

Väike meespea allahindluste tegemiseks

Jõulude eel on näha, et mitmetes poodides on allahindlused. Allahindluste tegemisel on oluline silmas pidada reklaamiseadusest, tarbijakaitseadusest ja kaubandustegevuse seadusest tulenevaid nõudeid. Neid teadmata võib allahindluse tegemisel kergesti eksida.

Toome siin ettevõttele ära lühikese meespea, mida tuleb silmas pidada allahindluse pakkumisel ja reklaamimisel.

- **Sõna “allahindlus”, “soodusmüük”** või muu sama tähendusega sõna võib seaduse järgi kasutada ainult juhul, kui teatud eeldused on täidetud. Selleks peab olema tegemist kaupleja poolt tavaliselt müüdava kaubaga, müük peab toimuma piiritletud ajavahemiku jooksul ning kauba hind peab olema tunduvalt madalam tavalisest hinnast.
- Pane tähele, et allahindluse reklaamimisel peab märkima ka **kuupäeva**, millal allahindlus lõpeb. Juhul, kui reklaamitakse allahindlust, mis veel alanud ei ole, tuleb reklaamis märkida ka allahindluse **alguskuupäev**.
- Lisaks sellele peab reklaam sisaldama infot allahinnatud **toodete kättesaadavuse** Näiteks, kas allahinnatud kaupa on võimalik osta kuni allahindluse lõppkuupäevani või kuni kaupa jätkub. Samuti peab reklaam sisaldama teavet mis tahes täiendavate eritingimuste kohta selle allahindluse puhul.
- Kui reklaamis on märgitud, et kaup on allahinnatud konkreetse ajavahemiku jooksul, siis peab see nii ka olema. Tarbijakaitseaduse järgi loetakse seda **eksitavaks kauplemisvõtteks**, kui tarbijale öeldakse, et kaup on teatud hinnaga saadaval ainult kindla perioodi jooksul, kuid hiljem selgub, et see siiski nii ei ole. Näiteks: 17.12.2019 hakkab pood reklaamima, et teatud kehahooldustooted on 30% odavamad kuni 20.12.2019. Hiljem selgub, et ka pärast seda kuupäeva on nad 30% odavama hinnaga. Selliselt mõjutatakse tarbijat ostmise üle kohe otsustama ning jäetakse ta ilma ajast, mis on vajalik teadliku valiku tegemiseks.



TEA PARK (CIPP/E, CTO)
VANDEADVOKAAT,
TEHNOLOOGIAJUHT (CTO)

(+372) 66 76 440

TEA.KOOKMAA@NJORDLAW.EE