

Předváděcí akce - k čemu jsou dobré?



Jedním z nekonečných témat v našich poradnách jsou předváděcí akce. Dokonce je možné tvrdit, že nejvíce stížností je spojených právě s předváděcími akcemi. V tomto článku se proto pokusíme nastínit některé z nám známých praktik a pokusíme se najít odpověď na v názvu položenou otázku.

Za celou dobu působení našeho sdružení jsme se snad nikdy nesečkali se spotřebitelem, který by se předváděcích akcí zastal. Naopak - velmi častým jevem je hlasité zvolání spotřebitele čekajícího na poradenství "To je i můj případ!". Ano, samozřejmě je to dáno i tím, že spotřebitelé k nám chodí řešit své problémy a ne chválit seriózní podnikatele (což je mimochodem škoda). Na druhou stranu ale výše zmínění čekající spotřebitelé občas vykřiknou, že u "Pana D." nedávno také reklamovali a vyřídil to opravdu rychle. Občas se tak při posluhávání stížnosti spotřebitele na podnikatele tohoto podnikatele zastanou. U předváděcích akcí se nám to však za celou dobu existence ještě nestalo. Není tudíž divu, že se nám předváděcí akce jeví zbytečné, nebo spíše až škodlivé. Budeme proto rádi, když pod tento článek budete psát nejen své negativní zkušenosti s předváděcími akcemi, ale zejména své zkušenosti pozitivní.

Svůj názor také můžete vyjádřit v anketě, kterou naleznete do 5. května na levé straně našich webových stránek.

Nyní k důvodům, proč považujeme předváděcí akce za škodlivé.

Příběh paní K.L. - nákladná výhra

Tento příběh v poradnách slýcháme velmi často. Paní se dostaví na předváděcí akci (v tom lepším případě ví již předem, že se o předváděcí akci opravdu jedná), kde přednášející prohlásí, ať si každý z přítomných přijde vybrat jeden los, na základě kterého může vyhrát hodnotné ceny. Když se to paní K.L. nezdá a pro los si nedojde, přednášející jí ho s úsměvem donese "No tak paní, není se čeho bát."

Následně dojde k velkému losování. Nejprve vyhrávají všechny losy, které mají na konci jedničku - kupodivu se jedná o celou třetinu přítomných. "Vážení hosté, blahopřejem Vám! Tímto vyhráváte slevu 30.000,- Kč na námi nabízené zboží!" Přítomní lidé, zejména senioři, jsou potěšeni takovou částkou a rychle si jdou svou výhru vybrat. Paní K.L. však nevyhrála.

Chvíli to trvá, než se přítomní opět usadí a přednášející pokračuje: "Nyní, aby Vám to nebylo líto, vylosujeme ještě další koncové číslo - je jím číslo sedm!". Ano, konečně, i paní K.L. vyhrála. Jde si tedy pro výhru a přednášející jí povídá, jaké že to má štěstí. Předčítá jí, jaké všechno nádobí vyhrála na konci, jen tak mimochodem, před paní položí kus drobným písmem popsaného papíru. "Nyní se tu pouze podepište, že výhru přijímáte." Paní K.L. zkontroluje v rychlosti papír, ale nemá na to příliš času, protože přednášející jí pomalu papír bere s tím, že pokud o výhru nemá zájem, tak ať uvolní místo ostatním. Malý dav udělá své a ostatní hosté jsou nervózní, že to paní K.L. tak dlouho trvá. Přednášející je ještě správně volenými slovy podporuje. Paní K.L. se však nedá a zeptá se, kde že je uvedena ta výhra. Přednášející se na chvíli zarazí a potichu jí ukazuje uvedenou částku 30.000,- Kč. Paní K.L. se cítí uklidněna a už už chce podepsat, když v tom jí dojde, že se sice jedná o slevu 30.000,- Kč, ale stále má 10.000,- Kč doplácet. Na její námitky jí však přednášející odvětví, že to zboží v hodnotě 50.000,- Kč oni mají levnější o 10.000,- Kč a ještě ke všemu paní vyhrála 30.000,- Kč a má to opravdu "za hubičku". I kdyby to měla prodat, tak se jí to vyplatí. Paní se za stálého naléhání ostatních

Předváděcí akce - k čemu jsou dobré?

Redakce SOS

Pondělí, 04 Duben 2011 15:45

čekajících seniorů konečně odhodlá a smlouvu podepíše.

Doma zboží nadšeně ukazuje svému synovi. Ten není vůbec nadšený. Zapíná počítač a ukazuje své matce, že toto "kvalitní zboží" může sehnat na internetu standardně za 5.000,- Kč. Paní na to přišla včas a naštěstí ve lhůtě od "výhodné" smlouvy odstoupila.

