

hứng thú, thỏa mãn niềm đam mê nghệ thuật hơn rất nhiều khi giá vé cửa bằng 0. Tất nhiên, tôi không phải là người duy nhất đam mê nghệ thuật. Vì vậy, trong những ngày này, tôi thấy viện bảo tàng thường rất đông. Người ta xếp thành hàng dài nên khó có thể nhìn ngắm được gì. Tôi nhận ra rằng mình đã sai lầm khi đi thăm viện bảo tàng vào ngày giá vé được miễn phí. Nhưng tôi vẫn đi.

Con số 0 cũng ảnh hưởng đến việc mua thực phẩm. Các nhà sản xuất đã ghi tất cả các thông tin trên hộp sản phẩm: hàm lượng calo, hàm lượng chất béo, chất xơ,... Liệu sự hấp dẫn của cái giá 0 đối với chúng ta có thể được áp dụng cho trường hợp calo bằng 0, lượng mỡ bằng 0, lượng chất béo bằng 0? Nếu những nguyên tắc chung như vậy được áp dụng, thì doanh số bán hàng của Pepsi sẽ bán được nhiều hơn khi đề trên nhãn là "Calo bằng 0".

Như vậy bạn có thể duy trì vị thế bằng cách miễn phí 20 xu (như trong trường hợp vận chuyển sách của Amazon ở Pháp), hoặc có thể khiến khách hàng phải chen chúc nhau để mua hàng của bạn bằng cách chào bán một mặt hàng MIỄN PHÍ!. Số 0 không chỉ là một mức chiết khấu. Sự khác biệt giữa 2 xu và 1 xu là nhỏ nhưng sự khác biệt giữa 1 xu và 0 thì thật khổng lồ!

Bạn là người kinh doanh? Bạn muốn thu hút đám đông? Hãy bán một mặt hàng MIỄN PHÍ! Bạn có muốn bán được nhiều sản phẩm hơn không? Hãy MIỄN PHÍ! một phần giá bán của sản phẩm.