

Οι παγίδες των Σουπερμάρκετ

/ Γενικά Θέματα



Προχτές παρακολουθήσαμε οικογενειακώς στο γερμανικό κανάλι SAT 1 μια εκπομπή σχετικά με τα επαγγελματικά κόλπα και παγίδες που χρησιμοποιούν τα μεγάλα σουπερμάρκετ που ανήκουν σε πολυεθνικές, προκειμένου να μας πείσουν να αγοράσουμε περισσότερα πράγματα που δεν χρειαζόμαστε και μάλιστα με τον λιγότερο οικονομικό τρόπο!

Έτσι, κάνοντας μια έρευνα για το θέμα ανακάλυψα πολλά πράγματα που πρέπει να μας προβληματίσουν όλους.

«Μάρκετινγκ: η τέχνη να αγοράζεις πράγματα που δεν χρειάζεσαι με χρήματα που δεν έχεις...»

Η ψυχολογία του πελάτη, η οποία διακατέχει όλους μας ανεξαιρέτως είναι κάτι που έχει ληφθεί σοβαρά υπόψη από πολλούς ειδικούς ώστε όταν πάμε να ψωνίσουμε, ακόμα κι αν ξέρουμε τι θέλουμε να αγοράσουμε, το τοπίο φροντίζει να μας υπενθυμίζει πράγματα που -τάχα- ξεχάσαμε και μας είναι «απαραίτητα».

Στην πραγματικότητα, το να αγοράζουμε πράγματα, μας κάνει να νοιώθουμε καλύτερα και να πιστεύουμε ότι μπορούμε να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις της ζωής, ότι μπορούμε να καλύψουμε τις άμεσες επιθυμίες μας, να δείξουμε στους

άλλους ότι τα καταφέρνουμε και να κατευνάσουμε προσωρινά τον φόβο του αγνώστου, που φέρνει το αύριο!

Όλα αυτά όταν πάω να πάρω γάλα από το σουπερμάρκετ; Ναι! Έχετε άραγε προσέξει τις διαφορές που έχει ένα συνοικιακό μπακάλικο ή ένα Mini market της γειτονιάς από ένα οργανωμένο super market;

Τα είδη πρώτης ανάγκης, τελευταία!

Σε κάθε μεγάλο σουπερμάρκετ, υπάρχει ο ειδικός Χωροταξικής Διάταξης (ναι, υπάρχουν τέτοιοι επαγγελματίες) ο οποίος συμβουλεύει τις αλυσίδες καταστημάτων σχετικά με τον τρόπο που πρέπει να στήσουν το εμπόρευσμά τους.

Έτσι τα είδη καθημερινής ανάγκης –γάλα, γιαούρτι, βούτυρο, τυρί, κρέας, βρίσκονται πάντα στο τέλος των διαδρόμων, πίσω – πίσω στο κατάστημα, ώστε να αναγκαστείς να περάσεις μέσα από ένα σωρό άλλα προϊόντα που δεν σου χρειάζονται και να τα ψωνίσεις κι αυτά!



χρώματα κι αρώματα

Φρούτα και λαχανικά με το «καλημέρα σας!»

Έχετε παρατηρήσει ότι μόλις μπειτε στο σουπερμάρκετ αμέσως μπροστά σας υπάρχουν ελκυστικά βουναλάκια από λαχταριστά, πολύχρωμα φρούτα και λαχανικά, τα οποία μας κάνουν να κόψουμε τη φόρα μας και να χαλαρώσουμε, να μπούμε στο κλίμα της αγοράς προϊόντων.

Η επίπλαστη αυτή επαφή με τη φύση, σε κάνει να νοιώθεις ότι βρίσκεσαι σε έναν χώρο όπου ό,τι αγοράσεις είναι ολόφρεσκο και λαχταριστό. Μυρωδιές κι αρώματα από μπανάνες, πορτοκάλια, κατακόκκινες ντομάτες, ζωηρά πράσινα μαρούλια, λαχταριστά καρότα.

Επίσης, πάντα σε περίοπτη θέση υπάρχουν και μερικά εξωτικά φρούτα, μανιτάρια και λαχανικά, τα οποία κύριο σκοπό έχουν να δείξουν ότι το μαγαζί στο οποίο μπήκατε σας προμηθεύει με τα καλύτερα του κόσμου, που δεν θα μπορούσατε πουθενά αλλού να τα βρείτε. Έτσι νοιώθετε ότι έχετε πρόσβαση στα πιο εξωτικά προϊόντα, όποτε θέλετε, ακόμη κι αν δεν τα αγοράσετε ποτέ!

