

“Евросеть” – “Евросеть”! Сервис просто одуреть!

У меня опять украли телефон. Представляете, уже в пятый раз! Мне казалось, что все методы уже использованы: с груди срывали, из офиса уносили, из кармана вытаскивали, а тут вытащили возле газетного киоска, когда я рассчитывалась за журналы. Возникла суета, очередь, я долго искала мелочь... В итоге телефона не оказалось... Денег, честно говоря, на телефон уже жалко. Но я взрослый человек, к тому же руководитель, так что по статусу ходить с трубкой за 2000 рублей уже не совсем прилично.

Ладно, думаю, куплю средний вариант, не дорогой и не совсем дешевый... Посередине... Тысяч за 5000 – 6000. А так как для работы нужна хорошая цифровая камера, приняла решение купить разом все в кредит. Так будет незаметней для бюджета. Сын честно обежал ближайшие магазины. Что касается предоставления кредитов, особенно беспроцентных, я тоже узнала много нового... Ох, и дурят нашего брата! Но это отдельная тема. В итоге, поехали мы с сыном на улицу Зырянская, в салон «Евросеть», где можно купить все сразу и по разумным ценам... Народу было много. Нам предложили приехать утром, когда нет очередей. Мне понравился телефон Motorola V – 300, есть у меня слабость к раскладушкам.. А тут синенький, с камерой к тому же.. Продавец подогрел страсти, последний, берите.. Утром я оформила кредит, пришла в офис, открыла телефон и обалдела!

Как снизить цену до «ниже некуда?»

Именно так значится в рекламе, что расклеена в вагонах метро. Но как же ее снизить? Сейчас изложу несколько методик. Первая – мой опыт. Итак, открыв дома телефон, я обнаружила солидный справочник с несколькими десятками имен, причем многие с фотографиями, обнаружился даже телефон «блатхаты», кому надо, могу сообщить отдельно. Помимо обширного справочника, более десятка просто фотографий, от знакомых до любимых кошек и собак. Был телефон под названием «дом». Позвонила. Попала... в Казахстан! В славный город Усть-Каменогорск. Как? Никто телефонов там не терял, но девушка была как-то напугана вопросом о родственниках в Новосибирске. Чтобы подтвердить мои сомнения по поводу того, что мой новый телефон далеко не новый, пошла в сервис центр. Рядом со мной «Мегафон». Там ребята, мягко говоря, похихикали и подтвердили все мои опасения. Телефон был в пользовании в конце зимы. Сразу совет, если хотите все узнать о своем приобретении, идите на экспертизу к конкурентам, они вам выдадут столько информации, сколько вам даже и не требуется, причем со словами: «Давайте, расскажите про них всю правду, потому что они...». И здесь приводится целый список нарушений, который допускает конкурент. Мне же даже и этого не потребовалось. Факт обмана был налицо! Кстати, все, что было в памяти телефона, я аккуратно сохранила на компьютере. Все номера справочника и фотографии... И номер моей трубки, и другие опознавательные знаки. Если кто-то потребует от меня подтверждения информации.

Затем я позвонила на Зырянскую. Вопрос был: «А вы бывшими в употреблении трубками торгуете?». «Что вы, - ответили мне на другом конце провода, - это невозможно». Отвечал так искренне старший продавец Антон Кузьминых. В итоге я дозвонилась до Анны Осиповой, директора по продажам в регионе. Думаете, она испугалась? Да нисколечко. Как выяснилось позже, у них таких случаев сколько угодно... Мне предложили просто обменять телефон. Без всяких проблем.

Да, я написала жалобу в Москву. Никакой реакции! Друг в Екатеринбурге сообщил мне, что у них пытались поднять бучу против «Евросети». Там тоже накопилась масса компромата. Материал не увидел света.

Итак, из-за чего происходит снижение цены?

Вот что мне удалось выяснить. Мой случай.

Во-первых, б/ушные телефоны в «Евросети» принимают. Но только в коробках! Желательно, чтобы она была в хорошем состоянии и со всеми инструкциями по применению. Иначе отказ. Моя подруга лично ходила. Кстати, есть уже такие ребята, что меняют таким образом свои телефоны постоянно, чтобы выглядеть

особенно круто! Вот телефон, что я купила, юзали всего несколько месяцев. Потом сдали в магазин. Да, по более низкой цене. Возникает маржа между старой и новой ценой. Тем более, что мне его еще продали в кредит с 29% годовых! Не хило, а? Здесь еще с банком есть своя договоренность по льготному денежному обслуживанию. Опять выгода! Есть первый инструмент по снижению цены на трубку. В моем случае только на мне «Евросеть» заработала порядка пары тысяч, это как минимум.

