Не то, чтобы меня это совсем задолбало, нет. Но, с точки зрения продавца, очень хочу узнать у уважаемых покупателей, почему они так делают.

Вот предновогодний ажиотаж в магазине. Торгуем фиговинами. Они определённому кругу лиц нужные, недешёвые и разные по форме, цвету и размеру. И каждый второй на вопрос: «А вы уверены, что получателю это подойдёт?» — клянутся, что точно-точно, именно такая фиговина и нужна, и вообще, он лучше знает!

А после праздника к нам потянется череда ода́ренных, печально вздыхающая: «Вот, мне подарили… А не подходит… Можно поменять?»

Лучший вариант — получатель подарка приходит с дарителем, у того чек в руках, выбирают нужное, оформляем возврат-покупку и расходимся. Никаких потерь, кроме времени. Причем вашего, ибо мне-то, помимо процентов с продаж, оклад капает.

Хуже, когда человек приходит один, без чека, не знает, когда купили, за какую сумму (т.к. дисконтная программа у нас имеется), и вообще, у нас ли купили, мы не монополисты в городе, увы. «Ну посмотрите, у вас же есть учёт продаж!» Ага. Мы таких фиговин десятка три за последние две недели продали, как теперь вашу идентифицировать? Начинаются дозвоны-обзвоны, выяснения подробностей… А даритель ещё в себя после праздника не пришёл, с памятью не очень.

Допустим, выяснили мы, где, когда и за сколько, уфф. Потом выясняется, что менять не на что. Вот ни-че-го ему не подходит из ассортимента. «Давайте возврат сделаем!» Ну давайте. Только даритель картой платил, и для возврата эта самая карта нужна. А тот на отдых укатил, или вообще эмигрировал в более благодатные края вместе со своей карточкой. Нет, наличкой не отдадим. Потому что банк с нас процент берёт за безналичные платежи. А возвращать со счёта на другую карту — история дооолгая.

Так вот, к чему это я? Сейчас практически у всех магазинов подарочные сертификаты имеются. По-моему, скоро павильончики на рынках тоже ими обзаведутся. Почему б не купить сертификат? Не понимаю…

Удачи всем! Не задалбывайтесь!

Read Full Article