Συνταγές

Γύρω - γύρω από αυτά, που σας κόβουν τη φόρα και σας κάνουν να νοιώθετε ότι βρίσκεστε μέσα στο ...δάσος βρίσκονται διάσπαρτα κουτάκια με εξωτικές συνταγές και άχρηστα αντικείμενα που ταιριάζουν με όλα αυτά! Μόλις τις κοιτάξετε, σας φαίνονται καλή ιδέα! Και μονίμως σας λείπουν τα υλικά της!

Ετσι, αν μπήκατε στο σουπερμάρκετ με σκοπό να πάρετε μακαρόνια για το παστίτσιο σας, καταλήγετε να αγοράζετε ανανάδες και να ψάχνετε τη σόγια για να φτιάξετε ταϊλανδέζικα νουντλς με σάλτσα τεριγιάκι.

Η μουσική...

Από την είσοδό σας κι όλας, σας συνοδεύει μουσική, αρκετά χαμηλή ώστε να μην ενοχλεί, αλλά και αρκετά δυνατή ώστε να την ακούτε και να σας προξενεί ευθυμία και όρεξη για ψώνια. Η μουσική, αλλάζει ανάλογα με την ώρα κι αυτό είναι πάλι ανάλογο με το την ηλικιακή ομάδα πελατών που ψωνίζει. Αν δεν υπήρχε καθόλου μουσική, το μαγαζί και όλη η διαδικασία θα φαινόταν ανούσια και θα τέλειωνε γρήγορα.



ψυγεία

Γιατί τα ψυγεία ανοίγουν έτσι;

Ο λόγος είναι ότι πρέπει να κάνετε κόπο να βρείτε αυτό που θέλετε, διότι παραλλήλως βλέπετε για πολλή ώρα και άλλα που δεν θέλετε! Και κάτι θα πάρετε!

Οι προσφορές. Είναι τελικά τόσο φτηνές;

Παντού υπάρχουν καλάθια ή κούτες, με διάσπαρτες προσφορές σε πραγματάκια. Αυτά βρίσκονται πάντα μετά από διαδρόμους με κάπως ακριβούτσικα αντικείμενα, ούτως ώστε όταν απογοητευθείτε που δεν μπορείτε να αγοράσετε ένα σετ πορσελάνινα πιάτα με 165 ευρώ, μπορείτε όμως άνετα να πάρετε ένα σετ ...κατσαβίδια με 15 ευρώ μόνο!

Αυτό που δεν σας λένε είναι ότι παίρνετε κάτι που δεν θέλατε αρχικά και το χρυσοπληρώνετε κι όλας! Το ίδιο ακριβώς ισχύει και για τις οικονομικές συσκευασίες.

Επίσης, επειδή κάποιιοι από εμάς ψωνίζουν δύο φορές την εβδομάδα, τα καλάθια ξαφνικά μετακινούνται και αυτά που είναι στα ράφια βρίσκονται στις προσφορές ενώ αυτό που χτες ήταν σε «προσφορά» βρίσκεται τώρα στο ράφι! Σε δουλειά να βρισκόμαστε!

Στα δύο, το ένα δώρο

Δεν είναι καθόλου βέβαιο ότι αυτή η προσφορά πακέτου είναι φθηνότερη από το να πάρει κανείς 3 τεμάχια μόνα τους! Ακόμα κι αν είναι λιγάκι πιο φθηνή, στην ουσία σας υποχρεώνει να πάρετε 3 προϊόντα ενώ θέλατε μόνο ένα, ή ακόμα και κανένα!

Τα ακριβά στο μάτι και τα φτηνά αριστερά!

Ένα ακόμη μαρκετίστικο κόλπο για να σας οδηγήσουν στο ακριβότερο προϊόν είναι ότι όλα τα ακριβά προϊόντα βρίσκονται μπροστά σας, στο ύψος των ματιών σας,

και από αριστερά προς τα δεξιά, ακριβαίνουν ενώ τα πολύ φτηνά και “no name” βρίσκονται πολύ ψηλά ή κάτω - κάτω στα πόδια σας, λόγω του ότι το μάτι είναι πιο γρήγορο, θα αντικρύσει τις γνωστές φірμες και θα λειτουργήσει η διαφήμιση μέσα σας. Τότε, όταν θα κοιτάξετε για κάτι πιο φτηνό, θα δείτε τις άγνωστες μάρκες, πάνω και κάτω και θα επιστρέψετε στη σιγουριά του γνωστού.