Совет от умной! Покупая телефон, внимательно следите, на каком бланке вам выписали гарантию! Если на бланке «Евросети», телефон или серой сборки или старый! Фирменный гарантийный талон ВСЕГДА лежит в коробке! Если она новая, конечно.

Вторая методика по снижению цены. По первоначальной цене продают также телефоны после гарантийного ремонта. Это мне подтвердила и Анна Осипова, директор по продажам в регионе. Но почему по цене нового? Почему не указано, что после ремонта? Ответа я не получила.

Третье. «Евросеть», как никто другой торгует серыми трубками, то есть от непонятого производителя. Здесь чаще всего страдают те, кто покупает малобюджетные варианты. Эти трубки не подлежат ремонту. В любом сервис центре вам скажут, сколько таких трубок они осматривают за день. Кстати, любой сотрудник «Евросети» легко отличит фирменную трубку от подделки, только никогда об этом не скажет покупателю. Получает эти трубки «Евросеть» за три копейки, а продает, да, очень дешево! По сравнению с конкурентами, которые торгуют настоящим продуктом! Но оно вам такое надо? Даже за эти деньги? Как они выглядят? Объясняет одна из бывших сотрудниц «Евросети». «Трубку легко узнать по наклейкам. На них стоит Минсвязи России. Коробки упаковочные плохого качества. Нет гарантийных талонов от производителя.. Гарантия выписывается на квитанции «Евросети». Таких трубок получаем очень много. Возвратов бывает также много. Но продавать, тем не менее ОЧЕНЬ выгодно!»

Еще любят в «Евросети» женщин бальзаковского возраста, пофигистов, бабушек, всех тех, кто ничего не понимает в информационных технологиях и боится каждой новой железки, как огня. Вот тут можно впарить все, что угодно! Наобещать золотые горы за смешную цену. А пока покупатель хлопает глазами, можно и старый аккумулятор подsunуть и карточку меньшей памяти. И чтобы побыстрее покончить со слушанием непонятной информации, эта категория покупателей быстро на все соглашается, оплачивает и не беспокоит больше продавцов.

Откуда еще экономия?

Здесь можно обратиться к Марксу и к его закону о добавочной стоимости. Как минимизировать издержки, чтобы добавочная стоимость на ту же трубку была минимальной? Понятно, снизить аренду, различные затраты на доставку, а главное на... обслуживающий персонал! Заметили, кто работает в «Евросети»? Правильно! Бодрые и молодые ребята слегка за 20. Часто это студенты на подработках с огромной надеждой выбиться в топ - менеджеры. И им обещают золотые горы. А пока ... Пока надо пройти 3-х месячную стажировку, выдержать экзамены. А потом вперед к карьере! До экзаменов доходят единицы. Потому что просто не выдерживают нагрузки. Дочь моей знакомой, очень способная девушка, выпускница ВУЗА устроилась в «Евросеть». Проработала почти три месяца, и, несмотря на то, что ей прочили светлое и безбедное будущее, ушла.

Почему? А знаете, сколько ей платили за 12-14 часов работы в день почти без выходных? Дело было перед Новым годом и всех, ну очень просили потрудиться на «благо» компании. А за это благо им платили 8 долларов в день! Независимо от переработок. Теперь разделите на 12 -14 часов! Это официальный оклад практиканта – трехмесячника. Например, у нас в Конторе даже промоутер без специальной подготовки получает 50 рублей в час! И это считается очень дешево. В «Евросети», видимо, считают иначе. Понятно, что при подобном темпе работы при такой оплате и даже с великим будущим редко кто продержится. Вот это и следовало доказать! Работа сделана почти бесплатно! Ребята меняются постоянно. Жизнь идет. Вот она реальная экономия, за которую надо по- хорошему отдавать под суд. Но мы живем в России, нам всем лень. Себе ведь дороже выйдет. А ребяташки что? Они многие и не поняли, что их просто эксплуатировали, то есть наживались на их труде.

Наверняка, любой, кто сейчас читает мой материал, вспомнит и назовет еще не один неприятный случай, связанный с этой компанией.

Пишите и тогда мы продолжим этот разговор.

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)