

Продавцы-консультанты, чтобы заработать побольше на покупателях, часто навязывают ненужные услуги или товары.



Ненужные услуги

При таком обилии различных тарифов и дополнительных услуг легко растеряться. Не успеешь оглянуться, как появилась новая услуга и начали списываться деньги сверх тарифного плана. Операторы связи любят навязывать ненужные абоненту услуги. Например, рассылка погоды или гороскопов. Конечно, вы получите смс с инструкцией о том, как это все отключить, но далеко не все внимательно читают сервисные сообщения.

Заметили, что у вас начали быстро пропадать деньги на счету? Сразу идите в салон связи и пишите заявление на отказ от всех дополнительных услуг. Но это не даст гарантии, что через какое-то время ситуация снова не повторится.

Ненужные аксессуары

Продавцу-консультанту идет процент от продажи каждого товара. Аксессуары – дополнительная категория. Часто в салонах связи действует правило: продал телефон, продай два аксессуара к нему. Это удваивает процент, который прибавится к зарплате консультанта.

Продавец будет уверять вас в лучшем качестве наушников, колонок, рассказывать обо всех преимуществах данного гаджета, обещать скидки и всячески навязывать купить что-то еще. Не стоит обращать внимание на уловки, покупайте только то, что вам действительно нужно.

Консультации по настройке

Современные телефоны уже давно не нуждаются в каких-то особых настройках для начала работы. Но услуги такие до сих пор есть. Консультант пару раз ткнул в телефон, а вы уже стоите и оплачиваете на кассе дополнительный чек.

Чаще всего схема работает на пенсионерах, которым некому помочь разобраться. Тут-то и появляется улыбчивый продавец, готовый ответить на любой вопрос и настроить телефон.

Кредиты и рассрочки

Не каждый человек может позволить себе приобрести топовый смартфон с одной зарплатой. Консультант это прекрасно понимает, поэтому настойчиво начинает

Как на вас наживаются консультанты в салонах связи

Автор: Administrator
29.01.2020 21:00 -

предлагать оформить кредит или рассрочку заинтересовавшемуся клиенту.

Беспроцентная рассрочка часто предлагается в комплекте с платной страховкой, что априори является обманом. Если у салона есть такая услуга, как беспроцентная рассрочка, любой может ей воспользоваться без приобретения дополнительных услуг. Но на страховки тоже есть план и продавцу как-то нужно их продавать.

Что касается кредитов, тут консультант получает еще и процент от банка, предоставившего заем.

Заходя в салон связи, помните, что работнику крайне выгодно, чтобы вы не ушли с пустыми руками. Минус из вашего кошелька обернется неплохим плюсом к зарплате продавца-консультанта. Поэтому будьте бдительны и не позволяйте раскручивать себя на ненужные вам покупки.