Ποιο κρασί να πάρω;



Συνήθως υπάρχουν 3 τιμές κρασιών, ένα πολύ φτηνό, ένα μεσαίο κι ένα πανάκριβο, με τελική κατάληξη να αγοράζετε το μεσαίο, για να μην πάρετε το φτηνότερο. Στην πραγματικότητα, αυτό που έχετε αγοράσει κοστίζει λιγότερο κι από το φτηνότερο στην εταιρεία, άρα της δίνετε με μαθηματική ακρίβεια το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος.

Κάνας υπάλληλος να με βοηθήσει να βρω αυτό που θέλω δεν υπάρχει;

Μονίμως οι υπάλληλοι του σουπερμάρκετ είναι απασχολημένοι με τη μούρη στο ράφι να βάζουν πράγματα. Κανείς δεν προθυμοποιείται να σας βοηθήσει, εκτός αν τον κυνηγήσετε από πίσω. Ο λόγος είναι ότι πρέπει μόνοι σας, απερίσπαστοι και αβοήθητοι να μείνετε μέσα στο όνειρο της αγοράς. Σε αντίθετη περίπτωση η αλληλεπίδραση θα σας ξυπνήσει θα αρχίσετε να σκέφτεστε αν πραγματικά τα χρειάζεστε όλα αυτά...

Έχει και ψωμάκι!

Το ψωμί δεν δίνει ιδιαίτερο κέρδος στην εταιρεία. Ο λόγος που υπάρχει είναι για να συμπληρώνει τις σπιτικές μυρωδιές αλλά και την έννοια της ζεστασιάς και της προσμονής για το επερχόμενο τραπέζι. Μας οδηγεί πίσω στα χρόνια που καθόμασταν με τους γονείς μας και τρώγαμε και τίποτε δεν έλειπε από το τραπέζι, κυρίως το φρέσκο ψωμί. Έτσι και στο υπέροχο σουπερμάρκετ μας. Τα βρίσκετε όλα εδώ...

Τα παιδιά μας! Οι καλύτεροι καταναλωτές!

Όλα τα αντικείμενα που βρίσκονται γύρω από το ταμείο φέρνουν πολύ μεγάλο κέρδος στην εταιρεία. Είναι αυτά της τελευταίας στιγμής, που υπάρχουν και στα ράφια αλλά επαναλαμβάνονται και μπροστά σου, όσο περιμένεις.

Στο ύψος ενός μπόμπιρα βρίσκονται και πάλι οι καραμέλες, οι τσίχλες, οι σοκολάτες και τα μικρά παιχνιδάκια. Είναι απολύτως βέβαιο ότι το παιδί μας θα απλώσει το χέρι να πάρει. Κι εκεί αρχίζει η στημένη παράσταση! Εσείς θα πείτε «όχι, έχουμε ψωνίσει αρκετά, ας το βάλουμε στη θέση του» ο μπόμπιρας θα αρχίσει να κλαίει και να τσιρίζει, εσείς θα ντραπείτε για το καμάρι σας και για να μην φανείτε γονείς που δεν μπορούν να επιβληθούν στο παιδί τους, θα του επιτρέψετε κατακόκκινοι να το πάρει, ή να πάρει κάτι άλλο από εκεί μπροστά όσο περιμένετε.

Και κάτι ακόμα!

Ενώ όσο είσαστε μέσα στο κατάστημα όλα είναι ήρεμα και χαλαρωτικά και σας λένε «αγόρασέ με...» χωρίς βιασύνη, μόλις φτάσετε στο ταμείο αρχίζει το άγχος! Εκεί, δεν είναι τόσο χαλαρά τα πράγματα! Ακόμα και εκεί υπάρχει κόλπο! Το να περιμένεις στην ουρά, το να μεταφέρεις τα πράγματά σου από το καρότσι σε έναν μικρό πάγκο και να τρέξεις από την άλλη να τα βάλεις στις σακούλες ενώ σε κοιτάνε τα βλοσυρά μάτια των υπολοίπων πελατών, λειτουργεί πιεστικά να τελειώνετε γρήγορα, να τα βάλετε μέσα και να φύγετε.

Αυτό, σας δημιουργεί επίτηδες στρες και δεν σας επιτρέπει από το να σκεφτείτε αν πραγματικά τα χρειάζεστε όλα αυτά που πήρατε και σας αποτρέπει από το να το ξανασκεφτείτε και να τα παρατήσετε εκεί! Να γνωρίζετε όμως, ότι το 45% από αυτά που αγοράσατε δεν τα χρειάζεστε πραγματικά και το 35% θα χαλάσουν πριν τα καταναλώσετε και θα τα πετάξετε!