Příběh paní M.A. - nákladná výhra a navíc doma

Příběh paní M.A. je naprosto stejný jako výše uvedený, ale s tím rozdílem, že písemné odstoupení, které paní M.A. odeslala pátý den po uzavření smlouvy prodávající převzal až po čtrnáctidenní lhůtě. Paní M.A. odepsal, že neodstoupila ve lhůtě 14 dnů, neboť mu odstoupení bylo doručeno až den šestnáctý a odkázal ji na rozsudek, ve kterém se píše, že je nutné ve lhůtě 14 dnů odstoupení doručit, nikoliv odeslat.

Paní je zoufalá, ale syn ji odkáže na naši poradnu, kde ji nejprve ujistíme, že stačí, aby se zásilka dostala do sféry prodávajícího, což se dle vyjádření pošty stalo již sedmý den po uzavření smlouvy. Následně ale zjišťujeme, že je to jedno, protože ve smlouvě je napsáno, že byla uzavřena u spotřebitelky doma a na základě jejího pozvání. Paní bohužel nezná nikoho z přítomných na předváděcí akci, a proto bude velice těžké dokázat, že zboží zakoupila na předváděcí akci. Nechce se již nadále dohadovat, a proto za zboží raději zaplatila.

Příběh pana J.M. - předváděcí akce v restauraci

Pan J.M. se rozhodl jít na předváděcí akci do restaurace ve své obci. Ví, že je to riskantní, neboť jeho žena si podobným způsobem zakoupila plotýnku za 35.000,- Kč, ale oběd zdarma ho zláká - zejména když ví, že si nemusí nic kupovat.

Když dorazí na místo, vidí krásně prostřené stoly s připravenými talíři. Posadí se na místo nejdále od pódia a čeká, co se bude dít. Přednášející zkontroluje počet přítomných a následně jde ke vchodovým dveřím, které zamyká. "To abychom měli klid.", zdůvodní své jednání. Hned poté začne se svou čtyřhodinovou přednáškou. V místnosti je velké teplo, a pan J.M. se již nemůže dočkat oběda a avízovaného piva. Když přednášející skončí, vyzve přítomné, aby si něco z předváděného zakoupili. Pár jedinců se zvedne a jdou si něco koupit. Hned poté je jim přineseno jídlo a slibované pivo. Pan J.M. se ohradí, že má již také hlad. Na to je mu odseknuo, že najíst dostane, až si něco koupí, že předvádějíci nejsou žádná charita.

Pan J.M. je opravdu rozladěný a hodlá proto odejít domů. Dveře jsou ale zamčené. Předvádějíci za ním dojde a oznámí mu, že předváděcí akce bude po obědě trvat ještě 4 hodiny a až poté může jít domů. Pan J.M. začíná protestovat, ale předvádějíci na něj začne křičet, že pokud toho nenechá, tak bude opravdu litovat. Že takovéhle "vyžránky" má opravdu nejraději, a ať raději příště zůstane sedět doma na pr.... Pan J.M. se chce ohradit, ale předvádějíci zvýší hlas na nejvyšší možnou míru: "Nese... mě a padejte si sednout!". Pan J.M. se začíná bát a jde si raději ke svému místu.

Jiný pán právě dopil svou vodu z domu a chce jít na záchod. "To si myslíte, že si sem přinesete vlastní vodu? Do restaurace? To jsi se panáčku přepočítal! Jsem zvědavěj, co budeš dělat, protože na záchod Tě pustím až si něco koupíš! Je to Tvoje chyba, do restaurace si nemáš co nosit vlastní pití."

V celém sále panuje velký strach. Ze zadní místnosti se právě vrátila postarší dáma, která se celá klepe. Nikomu nechce říct, co se tam dělo, ale v ruce má smlouvu, ve které se zavázala zaplatit 25.000,- Kč za supervýkonný vysavač.

Nakonec nátlaku podlehne i pan J.M., ale je si vědom toho, že může do 14 dnů odstoupit a tak se podpisu moc nebrání. Jeho zdraví považuje za cennější. Na odstoupení je mu však odpovězeno zamítavě s odůvodněním, že se nejednalo o předváděcí akci, ale že se prezentace konala v provozovně prodávajícího a nikoliv tedy mimo prostory obvyklé k podnikání - a hle, opravdu ano. Sice tam byla pouze v ten daný večer, ale byla...

Předváděcí akce - k čemu jsou dobré?

Redakce SOS

Pondělí, 04 Duben 2011 15:45

Výše zmíněné by pro ilustraci mohlo stačit. Pro více informací se podívejte na naše podobné články zejména [v informační kampani o předváděcích akcích](#) a své zkušenosti nám neváhejte napsat v diskuzi pod tímto článkem.