

Торговля



## Киберчёрный ноябрь

Это месяц, когда продавцы потирают руки в предвкушении огромных прибылей, а покупатели готовы спустить весь бюджет на скидках и распродажах

**Ажиотаж начинается уже вечером 10 ноября, ведь 11.11 – не просто красивое сочетание цифр, а китайский День холостяка. В Китае к этому празднику стали приурочивать всевозможные распродажи по примеру американской «чёрной пятницы». Акция «11.11» особенно популярна на китайских торговых площадках, таких как Taobao и AliExpress.**

Следующая волна шопинга ажиотажа накрывает ближе к 20-м числам ноября. Последняя пятница месяца объявлена «чёрной» и считается главной распродажей года. Хотя скидки появляются ещё за неделю до заветной даты. Три дня – пятницу, субботу и воскресенье – шопоголики скупают всё подряд в рамках «чёрной пятницы», а завершаются ноябрьские скидки «киберпонедельником» – большой распродажей в интернет-магазинах.

Но и в декабре любителям скидок расслабиться не получится — «киберпонедельник» плавно перетечёт в предновогодние, а потом и посленовогодние акции. Как не потерять голову, когда цены тают на глазах и хочется купить всё и сразу? Приготовьте кошельки и карты, желательны дебетовые, и читайте внимательно советы «Магнитогорского металла».

### Почему она «чёрная»?

Акция разошлась по всему миру из Америки. И связана была с Днём благодарения, который отмечают в четвёртый четверг ноября. Обычно пятница после праздника превращалась в дорожную катастрофу – все стояли в пробках из-за людей, спешащих за подарками. Потом

появилась традиция открывать двери универмагов в пятницу после Дня благодарения пораньше и завлекать покупателей большими скидками. Картина, когда безумная толпа врывается в магазин, сминая и расхватывая всё, что попадет на пути, как раз оттуда. Потом для «чёрной пятницы» придумали новое объяснение, связав его с выражением «in the black», означающим «быть в прибыли».

### Потребитель, знай!

Акция стала настолько популярна всего за несколько лет, что на неё обратили внимание даже государственные органы. В связи с приближением «чёрной пятницы» Роспотребнадзор опубликовал памятку для покупателей о том, как правильно совершать покупки в Интернете.

Так, следует помнить: если продавец нарушил сроки отправки оплаченного товара, покупатель вправе потребовать уплаты пени за каждый день просрочки в размере 0,5 процента от стоимости покупки. Недобросовестные магазины могут предлагать приобрести за дополнительную плату «расширенную гарантию», но бывает и так, что наивный покупатель оплачивает, по сути, гарантию, которая и так предусмотрена производителем либо законом «О защите прав потребителей».

От интернет-покупки можно отказаться в любое время до её получения, а также вернуть товар в течение недели с момента получения, если у него сохранился товарный вид. А вот если продавец не предоставил информацию о порядке и сроках возврата товара, то срок возврата увеличивается до трёх месяцев. Купили товар со скидкой, а он бракованный? Вы имеете полное право потребовать

заменить его, получить скидку за дефект или просто вернуть товар и получить обратно деньги – всё как при покупке в обычном магазине.

Также специалисты Роспотребнадзора советуют сравнивать цены перед покупкой, обращать внимание на стоимость доставки, которая иногда с лихвой перекрывает все выгоды от скидки, и заказывать только в проверенных магазинах – так вы сэкономите и нервы, и деньги, и информацию о банковской карте.

### «Чёрная пятница» по-русски

В России акция «Чёрная пятница» официально проводится с 2013 года. И сосредоточена в основном в Интернете и крупных торговых сетях. Но в то время как на Западе продавцы действительно делают в день акции реальные скидки, в нашей стране иногда пятница получается отнюдь не «чёрной». На товар пишут нереально высокую цену, которую демонстративно зачеркивают, показывая большое снижение цены. На самом деле цена остаётся такой же, как и в любой другой день, а иногда будет даже выше. Дабы избежать таких неприятностей, советуем начинать мониторить цены на выбранные товары задолго до ноябрьского скидочного ажиотажа.

