zip your email attachments automatically with WinZip Courier (included) • Seamlessly send large files through your favourite email client • Automatically encrypt outgoing email attachments if you wish • Preview incoming zipped attachments in Outlook • Supported email clients: Outlook, Gmail, Yahoo! Mail, Hotmail, and others

Ovu stranicu štiti Norton Secured powered by VeriSign

VISA AMEX PayPal

30 DAY MONEY-BACK GUARANTEE

Ili **Dropbox** - online servis za pamćenje podataka.

On će korisniku prije odabira dati još jednu priliku da se predomisli. A da bi mu što bolje objasnio šta će dobiti sa svakom nadogradnjom, uredno je **popisao sve bitne specifikacije**. Korisnik odmah može shvatiti kakve će imati **koristi odabere li bolju verziju**.

4. Up-selling će najbolje djelovati u checkout procesu

Kupac se odlučio na kupovinu određenog modela televizora i vrijeme je da klikne na gumb Kupi i dovrši prodaju. No tijekom checkout procesa za oko mu **zapne bolji model televizora** i to za samo 300 kn više. A još k tome ima i šest mjeseci dulju garanciju.

I u moždanim vijugama počinje se **odvijati cijela španjolska sapunica**: ”Da, ne, možda, sigurno, nikako. Pa ne pretjeruj. Baš se sad moram odlučiti. Ah... No, dobro. Uzimam”

Kod up-sellinga je **najbitniji dobar tajming** pa je checkout proces najbolje mjesto za njegovu upotrebu. Tek kad se kupac **konačno odlučio za kupovinu smijemo ga pitati** za dodatnu kupovinu ili preispitati njegovu odluku. Želi li stvarno ovaj proizvod kad može dobiti bolji?

Ovo mu je zadnja šansa da se predomisli i odabere bolji proizvod, a kad nam netko ograniči vrijeme za razmišljanje postajemo pomalo impulzivni kupci.

Ovaj primjer je dosta sličan onome kad između 30 finih čokoladica napokon odaberemo Snickers, dolazimo do blagajne i tamo zagledamo dupli Snickers za samo 0,5 KM više.

Naravno da ćemo se odlučiti za dupli :)

Nešto u tom stilu radi i **WinZip**. Nakon što smo odabrali standardnu verziju programa, WinZip u svom checkout procesu upotrebljava **up-selling čak dva puta**.

Odmah ispod naše odabrane standardne verzije programa, WinZip nudi i dodatno osiguranje od 12 mjeseci, tj. automatska ažuriranja za standardnu verziju proizvoda. Naravno ovo osiguranje dođe dodatnih 20KM.


A kao šećer na kraju, WinZip je jasno **izdvojio Pro Edition verziju** koju možemo dobiti za **SAMO 45 KM više i tako uštedjeti 20 posto**.

Nema što, zaista primamljiva ponuda :)

5. Ponudi proizvode u ograničenim količinama ili one s popustom

Ako se još uvijek pitaš koje proizvode bi mogao nuditi kao up-sell proizvode, razmisli o onima koje imaš u ograničenim količinama ili koji su baš sada na akciji.

Ograničene količine stvaraju osjećaj panike i iznenada imamo neizmjernu potrebu za boljim modelom laptopa koji dođe 400 kn više. Još su svega tri komada na lageru pa moramo kupiti kako ne bi propustili ovu dobru priliku.



Nikon D5500 SLR Digital Camera with Nikon 18-55mm Lens & Nikon 70-300 mm f/4-5.6G Zoom Lens
by AmericaCameras
\$729.99
Only 4 left in stock - order soon.
FREE Shipping on eligible orders
Electronics: See all 1,483 items
More Buying Choices
\$729.00 new (4 offers)

Isto tako odluči li se kupac kupiti **Hugo Boss parfem od 30 ml**, a iznenada mu se pojavi informacija da je trenutno **na akciji isti parfem od 75 ml**, veća je vjerojatnost da će se predomisli. Logično razmišljanje: “Platit ću tek malo više, a dobit ću 45 ml više. Uzimam!”

Nakon ovog poduljeg objašnjenja, nadamo se da sada razumiješ **sve čari i načine dobrog iskorištavanja up-sellinga**.

Ako do sada nisi razmišljao o upotrebi ove prodajne taktike jer si mislio da je to loš način zarade, vrijeme je da razmisliš ponovno.

No uvijek imaj na umu da je **cilj up-sellinga usrećiti kupca i zadovoljiti sve njegove želje i potrebe**. Nikad ne razmišljaj o up-sellingu kao o marketinškoj taktici s kojom ćeš više zaraditi jer kupac uvijek mora biti na prvom mjestu.

Za dodatnu analizu pogledaj link: <https://sendpulse.com/blog/cross-selling-upselling-examples>