

МОДУЛЬ 5.4

Памятка родителям по теме: Тратим с умом

Как распознать уловки маркетологов и перестать покупать ненужные вещи

Уловка 1. Все по полочкам

Многие будто бы спонтанные покупки происходят вовсе не случайно. К ним вас умело подталкивают мерчендайзеры, которые раскладывают на полках товары так, чтобы вы в первую очередь купили именно то, что им нужно продать. И потратили бы больше денег.

Как избежать лишних трат:

- Составьте список необходимых товаров и строго его придерживайтесь.
- Заранее посчитайте, сколько примерно вы собираетесь потратить. Не выходите за пределы бюджета. Если вы привыкли расплачиваться наличными, не берите с собой больше, чем нужно.
- Не ходите по магазинам на голодный желудок. Когда вы хотите есть, рискуете купить даже то, что вам не нужно.
- Перед шопингом одежды и обуви проведите ревизию гардероба. Соберите готовые комплекты: так вы поймете, чего вам действительно не хватает, и сможете устоять перед покупкой очередного свитера вместо необходимой рубашки.
- Не берите на входе корзину или тележку, когда заскочили в магазин всего за парой продуктов. Пачку риса и банку кофе вы и так донесете до кассы. А если руки будут заняты, не будет соблазна купить что-нибудь ненужное.
- Не ленитесь заглядывать на нижние или верхние полки: часто там стоят товары по более выгодной цене, чем на уровне глаз.
- Перед оплатой еще раз сверьтесь со своим списком. Возможно, часть товаров попала в корзину лишь благодаря уловкам маркетологов.

Уловка 2. Эффект дефицита

Иногда продавцы создают видимость нехватки продукта, чтобы повысить его ценность в ваших глазах.

Как не попасться:

- Не поддавайтесь ажиотажу. Даже если нужный товар закончился и вы не успеете его купить — наверняка найдется похожий. Не в этом магазине, так в другом. Возможно, даже дешевле. В крайнем случае подождете новых поставок.
- Не оплачивайте спонтанные покупки сразу, особенно если речь о крупных суммах. Сделайте перерыв: например, положите товар в корзину интернет-магазина, а оформление заказа отложите на следующий день. Возможно, через сутки он покажется вам не таким уж жизненно необходимым.
- Не спешите вскрывать копилку, если денег не хватает, а сегодня последний день скидки, например, на понравившиеся онлайн-курсы. Выясните, как часто проводится обучение — возможно, каждые пару месяцев. И вы как раз успеете отложить нужную сумму к следующему набору студентов.

Главный совет — не торопитесь и руководствуйтесь здравым смыслом.



Уловка 3. Мифические скидки и ненужные товары по акции

Разноцветные ценники с перечеркнутой «старой» стоимостью и привлекательными скидками — не всегда гарантия выгоды. Иногда цена, которую продавец якобы снижает, — просто выдумка. На самом деле товар и раньше стоил ровно столько же, сколько после применения скидки.

Как сэкономить:

- Внимательно изучайте, при каких условиях можно сделать покупку по сниженной цене. Если скидку дают только по карте магазина, возможно, стоит оформить ее перед оплатой покупки.
- Проверяйте, пробили ли вам скидку в чеке. Кассир может не учесть ее по невнимательности или сознательно. Обнаружили, что скидку не применили — просите отменить операцию и продать вам товар в соответствии с ценником. Не помогает — грозитесь жалобами в Роспотребнадзор.
- Когда скидки действуют только при покупке нескольких товаров, взвесьте, а нужно ли вам столько. Допустим, пара кроссовок стоит 3000 рублей, а две — 4990 рублей. Если в реальности вам необходима всего одна — покупайте только ее. Когда по акции вроде 1+1 продают продукты, обязательно проверяйте срок годности — не испортится ли вторая упаковка, которую вы возьмете про запас.
- Зачастую подписка или абонемент стоят дешевле, если оформлять их сразу на несколько месяцев. Но не всегда такой вариант удобен. Например, годовой абонемент в фитнес-клуб позволяет сэкономить тем, кто ходит на занятия регулярно. Если же вашего спортивного энтузиазма хватает лишь на пару тренировок в месяц, а оставшееся время вы проигрываете притяжению дивана, то лишь потеряете деньги.
- Скачайте специальные мобильные приложения для сравнения цен. Конечно, не всем хочется каждые три дня выискивать, где сэкономить несколько рублей на хлебе или помидорах. Но если речь идет, например, о запасе бытовой химии, вполне разумно отправиться в тот супермаркет, где цена на нее меньше.

Общее правило — исходите из своих потребностей и возможностей, а не из страха упустить выгоду.

Уловка 4. Ценники с девятками

Мозг довольно часто играет с нами в игры и, например, числа «9900» или «29,9» автоматически воспринимает как «9000 с чем-то» или «20 с чем-то». Хотя на самом деле это почти «10 000» или «30». Продавцы охотно пользуются такой подменой и выставляют ценники с девятками вместо нулей — их товары кажутся более дешевыми, и люди легче соглашаются на покупки.

Что делать:

Округляйте сумму в большую сторону (если, конечно, речь не идет о ставке по депозиту). Это позволит быть более объективным при сравнении товаров.

Уловка 5. Выгодный процент не для всех

Этот прием часто используют банки. Например, рекламируют ставку по вкладу до 9,5%. Но затем выясняется, что такой процент действует только для депозитов больше 500 000 рублей на срок от трех лет.

Как быть:

Внимательно читайте все условия договора и приложений к нему.

Не стесняйтесь уточнять у менеджеров, какие требования нужно соблюсти, чтобы получить ставку, как в рекламе. И как она изменится, если отказаться от дополнительных услуг.

Посчитайте итоговый доход по депозиту или переплату по кредиту в рублях с учетом всех расходов. Так проще сравнить предложения разных банков.

