

2023-12-18 Улыбающийся оскал капитализма



В снежный воронежский денёчек меня случайно занесло на презентацию фирмы «Байер», в ходе которой пожилым людям предлагалось купить качественную посуду. Только цена на неё баснословная - набор из кастрюли объемом 3,7 литра и небольшой сковороды - предлагается приобрести за более чем 90 000 тысяч рублей - по цене недорогой кухни!

Это сколько пенсий в пятнадцать тысяч рублей нужно потратить, чтоб приобрести указанный набор? Нехитрые расчеты показывают - шесть. Т.е чтобы кушать из такой кастрюли, среднему пенсионеру нужно в буквальном смысле положить "зубы на полку" на полгода. Вне сомнений, товар качественный, производитель заботится о здоровье человека, о чём со слащавыми улыбками убеждали бабушек молодые менеджеры. Но из чего должна была быть сделана эта посуда, чтоб столько стоить? Из золота? Платины?

Нет, из хромоникелевой стали. Вот цитата из презентации: "Инновационная посуда BAUER - это высококачественная посуда из благородной хромоникелевой стали 18/10. Она полностью экологична и соответствует всем медицинским требованиям. Применяя систему для готовки BAUER на своей кухне, Вы не только получите истинное удовольствие от приготовления здоровой, вкусной и ароматной пищи, но и значительно сэкономите свое Время." Интересно, что цены на указанном ресурсе не найти ни на одну из позиций продукции, предлагаемой "госпожам и господам".

Ещё одна уловка эффективных менеджеров - это "честная рассрочка" Т.е. сумма, которую необходимо внести для приобретения товара, составляет небольшой процент от его стоимости. Затем заключается договор - и отказаться от покупки у человека возможности уже нет, иначе плати неустойку. А зазывают пенсионеров на такие презентации бесплатными гарантированными подарками. В данном случае это была т.н. сумка-холодильник, стоимостью максимум в триста рублей.

Еще один маркетинговый ход - именные подарочные сертификаты в 10 000 руб., 25 000 руб. и др., только использовать их можно при покупке от 50 000 руб. Мне "посчастливилось" такой сертификат выиграть. И тут начинается агрессивная попытка (но, конечно, с улыбкой) убедить человека что-либо приобрести на указанную сумму. Например, набор их трех ножей стоимостью 59000 руб. Вот такие схемы надувательства процветают.

Самое интересное, что предъявить эффективным менеджерам нечего - бабушки и дедушки добровольно подписывают договора, покупаясь на красивый антураж, улыбку молодёжи и атмосферу доброжелательности, царящую на презентации.

А потом несчастные дети и внуки пытаются продать на Авито эту продукцию в два, а то и три раза ниже цены ее приобретения...

Вот так и живём в стране победившего капитализма... С улыбкой по жизни эффективных менеджеров и слезами обманутых пенсионеров...

P.S. Надеюсь, почти три часа моего времени, потраченного на эту презентацию, уберегут ваших родных от необдуманных действий.

Наталья Лапина