

טכניקה לקנייה במחיר שמתאים לכם

או כיצד $160=89+89$

□

בדרך כלל אנו מקבלים כמובן מאליו מחיר זה או אחר כשאנו קונים מוצר או אפילו שירות. אמנם בשוק אנחנו מתמקחים על המחיר אבל פרט לשם אנחנו מקבלים "כזה ראה וקדש" ומשלמים. המקרה שיסופר לא תוכנן מראש אבל הוא מלמד על איך אנחנו יכולים להרוויח כסף רב.

לפני שחצי שנה נכנסתי לתדלק בתחנה באיזור הצ'ק-פוסט, תחנה שמחיר הדלק שלה זול והשייכת לחברה ידועה. המוכרן, כבכל התחנות, ניסה למכור לי תוסף לדלק כשהוא מהלל את הנוזל, המחיר, היעילות של הנוזל וכמה הרכב שלי יהיה מאושר שפינקתי אותו. אמרתי למוכרן הצעיר שזה יקר עבור המוצר הזה ושיש מוצרים תחליפיים יותר זולים.

המוכר ניסה לשכנעני באותו ובמופתים ולאחר שהבין ש-"לא זה לא" שלף את הקלף המנצח: ואם מנהלת התחנה תאשר שניים ב-160 אתה לוקח? כמובן שאמרתי כן, שילמתי 178 שח בכרטיס אשראי וקיבלתי 20 שקלים עודף. לאחר זמן מה חזרתי לתחנה והמוכרן רק הזכיר לי שאם אני זקוק לעוד חומר לרכבי, יש אישור קבוע למכור לי במחיר ההנחה.

לפני שבוע אג מגיע לתחנה השייכת לאותה רשת במקום אחר באיזור חיפה. המוכרן הצעיר מנסה למכור לי

את הנוזל ב-89 ש"ח ואני, כמתורגל, אומר לו שאם ישיג אישור חריג ל-160 אני קונה שניים. המוכר מתעקש שאך אתמול הוא עבד בתחנה "ההיא" וגם שם הוא מכר ב-89 ליחידה אך המחיר שאותו אני שילמתי (ואני נוהג תמיד לאמר רק אמת בגלל שמדובר בפרנסה) הדריך את דרכי. לאחר שסיימתי לתדלק, שאל אותי המוכר האם אני מוכן להמתין דקה והוא ינסה להשיג אישור למחיר המוזל. המתנתי ולאחר שתי דקות חזר עם חיוך מאוזן לאוזן - המחיר אושר.

לא תמיד נקבל את המחיר שמתאים לנו, וזה בסדר. הבעיה המרכזית קיימת בקניות לא מתוכננות בתחנת דלק או מדיילות בסופר. אין לנו זמן להחליט על "המחיר שלנו" וקיים סיכוי סביר שנתפתה לקנות מוצר שאנחנו לא צריכים במחיר גבוה ממחיר השוק.

לפני שאנחנו ניגשים לקנות מוצר או לצרוך שירות זה או אחר, עלינו להחליט מהו המחיר שלנו, מהו המחיר שבו כדאי לנו לקנות את המוצר הזה. נתחיל כמובן בבדיקת המאפיינים של המוצר, נבדוק מהו מחיר השוק למוצר (או השירות כמובן) ונגדיר גבולות מחיר עבורנו. רובנו לא נוסעים במרצדס אך עדיין מגיעים בבטחה מנקודה לנקודה. גם במוצרים שמחירם זול ממחיר רכב, עלינו להגדיר מהו ה"מרצדס" ומהו הרכב שיביא אותנו ממקום למקום בבטחה וללא תקלות. אין כאן תשובה נכונה ושאינה נכונה. יש כאן מחיר המתאים לנו בהתאם להכנסות, הוצאות, אופי ההתנהלות שלנו וכדומה.

לסיכום, רק מי שידע מה הוא רוצה ואיננו נסחף אחרי אופנות ואנשי מכירות - מרוויח בגדול. גם קניית מוצר שימושי וגם תשלום זול.

וחדשות בשורה אחת:

איזה כיף, אנחנו [פריירים](#) ונהנים מזה.

אומרים שיהיה טוב בשוק [התקשורת](#).

מתי נכנס ביטוח הרכב [לתוקף](#), חובת קריאה!!!.

מפגש אבני דרך, ברוח פורימית 21/02/2013

<https://www.facebook.com/media/set/?set=a.497595326944044.102304.100000807436942&typ>

e=1אני פורים, אני פורים

שמח ומבדח.

הלא רק פעם בשנה

אבוא להתארח.