

# Детская страничка

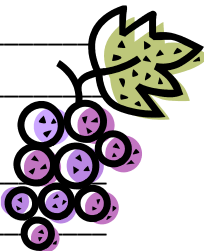
Здравствуйте, дети,  
В этом месяце на страницах 1-3 мы разговаривали со взрослыми о покупке товаров. Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что покупали люди в библейские времена? Ниже перечислены некоторые тексты Ветхого и Нового Заветов. Откройте их и напишите названия продуктов питания, которые вы нашли.

Бытие 43:11 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



Второзаконие 8:7-9 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Числа 11:5; 13:23 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



1 Царств 30:12 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Песня Песней 2:5 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Исаия 7:15,22 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



Лука 24:42 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



**Распространяется:** Отделом управления ресурсами Генеральной Конференции.  
**Директор:** Эрика. Ф. Пуни. **Выпуск подготовлен:** Отделом управления ресурсами Тихоокеанской унионной конференции. **Директор:** Гордон Боттинг. (Перевод на русский язык Е.Томпкинс, секретарь ОУР ЕАД. Директор ОУР П.И.Либеранский)

Бюллетень

Отдела

управления ресурсами

Предлагаются практические идеи,  
которые помогут вам стать  
лучшим управителем

№ 3 - 2013

## ПОКУПАТЕЛИ, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!



**Гордон Боттинг,**

доктор общественного здравоохранения,  
дипломированный специалист в области  
санитарного просвещения.

Знали ли вы, что покупка товаров – это наука? По крайней мере, для современного владельца розничного магазина, который нанимает на работу по контракту антрополога, а не только продавцов и администраторов. Кто такой антрополог, работающий в магазине? Этот человек, находящийся рядом с товаром, расставленным в соответствии с особой стратегией, обращает внимание на то, как каждый покупатель реагирует этот товар, наблюдает и отмечает продолжительность каждого их движения и особенности поведения, а затем составляет отчет о собранных данных для маркетинговой компании, например такой, как корпорация Envirosell. Эта компания, кадровый состав которой остается незамеченным, имеет филиалы в каждом крупном городе и наблюдает за покупателями, главным образом, в крупных магазинах розничной торговли и в торговых центрах. Данные, полученные из этой компании, подтверждают, что 70% всех покупок являются незапланированными. 43% покупателей, совершивших в 2011 году покупки, составляющие определенную часть тех 70%, сказали, что потратили больше, чем планировали, потому что “сделки были очень выгодными”. Поверьте мне, покупка товаров – это настоящее соревнование между вами и вашими деньгами, а также между розничными торговцами и их прибылью.<sup>1</sup>

Развитые со временем полезные навыки приобретения товаров помогут вам и вашей семье сэкономить сотни долларов для вашего семейного бюджета. Ниже перечислены несколько покупательских уловок, приемов и ловушек, которые помогут вам стать победителем в этой торговой игре.

### Ходите в магазин, чтобы покупать товары, а не сорить деньгами

Откажитесь от похода в местный торговый центр или магазинную галерею, если у вас нет определенной для этого причины. Помните ли вы о том, что обычно случается, когда вы приходите в магазин? Вы что-нибудь покупаете! Если у вас нет одного из генов жадности от мистера Скруджа, вы сможете всегда найти повод принести что-либо в дом, когда вы рассматриваете товары в торговом центре. Не забывайте также о том, что вам придется найти место для хранения своей новой покупки.<sup>2</sup>

Управление ресурсами – это образ жизни, который включает в себя наше здоровье, время, таланты, окружающую среду, отношения, духовность и финансы.

## «В обычном супермаркете находится 48,750 наименований товара».

### Просто скажите нет!

Просто скажите НЕТ продленному гарантийному сроку. Для торговца размер прибыли, получаемой за счет продленного гарантийного срока, зачастую составляет гораздо больше, чем доход, полученный от самого товара. Если слов "Нет, спасибо, обычная гарантия производителя меня вполне устраивает" недостаточно, и продавец назойливо предлагает вам покупку продленного срока гарантии, задайте ему следующий вопрос: "Этот продукт настолько плох, что для его использования необходима гарантия на два года?"



