ОБМАН СУПЕРМАРКЕТОВ

Крылова Екатерина Алексеевна

Студентка 3 курс

Многопрофильный колледж ФГБОУ Орловский ГАУ

Научный руководитель:

Анохина Наталия Юрьевна

С каждым днем обман в супермаркетах растет. Выставленные в магазинах не такие уж высокие цены на товар манят покупателей, и люди сами не понимают, как неосознанно приносят магазину дополнительную прибыль.

Цена повышается каждый день, сегодня - 5 рублей, завтра – 10, через 3 дня она уже подорожает на 25 рублей. И совсем незаметно за определенный период накопится определенная сумма. Предлагаю рассмотреть 5 основных уловок супермаркетов.

**1. Обман с акциями**

Думаю, что ни для кого не секрет, что человек стремится сэкономить деньги при походе в магазин. Даже самая незначительная выгода может с легкостью «погасить» внимательность покупателя, что на руку магазинам. Перед любой распродажей магазин значительно повышает цену товара. Но увы это не единственный способ «поиграть» с покупателями. Есть множество других способов обмана, таких как:

* «Акция кончилась вчера»*.* Перед выбором товара по акции каждый человек обращает внимание на его стоимость, и если такая сумма располагает, то человек берет. Однако не раз были такие случаи, что при оплате на кассе цена оказывалась значительно выше. После чего кассир говорит, что акция на этот товар закончилась совсем недавно, и они просто лишь забыли сменить ценник. Но не стоит забывать, что нерасторопность работников – это проблема руководства торговой точки, а не ваша*.* И поэтому вполне смело вы можете потребовать продать товар по сумме, которая была на ценнике. За введение клиента в заблуждение и предоставление недостоверной информации магазин могут и наказать. Оказавшись в подобной ситуации, спокойно попросите позвать менеджера и сообщите ему о проблеме. Уловка рассчитана на стеснительных или невнимательных людей, а с покупателем, знающим свои права, в большинстве случаев предпочитают не ссориться.
* «У нас таких нет». Еще одним привлекательным способом является рекламный каталог. Насмотревшись нужных товаров по низкой цене, пришли в магазин и не обнаружили их. Придраться не к чему: в каталоге есть приписка, что скидки предоставляются только при наличии товара, а он как раз так «удачно» закончился.«Таким способом магазин завлекает покупателя в надежде, что раз уж человек пришёл, то что-то всё равно купит, - рассказывает один из сотрудников крупной сети магазинов.

Человек приходя в супермаркет, с самого начала начинает искать глазами желтые ценники, которые дают понять, что на данный момент товар идет по акции

В более крупных супермаркетах используют определенную уловку, в тот момент, когда проходит акция на определенные товары, на другие повышают цену. Таким образом, они не несут убыток.

**2. Скрытая просрочка товара**

Зачастую придя в магазин люди не всегда проверяют срок годности выбранного продукта. Но не стоит исключать вероятности того, что при покупке товара качество не будет соответствовать сроку годности указанном на упаковке. В менее посещаемых магазинах довольно большой процент порчи продукции, тем более скоропортящихся товаров. Чтобы исправить ситуацию и уменьшить процент, сотрудники увеличивают сроки годности товаров.

Стоит учитывать, что срок годности указан с запасом, это означает то, что по истечении этого срока товар еще будет годен к употреблению. Но не стоит забывать, что при приобретении некачественной продукции ведет не только к «деньгам на ветер», но и к угрозе нашего здоровья.

**3. Обманы на кассе**

Но не только торговый зал является местом обмана. Кассир может намеренно пробить вам в чеке лишний товар, который вы даже не брали. При обнаружении покупателем данной уловки, вы имеете полное право предъявить претензии кассиру, или можете попросить позвать менеджера.

**4. Товары с дополнительной ценностью**

Еще одной уловкой является психологическое воздействие на покупателя. Так же не малую роль играет рассортировка товара. На более высокие полки стендов выставляют товары, которые приносят более высокую прибыль, соответственно невыгодные товары для магазина они опускают на уровень пола. Магазины не упустят возможности применить всем известный эффект «магической девятки», когда разница между ценами может составлять 1-2 рубля.

На полках магазина встречается товары, на упаковках которых указаны рецепты приготовления. Это вызывает интерес у покупателя, а соответственно растет спрос и уровень их продаж.

**5. Деньги из «неба»**

Во многих магазинах цены не округляют, что в дальнейшем идет лишь на пользу. При оплате товаров на кассе люди зачастую не забирают сдачу в размере 30 копеек- 2 рубля. В результате прибыль магазина составит примерно 20–30 тысяч из «ниоткуда».

**Заключение**

Чтобы избежать риска быть обманутым, нужно всего лишь обращать внимание на мелкие вещи, такие как:

1) проверка срока годности товара, если он указан с акцией. А если на кассе пробили его полную стоимость, то упорно отстаивать свою позицию и просить пробить товар по той цене, которая указана на ценнике;

2) нужно всегда сохранять чек после сделанных покупок. Если вы обнаружите некачественный товар, то вам будет легко обратиться в супермаркет и решить вопрос;

3) проверять чек лучше на месте, чтобы в случае обнаружения лишнего товара вы могли сразу же разобраться, и обман будет сведен к минимуму.

**Список литературы:**

1. Перо Ман. Как нас обманывают в магазинах / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://clck.ru/SHoBM (дата обращения: 02.12.2020).
2. Комиссарова Е. Как нас обманывают супермаркеты / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://goo.su/3E4f (дата обращения: 02.12.2020).