

Le cose cambiano...

Autore:
infomaniak.it

Creato il: 14 Jan 2010 3:09 PM

In questo ultimo decennio il modo di operare della maggior parte dei venditori di computer Ã stato cosÃ¬ aggressivo che ha reso il settore informatico il settore dello "svacca i prezzi o muori".

Sapete che nel nostro settore, da quando questi signori hanno iniziato a scannarsi sui prezzi, i ricarichi si posizionano tra il 15% fino ad arrivare anche ad un solo 2% ?

Guai a provare a guadagnarci di piÃ¹, altrimenti il nostro prezzo viene paragonato al loro! Qualcuno dirÃ "Beh, meglio cosÃ¬ per noi" â ahimÃ vi sbagliate.

Ecco cosa ha prodotto questa politica:

Impossibile aprire un'attivitÃ commerciale di vendita informatica a meno di non fare i furbetti con evasioni varie;

Un venditore di abbigliamento che magari ha la terza media e non sa neanche parlare in italiano GUADAGNA OLTRE IL 100% nel vendere il suo materiale e puÃ² assumere gente con capacitÃ simili a quelle di un'asse di legno compensato;

Noi dobbiamo avere esperienza e conoscenze molto superiori a quelle di molti altri settori commerciali ed accontentarci di ricavi miseri che ci costringono a pagare poco i nostri dipendenti che, per di piÃ¹, spesso sono ragazzi/e in gamba che meriterebbero ben di piÃ¹;

Ovviamente non Ã per tutti cosÃ¬.

L'assistenza negli ultimi anni sta tirando su le sorti di un mercato sfangato dai suddetti commercianti. Il segreto Ã diversificarsi. Inoltre fuori dalle grandi cittÃ il mercato Ã meno agguerrito; giÃ solo la provincia ha prezzi e ricarichi diversi, piÃ¹ decorosi.

Sono contento che abbiano chiuso molte aziende in questo mercato e provo soddisfazione nel sentire le lamentele degli ex-clienti che hanno perso soldi, acconti, computer, garanzie!

Poveri gli stolti che per tutti questi anni hanno acquistato da loro solo per il prezzo e che quando arrivano da noi (o da molti altri colleghi venditori) devono spendere altrettanto in assistenza e riparazioni. Speriamo questi insegnino che comprare un computer non Ã come comprare le carote al mercato e che quando si acquista un computer si deve anche pagare per l'intervento di assistenza (che non Ã compreso nel prezzo del prodotto) onde ottenere " il miglior funzionamento" di quanto acquistato,Ã come del resto dovrebbeÃ sempre essere se non siÃ un tecnico

professionista.

Il medico ti prescrive le medicine, tu paghi le medicine e la visita dal medico, il medico mica non lo paghi?

La stessa regola si applica a tutti coloro che non sono in grado di contenere il loro impulso di acquistare computer e materiale elettronico nella grande distribuzione (supermercati) facendosi accalappare dalle belle esposizioni per poi consultare i negozi per lâ€™assistenza (ovviamente anche loro sono poi costretti a spendere ben piÃ¹ di quanto era stato risparmiato nell'acquisto si fa per direÂ "vantaggioso", speriamo che questo serva come tentativo di evangelizzare le masse).

Tutto questo, ovviamente, in tono ironico ma pur sempre realistico.

Le cose sembrano cambiare, la crisi sta falciando i negozietti che aprono sperando di applicare il â€œprezzo delle patateâ€• e fa resistere quelli piÃ¹ preparati. Quelli che stanno resistendo, e solo se sono dei tecnici con esperienza, hanno dovuto cambiare politica e, mi spiace per voi acquirenti, dovrete abituarvi a pagare un prezzo piÃ¹ degno sul materiale informatico esattamente come fate per tutto il resto smettendola di girare con 100 listini stampati devi vari negozi facendo il confronto prezzi senza chiedervi cosa possa offrirvi di piÃ¹ il venditore che avete davanti.

Buoni acquisti a tutti