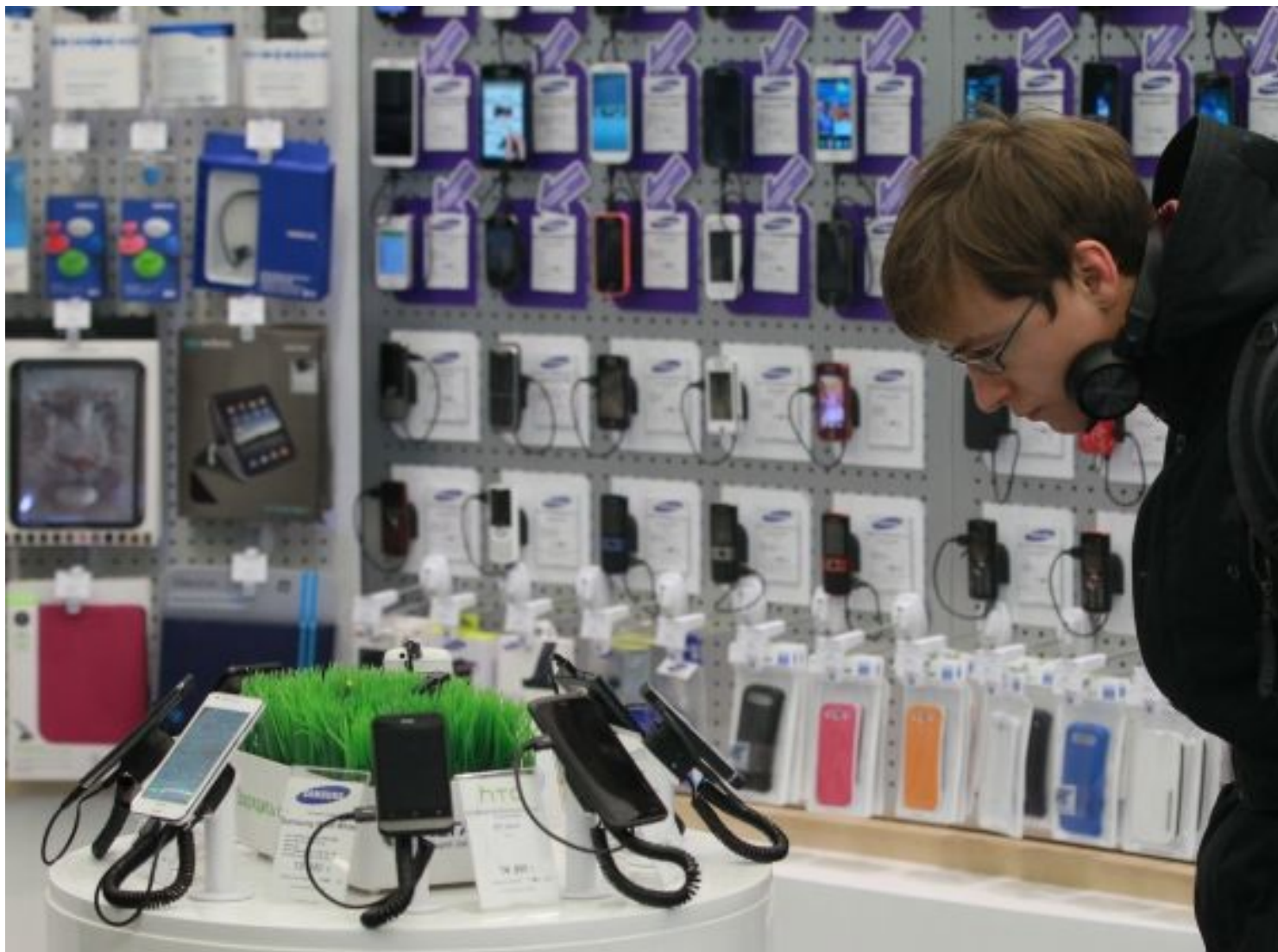


**На какие хитрости идут продавцы в магазинах сотовой связи, рассказывает АиФ.ru.**



**Виталий Белоусов / РИА Новости**

Работа салона сотовой связи практически всегда завязана на планах. Очень часто продавцам нужно продать определенное количество

товаров определенной марки. Чаще всего это залежавшаяся или не пользующаяся спросом продукция. «У товаров может быть градация по прибыльности для продавца, и консультантам приходится „впаривать“ то, что выгодно ему, а не то, что нужно покупателю. От этого зависит премия», — рассказал AiФ.ru бывший сотрудник салона сотовой связи Артур Митрофанов (имя изменено по его просьбе).

