

ЛИЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПОКУПАЙ ПРАВИЛЬНО!



Наши покупки делятся на **крупные и мелкие**. Под крупными мы подразумеваем более дорогостоящие, под мелкими - рутинные. Учитывая, что к крупным покупкам мы готовимся заранее и вряд ли будем тратить больше, чем накопили, то наш **кошелек требует особой защиты** именно тогда, когда мы совершаем повседневные и мелкие покупки.

Если вы зашли в магазин даже без намерения что-либо купить - вы уже потенциальный покупатель. **Ваше внимание приковано к товарам.**

А внимание продавцов - к вам!



Больше полезной информации на сайте www.fingram26.ru

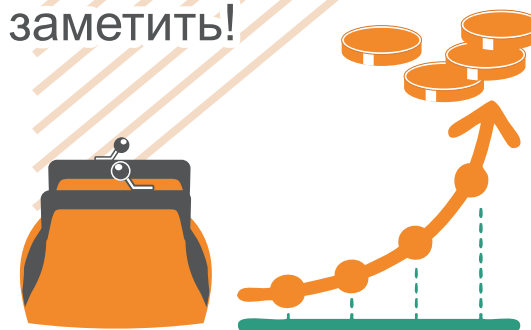
В Финграмота Ставрополя vk.com/fingramota_stavkrai

Подготовлено в рамках краевой программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения Ставропольского края и развитие финансового образования в Ставропольском крае на 2014-2016 годы»

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

СЕМЬ ОСНОВНЫХ ПРАВИЛ РАЗУМНОГО ПОКУПАТЕЛЯ

Правила разумного покупателя помогут вам не совершить ошибок, которые опустошат ваш кошелек раньше, чем вы успеете это заметить!



ПРАВИЛА ЗАЩИТЫ ВАШЕГО КОШЕЛЬКА

ПОКУПКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ СОСТАВЛЯЕТ ЗАМЕТНУЮ ЧАСТЬ БЮДЖЕТА СЕМЬИ. СОВРЕМЕННЫЕ СУПЕРМАРКЕТЫ ДЕЛАЮТ ВСЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЭТА СТАТЬЯ РАСХОДОВ СТАЛА ЕЩЕ БОЛЬШЕ.

1. ХОДИТЕ ЗА ПОКУПКАМИ СО СПИСКОМ

Когда вы сидите дома и пишете список, Вы абсолютно спокойны, уверены и можете трезво оценить, чего в доме не хватает. Как только Вы пересекли порог супермаркета, все Ваши мысли занимают не те вещи, которые действительно необходимы, а те, которые Вы видите. Поэтому заведите привычку записывать на бумаге все, что собираетесь купить, и старайтесь четко придерживаться плана.

2. БЕРИТЕ С СОБОЙ РОВНО СТОЛЬКО ДЕНЕГ, СКОЛЬКО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ ПО СПИСКУ

Если Вы не уверены, что сможете следовать составленному Вами списку, то Вам лучше ограничиться заранее рассчитанной суммой покупки и не расплачиваться банковской картой.

3. НЕ ХОДИТЕ ЗА ПОКУПКАМИ НА ГОЛОДНЫЙ ЖЕЛУДОК

Когда Вы ходите по магазину, где вкусно пахнет, ваше чувство голода подталкивает вас купить как можно больше продуктов.

ЗАРУЧИВШИСЬ ПОДДЕРЖКОЙ МАРКЕТОЛОГОВ, ВЛАДЕЛЬЦЫ МАГАЗИНОВ ИСПОЛЬЗУЮТ САМЫЕ РАЗНЫЕ УЛОВКИ. МНОГИЕ ИЗ НИХ ДАВНО ИЗВЕСТНЫ: ХЛЕБНЫЙ ОТДЕЛ В КОНЦЕ ЗАЛА, БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ТОВАРЫ НА НИЖНЕЙ ПОЛКЕ, СЛАДОСТИ У КАССЫ И Т.Д.



4. ПРОВЕРЯЙТЕ ЦЕННИКИ

Часто в супермаркетах один вид товара представлен различными ценниками, отличающимися по бренду, изготовителю, весу и др. Внимательно проверяйте, что Вы берете и сколько это стоит. Просматривайте ценники на полках выше и ниже уровня ваших глаз. Как правило, более дешевые товары расположены на полках ниже и выше.

СОВЕТЫ:

- Не покупайте пакеты для продуктов на кассе. В месяц мы тратим до 150 рублей на пакеты. Старайтесь носить с собой один прочный пакет для многократного использования.
- Не злоупотребляйте полуфабрикатами и фаст-фудом. Во-первых, это вредно для здоровья, а во-вторых, это дороже, чем приготовление домашних блюд. Постарайтесь тщательно продумывать свое меню и в соответствии с ним выбирать полезные продукты.

ПОКУПАТЕЛЬ ЗНАЕТ МНОГОЕ О МАРКЕТИНГОВЫХ ПРИЕМАХ, НО ВСЕ РАВНО УПОРНО ПРОДОЛЖАЕТ СОВЕРШАТЬ ОШИБКИ, ПРИОБРЕТАЯ ТО, ЧТО ЕМУ НЕ НУЖНО.

5. ДЕРЖИТЕ ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ ДИСТАНЦИЮ С ПРОДАВЦОМ

Когда продавец чувствует ваше доверие к себе, ему проще оказывать на вас давление и манипулировать вами. Зачастую вам могут предлагать товар невысокого качества за высокую цену. В этом случае вы будете испытывать особое давление со стороны продавца. Если вы чувствуете такое давление, сразу уходите. Помните золотое правило соответствия цены и качества!

6. НЕ ПРОЯВЛЯЙТЕ ОЧЕВИДНОГО ИНТЕРЕСА

Ваш интерес к товару должен приравниваться к чувству любопытства до тех пор, пока вы не убедились в том, что:

- это именно то, что вы искали;
- этот товар вам подходит и по цене, и по качеству;
- вы уверены, что будете довольны товаром после покупки.

Если сомневаетесь - отложите покупку!

7. УЧИТЕСЬ ОТКАЗЫВАТЬ

«Спасибо, мне это не нужно!» - замечательная фраза, если вам предлагают сомнительные новшества, товары по сниженным ценам, которые вам не требуются, и другое. Оцените, какое применение будет у этого товара в вашем доме. Если ничего не приходит в голову сразу, то вам этот товар не нужен.