### Это удивительно!

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, как большие магазины складского типа (гипермаркеты, супермаркеты, мегамагазины), информируя в своих рекламных утверждениях об отсутствии процентов в течение трех лет при покупке товара, по-прежнему функционируют? В большинстве случаев они передают эти предварительные расходы компании, продающей товары по кредитным картам. Даже если они несут большие расходы в течение этих трех лет, они знают, что согласно статистике более 80% покупателей не оплатят свою задолженность за приобретенную вещь вовремя, и будут выплачивать 28% ставки кредита, что, к сожалению, имеет обратное действие по отношению к моменту покупки. Семьдесят два процента людей намерены оплатить остаток задолженности в полном объеме за несколько дней до установленной даты платежа, но затем возникает

какая-либо непредвиденная ситуация или финансовый кризис, и все заканчивается тем, что они платят вдвое больше.

### Подождите до конца

Цель предприятий розничной торговли – сделать так, чтобы вы купили продукты в магазине по полной цене, чтобы они получили максимальную прибыль. Но у них проводятся распродажи в конце каждого сезона или после определенных праздников для того, чтобы высвободить место для поступления нового товара. Ваша цель – делать покупки в конце сезона во время таких распродаж. Однако, покупайте и затем убирайте на место только те товары, которые вы точно будете использовать в том же сезоне в следующем году.<sup>3</sup>

### Остерегайтесь товарных складов

Покупка товаров в больших количествах – это замечательно, потому что таким образом вы экономите много денег, но не покупайте больше, чем вы сможете использовать в течение следующих 12 месяцев. Будет лучше, если вы отдадите лишние 60 центов за пару баночек консервированной фасоли в местном супермаркете, чем заплатите лишние три доллара в гипермаркете за упаковку из двенадцати баночек консервированной фасоли, используя только две из них, а остальные так и будут стоять на полке в кладовой в течение многих месяцев.

### Поиграйте в игру

Наличие купона подобно козырю в торговой игре, но помните о том, что вы получите лучшее соотношение цены и качества, если сможете применить купон во время распродажи именно тех

товаров, которые вы хотели купить. Купоны можно найти в газетах и журналах, но хорошая новость заключается в том, что теперь их можно скачать из интернета. Зайдите на веб-сайт ваших любимых производителей и распечатайте купоны, которые они предлагают. Помните также о том, что обычный супермаркет или аптека проводят распродажи большей части своих товаров каждые три месяца — сделайте все возможное, чтобы совместить эти распродажи с применением купона.



### Остерегайтесь картинок и изображений

Экономисты, занимающиеся вопросами поведения человека, получают удовольствие от возможности поэкспериментировать с людьми, в частности с нашими детьми. Они обнаружили, что если вы поместите фрукты в блестящую вазу, то подростки вероятнее всего захотят съесть именно этот фрукт. Уже давно мы знаем о том, что компании, занимающиеся производством конфет, размещают стойки со сладостями и легкой закуской на уровне детских глаз, чтобы привлечь внимание и побудить к покупке. Интересен тот факт, что размещение в школе буфетной стойки с салатами напротив стеллажа со сладостями фактически способствует тому, чтобы дети ели больше салатов. Проницательные рестораторы зачастую планируют свое меню, используя простой дизайн логотипов и примеры блюд на картинках и стойках, что оказывает влияние на взрослых покупателей, чтобы они покупали более прибыльные блюда. Если вы хотите сэкономить деньги в закусочной или кафе, возьмите себе на вооружение следующее

железное правило – избегать тех наименований меню, которые представлены в виде картинок или ярко освещенных изображений.<sup>4</sup>

### Наблюдайте за кассиром

Выработайте в себе привычку никогда не стоять праздно у кассы. Наблюдайте за тем, как кассир пробивает ваши товары, а затем на экране кассового аппарата появляются цены. Если у вас нет возможности проследить за этим прямо у кассы, тогда сразу после совершения покупки проверьте свой чек. Сколько раз занятой кассир случайно пробил один и тот же товар дважды? Возможно, это всего несколько долларов, но вы очень удивитесь тому, сколько ваших денег дарится магазину из-за ошибочной работы человека или сканера.<sup>2</sup>



Если вы будете регулярно и последовательно использовать данные принципы, то будьте уверены, что вам будет хватать вашей зарплаты каждую неделю.

Источники:

<sup>1</sup> Mary Hunt, "The Science of Shopping," Debt-Proof Living Newsletter, July 2010: pp. 1 & 4.

<sup>2</sup> Cynthia Yates, "Becoming a Savvy Consumer," Sound Mind Investing Newsletter, October 2004: p. 150.

<sup>3</sup> Mary Hunt, "Consumer Tricks and Treats," Debt-Proof Living Newsletter, October 2010: p. 1.

<sup>4</sup> Derek Thompson, "How Good is Your Shopper's Math?" Reader's Digest, February 2013: p. 149.