Перед тем, как отправиться в магазин за новым телефоном или планшетом, проанализируйте, какие модели подходят вам по функционалу и по бюджету, почитайте отзывы. Так вы будете точно знать, что вам нужно, и не поддадитесь на убеждения одержимого премией продавца.

### **Наклеить пленку, обрезать симкарту, установить приложение**

В некоторых магазинах перед продавцами ставят планы не только по продажам определенных товаров определенных марок, но и по оказанию всевозможных услуг. Как признаются работники салонов сотовой связи, их доход от наклеивания пленок на экраны смартфонов ничтожно мал — не более 10% за оказанную услугу, в то время как магазин на установке приложений и обрезании симкарт зарабатывает неплохие суммы.

Но план есть план, и продавцам приходится убеждать покупателей, что без защитной пленки экран их новенького телефона проживет от силы неделю, а приклеивать ее — сложнейшая задача, с которой справляются лишь профессионалы. Как правило, о том, что услуга платная, консультанты сообщают уже после того, как выполнили эту непосильную работу. Более того, они могут завесить стоимость услуги. Допустим, в прайсе она стоит 300 рублей, а продавец может озвучить сумму в 500 рублей, разница в 200 рублей пойдет в карман

продавцу. Если без установки мобильных приложений и приклеивания защитной пленки никак не обойтись, заранее уточните у консультанта, во сколько это обойдется, а еще лучше попросите показать прайс-лист, где указаны все цены.

## **Дополнительная гарантия**

Навязывание дополнительной гарантии на покупку — это тоже план, ради выполнения которого продавцы порой идут на откровенную ложь. «Когда я покупала телефон, мне пообещали, что если он разобьется или если его украдут, мне вернут деньги. Потом выяснилось, что чтобы вернуть деньги за разбитый экран, надо принести справку от врача, доказывающую, что у меня проблемы с руками, что я не смогла удержать телефон, и он разбился», — рассказала АиФ.ru пенсионерка Ирина Комарова.

В действительности польза от дополнительной гарантии равна нулю. Если вам не повезло, и вы приобрели гаджет с дефектом, он обязательно проявится в течение года: срока, на который обычно распространяется гарантия производителя.

Кстати, в расчете на невнимательных покупателей гарантированный сертификат могут молча включить в стоимость телефона, предупреждает Артур. Чтобы не заплатить лишнего, да еще за бесполезную услугу, всегда проверяйте чек.

## **Неполная комплектация**

Еще один трюк, рассчитанный на невнимательных клиентов, —

неполная комплектация телефона или планшета. «Продавцы могут вытащить из коробки с телефоном наушники или защитную пленку на экран, и продать их отдельно, в том числе на сайте бесплатных объявлений. Если покупатель замечает, что коробка укомплектована не полностью, продавцы невозмутимо отвечают, что недавно показывали гаджет другому покупателю и забыли доложить наушники или зарядку», — делится Митрофанов.

Покупая что-то в салоне сотовой связи, обязательно проверяйте, вся ли гарнитура на месте.

### **«Беспроцентная» рассрочка**

Вы наверняка замечали, что в рекламах многих магазинов, торгующих гаджетами, фигурирует беспроцентная рассрочка. Очень заманчиво: покупаешь телефон, а потом в течение года каждый месяц расплачиваешься за него символическими суммами.

На деле обещанная беспроцентная рассрочка дается далеко не каждому — на форумах полно сообщений об отказе в этой услуге.

Расчет здесь очень простой. Настроившийся на покупку потребитель оформит смартфон в кредит в банке.

*«У нас в магазине продавцы проходили обучение в банках-партнерах и сами оформляли кредиты, за что получали премии. Разумеется, продавцы-кредитные менеджеры ни в какой беспроцентной рассрочке не заинтересованы», — рассказывает Артур.*

Если беспроцентную рассрочку в салоне сотовой связи вам не одобрили, не спешите брать кредит на месте — процент по нему может оказаться выше, чем у обычного потребительского займа. Кредит лучше оформить непосредственно в банке — так можно «выиграть» несколько процентов. Как вариант, можно оформить кредитную карту с льготным периодом — у некоторых финансовых организаций он достигает 100 дней.



[Елена Трегубова](#)

Тэги: [на](#), [не](#), [по](#), [что](#), [то](#), [нужно](#), [приходится](#), [связи](#), [магазинах](#), [товаров](#), [сотовой](#), [алона](#)

[консультантам](#)

[продукция](#)

[„впаривать](#)