Автор: admin
30.05.2011 12:37 -

Стоит ли заказывать косметику по каталогам?

Ежедневно мы сталкиваемся с рекламой. Сотни издателей, производителей, распространителей пытаются разнообразить наш быт, порадовать ювелирными, книжными, косметическими новинками. Мы находим коммерческие предложения в электронной почте и в 99 процентах случаев жмем на кнопку «Это спам».

Совсем другое отношение ждет каталоги, которые пришли по почте или всучены консультантом той или иной торговой марки на улице. Чем красочнее оформлено издание, чем дороже полиграфия, тем больше шансов, что мы не только пролистаем страницы, бегло скользя взглядом по картинкам, но и вникнем в буковки.

Будучи студентками, мы с подружками заказывали у нашей однокурсницы вполне бюджетную косметику. Особенно нравилось, что большая бадья крема, которого хватало надолго, стоила сущие копейки. Все бы хорошо, но вот отдушки! Руки, намазанные с вечера, пахли весь следующий день.

С первыми самостоятельными заработками сменилась и марка косметики. Родственница занялась распространением продукции одной шведской фирмы. Раз в месяц она приносила каталоги, рассказывала о преимуществах, заранее сообщала о скидках. Заказанную продукцию она приносила домой или на работу. Удобно? Бесспорно. Но потом она это занятие забросила, я перешла на магазины.

Скажу честно, парфюмерные и косметические бутики недолюбливаю из-за запаха. От намешанного в воздухе замкнутого помещения коктейля у меня начинает кружиться голова. Поэтому когда в очередном глянцевом журнале два года назад обнаружился каталог французской растительной косметики, даже обрадовалась. Пробный заказ меня удовлетворил полностью, с тех пор пользуюсь именно ею.

У каждого своя история. Я рассказала свою. Для того, чтобы понять, как реагировать на очередной яркий косметический каталог, давайте уясним, чего же в такой форме товарно-денежных отношений больше: положительного или отрицательного?

Плюсы

Вы не ограничены во времени выбора. Предложение текущего каталога действительно в течение трех месяцев, то есть необязательно принимать поспешные решения.

Богатый ассортимент. Серьезные компании представляют всю гамму средств – от ухода до парфюма, от бижутерии до галантереи, от дезодорантов до солнцезащитных средств.

Не нужно платить деньги заранее. Рассчитаетесь, когда заказ придет.

Удобная вам доставка. Можете получить заказ на почте, либо консультант принесет вам косметику домой или на работу. Также есть возможность воспользоваться курьерской доставкой. Кстати, если ваш заказ превышает определенную сумму, курьер доставит его бесплатно.

Быстрая доставка. Как правило, быстрый заказ из действующего каталога можно сделать на сайте компании-производителя или по телефону компании. Тогда его обработают сразу же.

Скидки. Каждая компания борется за клиента. В каждом каталоге вы найдете особые предложения, сообщение об акциях. Иногда удается купить дорогой парфюм или недешевый крем для лица со скидкой 40 процентов.

Подарки. В своих каталогах я часто нахожу сообщение о том, что мне дарят в благодарность за мой заказ или при заказе на определенную сумму определенный подарок. Это бывает сюрприз или вполне конкретное средство. Мелочь, а приятно.

Минусы

Сложно остановиться. Иногда покупаешь потому, что понравилось ценовое предложение, или появилась новинка.

Чувствуешь себя обязанным. Сложно отказать своему консультанту, когда он придет с очередным каталогом в надежде на ваш заказ. А если проигнорируешь очередное предложение, пришедшее по почте, компания обязательно в новом каталоге выразит сожаление, что на время потеряла вас из виду, и сделает ряд индивидуальных предложений.

Ненужные подарки. Хорошо, когда вместе с твоим заказом дарят помаду или тушь, которые тебе подходят. Или духи, которые ты давно собиралась заказать. Но к чему мне две плюшевые белки или дешевая китайская бижутерия?

Как видите, плюсов гораздо больше, чем минусов. Да и те легко обернуть в плюсы. Ведь в году столько праздников! Почему бы не порадовать коллегу, подругу или ребенка знакомой подарком, который вам не очень нужен, а им доставит радость и окажется полезным?

На рынке сейчас много предложений. Остается только выбрать то, которое подходит именно вам. Удачных покупок!

Автор - **Анна Мартынова**
Источник