### Зависимым на заметку

С распродажами связана и ещё одна достаточно серьёзная проблема – психологическая. Речь идёт об ониомании – так по-научному называется шопоголизм.

– Ониомания относится к поведенческим нарушениям, – рассказала клинический психолог Елена Белова. – Проявляется она в непреодолимом желании совершить покупку. Для человека с неврозами,

депрессией этот процесс становится своеобразной «подпиткой» нейромедиаторов, отвечающих за выработку гормонов радости, и позволяет хотя бы ненадолго поднять настроение.

Истоки ониомании всегда кроются в нарушенных детско-родительских отношениях. Они могут проявлять себя по-разному. Первый вариант – ребёнку ничего не покупают, не покупают то, что он хочет. «Много хочешь – мало получишь», – говорят такие родители. У Елены Беловой был пациент, который с болью рассказывал, что до 12 лет ему вообще ничего не дарили. Обратная сторона медали – ребёнок завален подарками и покупками. Не научившись дарить эмоциональное тепло, родители компенсируют его вещами. Такой подход может привести к нарушению у ребёнка представления о себе, в результате развивается истерический невроз. Люди с таким диагнозом считают, что подарки означают настоящее внимание – только получая их, они чувствуют себя нужными и значимыми.

### Полезные советы

Говорить о болезненном пристрастии к шопингу можно, если человек получает удовольствие только от походов по магазинам, будь то офлайн- или онлайн-площадки. Второй признак – ненужные покупки, которые зачастую могут создавать сложности для семейного или личного бюджета. Третье – после совершения покупки человек теряет чувство удовольствия, испытывает вину, раздражение. Так как любая зависимость – помеха для счастливой жизни.

– Всё дело в дозировке, – объясняет психолог. – Дозировку и нужно регулировать, отслеживая то, что мы покупаем.

Елена Белова дала несколько очень полезных советов, которые пригодятся, пожалуй, каждому, ведь, видя скидки в 70–80 процентов, потерять голову могут даже самые стойкие. Прежде всего, отправляясь по магазинам, неважно, будет это Интернет или торговый центр, составьте список того, что вам необходимо купить. Заранее

определите время, которое готовы на это потратить. Выбрав товар, задайте себе вопрос: «Для чего мне нужна эта покупка? Что будет, если это куплю, и что произойдет, если не куплю?» Использовать лучше всего наличные деньги – так подсознанию легче контролировать расходы. Онлайн-покупки оплачивайте только дебетовой картой, никаких кредиток! Иначе вы можете не только купить ненужное, но и влезть в долги. Отправляясь в магазин, возьмите с собой друга, родственника, который сможет критически оценить ваш выбор и вовремя остановить от неразумных трат. Также психологи советуют подождать и отложить покупку на один-два дня. Так будет проще понять, действительно ли нужна выбранная вещь.

– К покупкам надо относиться, как к решению задачи, – уточнила Елена Белова. – Нужно походить, выбирать, подумать, сравнить. Тогда они будут приносить удовольствие.

Мир потребления навязывает свои правила игры. Торговля – двигатель прогресса, поэтому с каждым днём маркетологи стараются придумать всё больше способов, чтобы заставить нас делать покупки. Реклама, навязывание искусственных образов успешности, деление на престижные и непрестижные бренды и, конечно, скидки и распродажи вынуждают нас приобретать вещи, без которых можно прекрасно обойтись. С другой стороны, если покупка дарит радость и вы можете себе её позволить, – это замечательно. Единственное, специалисты советуют стараться находить удовольствие не только в потреблении, но и в других вещах: прогулках, хобби, общении. Нужно учиться получать удовольствие от всего, что нас окружает.

Кстати, для тех, кто решил отказаться от нерационального потребления, в тот же день, что и «чёрная пятница», проходит международная акция «День без покупок». Самые стойкие в этот день вообще отказываются от покупок, поддерживая таким образом протест против культуры потребления.

✍ Мария Митлина