κερδοκάρτες

Η κερδοκάρτα

Είναι σίγουρα κερδοκάρτα αλλά όχι για σας! Εκείνος που κερδίζει πραγματικά είναι η επιχείρηση. Η κάρτα λειτουργεί σαν μαγνήτης που σας κάνει να νομίζετε ότι θα έχετε όφελος αν πάτε στο ίδιο σουπερμάρκετ να ψωνίστε. Κάτι που στην πραγματικότητα δεν ισχύει.

Τα προϊόντα που κερδίζουν εκπτώσεις και πόντους είναι σπάνια αυτά που θα αγοράσετε. Όμως, εσείς, θα έχετε δώσει οικειοθελώς όλα τα προσωπικά σας στοιχεία και στο λογαριασμό σας θα καταγράφονται οι προτιμήσεις σας, η συχνότητα που ψωνίζετε, το μπάτζετ που διαθέτετε, ο τρόπος που ζείτε. Κι όλα αυτά για να κερδίσετε έκπτωση 5 ευρώ στην επόμενη αγορά σας...

Και τώρα τι θα κάνω για να μην πέσω στην παγίδα;

Εν συντομία μπορείτε να αντιδράσετε ως εξής:



Στηρίξτε τους μικρούς!

- **Ποτέ μην πηγαίνετε για ψώνια πεινασμένοι**, γιατί είναι βέβαιο ότι θα πάρετε 30% περισσότερα πράγματα από ό,τι αν πηγαίνατε χορτάτοι. Κι αυτό έχει αντίκτυπο -45% στο πορτοφόλι σας.
- **Να έχετε λίστα** με τα πράγματα που χρειάζεστε. Μην ξεφεύγετε από τη λίστα παρά μόνο κατά 5% εφόσον δείτε κάτι που πραγματικά ξεχάσατε να γράψετε.
- **Ξανακοιτάξτε αυτά που αγοράσατε πριν πάτε στο ταμείο**, και σκεφτείτε αν πραγματικά τα θέλετε. Δώστε στο παιδί σας να τα ξαναβάλει στη θέση τους! Έτσι, με αυτό το ανάποδο κυνήγι του θησαυρού, και τα παιδιά ικανοποιούνται και εσείς παύετε να είστε κορόιδα!
- **Μην διστάσετε να επιστρέψετε** κάτι που δεν θέλετε, ακόμη και την ώρα που βρίσκεστε στο ταμείο. Μην επηρεάζεστε από το πόσοι σας κοιτάνε και μην θεωρείτε ότι θα φανείτε πως «δεν έχετε λεφτά».
- **Κάντε έλεγχο** ακριβώς μόλις σας δώσουν την απόδειξη, λίγο πιο κεί, αλλά στο οπτικό πεδίο της ταμίας, για να βρείτε τυχόν λάθη και αναφέρατέ το αμέσως. Μετά την απομάκρυνση, ουδέν λάθος αναγνωρίζεται!
- **Ακυρώστε την κερδοκάρτα σας**, γραπτώς, πείτε ότι απαγορεύετε να χρησιμοποιηθούν στο εξής τα στοιχεία σας και μην την ξαναχρησιμοποιήσετε ποτε!
- **Ενισχύστε τα μικρά** καταστήματα της γειτονιάς σας. Σίγουρα δεν μπορούν να χτυπήσουν τις τιμές μιας υπεραγοράς, αλλά όλοι μαζί μπορούμε να σπάσουμε το μονοπώλιο αυτών των κολοσσών και να επιστρέψει σιγά σιγά το εμπόριο στα χέρια των πολιτών και πάλι.

Στο μέλλον, έρχονται νέες μέθοδοι που θα προσπαθούν να μας υπνωτίσουν να αγοράσουμε πράγματα που δεν χρειαζόμαστε. Ας αντισταθούμε!

Αννυ Λιγνού

Info:

Τις περισσότερες πληροφορίες μάθαμε στην εκπομπή *KERNER* του δημοσιογράφου - παρουσιαστή **Johannes B. Kerner**, η οποία προβλήθηκε στο κανάλι SAT 1 την 1η Σεπτεμβρίου 2011 με θέμα: «**Οι παγίδες των σουπερ μάρκετ**». Άλλες πληροφορίες κυκλοφορούν στο διαδίκτυο και στα sites της Ένωσης Καταναλωτών.

Πηγή: e-fungus.gr