

Danskerne prutter om prisen

- Vi sparer 30 pct. ved at prutte på ferien

Når danskerne skal have souvenirs med hjem fra ferien i udlandet, bliver der pruttet heftigt om priserne. 3 ud af 4 danskere prutter om prisen, når de er på ferie, og i gennemsnit lykkes det os at få pruttet en tredjedel af prisen. Det er især på sydlandske markeder, at vi finder vores indre krejler frem, mens også i udenlandske butikker og taxaer er der mange der forsøger at prutte sig frem til en god handel. Det viser en ny undersøgelse.

Danskerne er gode til at prutte om priserne, når vi er i udlandet. Det viser en ny undersøgelse om danskernes brug af kontanter i udlandet foretaget af valutavirksomheden FOREX Bank blandt 1.354 danskere.

Vi sparer en tredjedel på at prutte

Langt de fleste danskere er ikke blege for at forhandle om prisen, når der skal købes souvenirs med hjem fra ferien. Således siger godt 3 ud af 4 danskere (77 pct.), at de prutter om priserne, når de er på ferie. Og danskerne er dygtige krejlere. I gennemsnit lykkes det os at slå en tredjedel af prisen (30 pct.), når vi prutter i udlandet.

Som oftest prutter vi om prisen på udenlandske markeder (98 pct.). Faktisk betragter vi det nærmest som en naturlig pligt at få pruttet prisen på t-shirts, lerfigurer og andre souvenirs helt i bund. Men knap 4 ud af 10 (37 pct.) prutter også i butikker og mere end hver fjerde (27 pct.) slår også gerne en kontant handel af med taxachaufføren på ferien.

Prutter mest i Sydeuropa

Geografisk foretrækker danskerne at prutte om priserne på de sydeuropæiske feriedestinationer (61 pct.), men også Asien (26 pct.) og Østeuropa (23 pct.) er steder, hvor danskerne ynder at forhandle om priserne.

Når danskerne prutter om prisen er det først og fremmest fordi, vi føler, at de udenlandske sælgere forventer det af os (57 pct.). Men vi synes også, at det er en sjov måde at komme i kontakt med lokalbefolkningen på (41 pct.), og så føler vi os ganske enkelt snydt, hvis vi ikke får pruttet prisen tilstrækkeligt ned (34 pct.).

Danskernes bedste pruttetips

DANSKERNE PRUTTER OM PRISEN

3 ud af 4 danskere (77 pct.) prutter om priserne, når de er på ferie i udlandet.

I gennemsnit lykkes det danskerne at prutte 30 pct. af prisen, når de forhandler om priserne.

For 16 pct. af danskerne lykkes det endda at prutte 50 pct. eller mere af prisen.

HER PRUTTER VI OM PRISEN

1. Markeder	98%
2. Butikker	37%
3. Taxaer	27%
1. Sydeuropa	61%
2. Asien	26%
3. Østeuropa	23%

Kilde: Internetundersøgelse foretaget af FOREX Bank blandt 1.354 danskere.

8 ud af 10 danskere veksler valuta hjemmefra, og det er en god idé at have kontanter på sig, når man skal forhandle om prisen, da mange gadesælgere og taxaer ikke tager imod kreditkort. Særligt kan det være en fordel at have rigeligt med små sedler eller mønter i den lokale valuta på sig, så man undgår, at sælgeren ikke kan veksle, ligesom man kan forhandle ved at påstå, at man kun har få penge på sig.

Derudover bør man på forhånd beslutte sig for, hvad smertegrænsen er for, hvad man maksimalt vil betale for varen. På den måde undgår man at lade sig rive med og føle sig snydt bagefter, og man kan bedre styre forhandlingen. Som udgangspunkt bør man altid starte med at byde en hel del lavere, end hvad man reelt er villig til at betale, så man har noget at forhandle ud fra. Danskerne anbefaler, at man som minimum starter med at byde 50 pct. under sælgerens første pris. Men husk at tage forhandlingerne med et smil og altid have et glimt i øjet, når du prutter om prisen.

DANSKERNES BEDSTE PRUTTETIPS

FOREX Bank har spurgt danskerne om, hvad deres bedste tips er, når der skal pruttes om prisen i udlandet.

- ✓ Gadehandlere kan ikke altid veksle, så hav altid små sedler/mønter på dig, så du kan betale det eksakte beløb
 - ✓ Start altid ud med et lavt bud – minimum 50 pct. af prisen
 - ✓ Beslut på forhånd, hvad du maksimalt er villig til at betale for varen
 - ✓ Virk uinteresseret i den vare, du gerne vil have
 - ✓ Begynd at gå din vej – så kommer sælgeren som regel rendende efter dig med en bedre pris
 - ✓ Husk altid at smile og at have et glimt i øjet, når du prutter om prisen
 - ✓ Køb evt. flere af samme vare for at opnå mængderabat
-

For yderligere information:

Joakim Husted, nationschef FOREX Bank i Danmark: 33 17 07 51 / joakim.husted@forexbank.dk

Sara Ringgaard, Kompas Kommunikation: 39 17 89 23 / sara@kompaskommunikation.dk

OM UNDERSØGELSEN

Undersøgelsen er blevet foretaget på internettet i juni 2010 af FOREX Bank. 1.354 personer fra hele landet har besvaret undersøgelsen, og respondenterne er efterfølgende blevet vægtet på køn, alder og region, således at undersøgelsens data afspejler den demografiske fordeling, som oplyses hos Danmarks Statistik. FOREX Bank ejer undersøgelsens data, og data må derfor ikke benyttes uden kreditering af FOREX Bank.

OM FOREX BANK

FOREX blev etableret som vekselfirma i Sverige i 1965 af Rolf Friberg, og helt frem til 1990'erne var FOREX det eneste firma, bortset fra bankerne, der havde Svenska Riksbankens tilladelse til at handle med valuta. Den første butik i Danmark åbnede på Københavns Hovedbanegård i 1994, og i dag findes der 8 butikker i Danmark: i København, på Frederiksberg, i Helsingør, i Odense, i Århus og i Aalborg. I 2003 fik FOREX tilladelse til at drive almindelig bankvirksomhed i Sverige og skiftede navn til FOREX Bank. FOREX Bank er i dag Nordens største valutavirksomhed med 125 butikker i Danmark, Sverige, Norge og Finland.