

Бесплатный сыр в цифровых магазинах, или Доверчивый платит дважды

Новый год все ближе, предложения продавцов цифровой техники все горячее. Как стать жертвой предпраздничной распродажи?

Пять вредных советов для тех, кто ждет скидок, чтобы купить не то, что хотел и не за те деньги, за которые планировал.

Совет первый

Когда идете в магазин за смартфоном, рисуйте в голове его образ примерно так: серенький или беленький, с кнопками или тачпадом, с ютубиком или вконтактиком. Под эти критерии попадет максимум моделей, и менеджер магазина сам сможет подобрать ту, цена которой будет соответствовать объему вашего кошелька.



Любая продажа — это обмен денег на удовлетворенные потребности. Если человек что-то покупает ненужное, значит, он не совсем знает, чего он хочет. Это и есть единственная и главная хитрость всех продавцов, включая и продавцов цифровой техники.

Руководитель формирования спроса ГК «ИМПУЛЬС-ИВЦ» Владимир Панушкин

Совет номер два

Безоговорочно доверяйте продавцу. Конечно, ведь он скорее всего обладатель как минимум одного высшего образования и точно знает, что вам нужно. Кроме того, ему платят за заботу о клиентах неплохой оклад, а проценты от продажи единиц техники — мелочь, за которую он никогда не станет одурачивать покупателя.

Распространенный прием манипулирования. Продавец говорит: «я скажу вам по секрету, что ...» и далее излагает аргументы в пользу навязываемого товара. А может, стоит задать себе (или продавцу) вопрос: всем ли встречным людям он говорит это по секрету или только вам?

Старший партнёр Консалтинговой Группы TCG Олег Макаров

Менеджер магазина обладает блестящими знаниями не только о ваших потребностях, но также о глобальном спросе и наличии тех или иных товаров на рынке.

Третий совет

бесплезен, если вы уже усвоили первый. На всякий случай, если вы, несмотря на наши рекомендации и жгучее желание расстаться с деньгами, определились что хотите купить и даже присмотрели модель: ни в коем случае не ищите ее в разных магазинах, не сравнивайте цены и не читайте отзывы.

Никто же не может просто взять и прилепить к плохому дорогому смартфону наклейку «бестселлер», «последний товар», «скидка 70%».

Люди склонны доверять «общественному мнению», поэтому еще один популярный прием манипулирования основан на «принципе социального доказательства». Продавец произносит заветную фразу: «Это самая популярная модель». А что важно для вас, удовлетворить свои потребности или быть как все?

Олег Макаров

Из той же серии:

«Берите, их осталось мало на складе» — основано на «принципе дефицита», суть его в том, что люди боятся потерять возможность. Как противостоять: покупатель должен помнить, что он пришёл не за тем товаром, который вот-вот закончится, а за тем, который лучше всего подойдет именно ему.

Олег Макаров

Четвертый совет

Всегда ищите дорогому смартфону дешевый аналог. Ведь вендоры вечно необоснованно завышают цены. Почему вы должны платить за бренд, если хотите платить за мегапиксели или разрешение экрана?! И неважно, что с кучей мегапикселей не справляется допотопный процессор. Главное, вы не переплатили.

Продавцы любят скрывать слабые места устройств. В одной из реклам предлагалось приобрести телефон с мощным процессором, большим экраном и Android 5.0 на борту. Выяснилось, что при всем этом у него всего лишь 1 Гб оперативной памяти. В данном случае обман получился двойным. С одной стороны, была скрыта низкая ключевая характеристика смартфона, с другой — операционная система устройства была выдана за плюс, хотя является минусом, т.к. на более старой версии Android, аппарат работал бы быстрее и стабильнее с таким объемом оперативки.

Руководитель социальной сети WebRazum.com Александр Вашкевич

Совет пятый

Что происходит, когда покупатель обращается за конкретной моделью, а ее не оказывается на складе? Правильно, продавец предлагает иное устройство с такими же характеристиками. Берите не раздумывая!

Технические параметры могут на самом деле на бумаге практически полностью соответствовать друг другу. Вот только вместо желаемого ноутбука от HP или Lenovo покупатель получает Acer, например. Упомянуть о том, что эта модель - бюджетная, и своим качеством она уступает другим устройствам, продавец, естественно, забывает.

Александр Вашкевич

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Виктория Федосеенко**, журналист.

На сайте опубликовано **1158** текстов этого автора.

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: krasyar.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: eqquatoria@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](#)