



Ponedeljek, 21. 8. 2017; 15.18 , osveženo: 17 ur, 50 minut

DELI Z OSTALIMI:



Če sladoled pohvalite, ga boste dobili več

Pohvala prodajalcem sladoleda se obrestuje bolj kot dajanje napitnine, ugotavljajo raziskovalci univerze v Innsbrucku. Če kupec prodajalca pohvali, dobi bistveno večjo porcijo, kot če mu nameni napitnino, je pokazala raziskava.



Spletno mesto uporablja piškotke za zagotavljanje spletne storitve, analizo uporabe, oglasnih sistemov in funkcionalnosti, ki jih brez piškotkov ne bi mogli nuditi. Z nadaljnjo uporabo spletnega mesta soglašate s piškotki. Več o možnih nastavitvah piškotkov >>

V redu

Težave z akumulatorjem?

www.Akumulatorstvo-Grajzar.si/

Preverite možen vzrok in nasvet za rešitev v Mali šoli akumulatorstva.



Raziskovalci so v različne restavracije s hitro prehrano poslali svoje sodelavce, ki so več dni kupovali točeni sladoled.

Sladoled so naročali na tri načine. Pri prvem so samo naročili sladoled, pri drugem so tamkajšnji sladoled pohvalili že pred naročilom, v zadnjem primeru pa so prodajalcu dali napitnino, še preden so dobili sladoled.

Deset odstotkov več sladoleda v zameno za pohvalo

Po odhodu iz restavracije so sladoled stehali na manjši tehtnici, ki so jo imeli s seboj. Ugotovili so, da so jim prodajalci ob pohvali dali v povprečju za deset odstotkov večjo količino sladoleda kot v primeru naročanja brez pohvale. Po ponovljenih nakupih sladoleda s pohvalo so izvajalci poskusa dobili vedno večjo količino sladoleda.

Napitnina brez učinka

V primeru dajanja napitnine med naročanjem pa se je zgodilo ravno nasprotno. Količina sladoleda se po ponovljenih naročilih z napitnino ni bistveno spreminjala.

Podobno se je zgodilo tudi pri naročanju kebabov.

Vodilni avtor raziskave Michael Kirchler je ob tem dejal, da je "raziskava pokazala, da se nematerialne spodbude, kot je pohvala, preveč podcenjuje, denarne spodbude, kot so napitnine, pa precenjuje".