ФИНРАZOOM 23.06.2023 | 11:00





«КАК РАЗГОВАРИВАТЬ СО СТУДЕНТАМИ О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ» Часть 2



Наука экономика и потребности людей



Разбор отдельных тем из экономической теории с точки зрения интересов потребителя:

- Изучение спроса и предложения в условиях дефицита автомобилей и снижения покупательной способности рубля в 2021-2023
- Рынок подключения к газоснабжению и электросетям розничных потребителей (изучение реальной практики работы естественных монополий)
- Цены на такси в регионе до и после прихода глобального агрегатора такси («Яндекс»)
- Сделки основанные на риске. Должны ли инвестиции и цифровые активы быть доступными всем?
- Экономические циклы на примере развития японской потребительской электроники, ипотеки в США, инвестиционного бума в Китае, видеопроката (Blockbuster 9000 магазинов в 2004 и 1 магазин в 2019)
- Рекламные кампании, которые разорили или навредили бизнесу (пылесосы Hoover и туристическое агентство JSI Travel; кампания PepsiCo под названием «The Number Fever» более тысячи уголовных и административных исков на сумму около 400 миллионов долларов)

Потребительский «экстремизм»



Мошенничество

Эксплойт (уязвимость маркетинговых механик). Заработки на <u>кэшбеках</u>.

Умышленный вывод из строя электроники нового автомобиля в целях заявления требования на возврат денег и дальнейшего взыскания неустойки

Манипулирование доставкой претензии по почте (пустой конверт)

Сутяжничество

10-20 исков в месяц по каждому факту неправильно оформленного ценника

Жесткие переговорщики

Использование закона в целях восстановления нарушенного права в полном объеме с выплатной компенсаций не может признаваться «экстремизмом» или злоупотреблением правом

История о том, как из финансового блогера я превратился в арестанта

Меня зовут Роман, в интернете более известен как блогер Shtirlitz, я автор сайта «Блог банкира» и телеграм-канала «Дайджест». Я рассказываю читателям о хитростях и особенностях банковского обслуживания, как пользоваться продуктами выгоднее, как не попасться на заботливо расставленные ловушки, а в идеале выжать из банка максимум пользы.

Q 921

45 620 просмотров



Занимательная статистика

- Доля трансграничной торговли (покупки в Китае) за 5 лет сократилась с 30% до 5% от общего объема рынка e-commerce. Что послужило тому причиной? Как потребители сейчас воспринимают покупки на AliExpress, какие риски ждут потребителя?
- 30% жалоб потребителей в сфере торговли в 2022 году приходились на дистанционные продажи. Какие самые частые нарушения прав потребителей встречаются сейчас в интернете? Как это может влиять на темпы роста онлайн-торговли?
- 72% потребителей при выборе товаров и услуг ориентируются на стоимость товара. Как продавать качественные товары людям, которые стремятся экономить? Как меняет потребление привычка покупать по акции? Есть ли сейчас на маркетплейсах товары без скидок? Как формируется скидка и почему продавцы склонны манипулировать ценой (фейковые скидки).
- Потребители не читают договоры. Исследование 2020 года компании ProPrivacy. Авторы придумали опросник, проходя который люди принимали необычные условия пользовательского соглашения. Результаты показали, что из 100 человек только один прочитал текст документа и отказался от эксперимента. Остальные 99, приняв и не прочитав условия, отдали компании ProPrivacy право выбрать имя своего первого ребенка и согласились в ближайшие десять лет приглашать на рождественский ужин агента ФБР.





Занимательная статистика



- Согласно исследованию BrightLocal за 2017 год, 85% потребителей доверяют онлайн-отзывам. В среднем потребитель читает 7 обзоров прежде чем решить, доверять компании или нет.
- Менее 20% согласны раскрывать информацию об истории своих поисковых запросов в сети интернет, доходе, местоположении, адресе или состоянии здоровья.
- 76% потребителей готовы отказаться от услуг компании после одного неудачного опыта.
 При этом высокая стоимость товаров не единственная причина прекращения сотрудничества.
 Потребителям не нравятся грубые менеджеры, длительное время ожидания при звонке в службу поддержки и большое количество переключений с одного сотрудника на другого.

Источники статистики:

- Госдоклады Роспотрбнадзора, ФАС, Минэкономразвития России на официальных сайтах
- ВЦИОМ, Росстат
- АКИТ, АКОРТ, бизнес ассоциации
- Nielsen, Ромир, НАФИ, КРМG, иные исследовательские агентства



- Нейромаркетинг (эксперименты по восприятию бренда)
- Шринкфляция (обсуждение манипуляций с количеством и объемом продукции, упаковкой)
- Тест Уолта Диснея
- Принципы рекламы Дэвида Огилви и современное продвижение товаров и услуг
- Результаты исследования по методу «тайный покупатель» (девелоперский рынок, рынок страхования, кредитования, рестораны, услуги связи, маркетплейсы и др.)





Персональные данные и приватность.

Исследование KPMG:

Лишь около половины опрошенных согласились бы на получение бесплатной или более дешевой продукции в обмен на раскрытие большего объема персональных данных.

Слишком активный сбор данных может оттолкнуть потребителей.

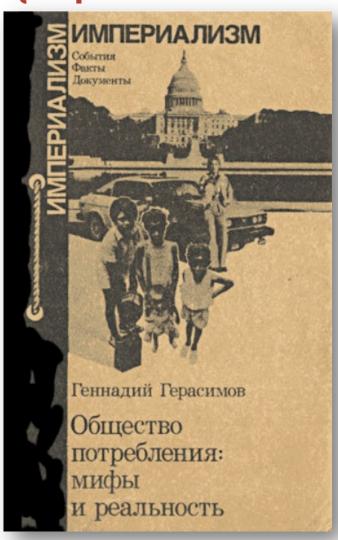




Отзывы

- По данным <u>Spiegel Research</u>, почти 95% покупателей читают онлайн-обзоры перед покупкой.
- <u>Testimonial</u> обнаружил, что 72% потребителей не совершат покупку, пока не прочитают отзывы.
- По данным Google, 53% покупателей всегда проводят исследования перед покупкой,
 чтобы убедиться, что они делают лучший выбор.
- Менее 10% респондентов Shopper Story покупают с первого посещаемого ими сайта.





«Дело в социальной организации общества потребления на капиталистических началах, превращающей его в общество потребительства, где вещи вытесняют людей, где блага оборачиваются горестями. И об этом книга».

«Американский опыт показывает и, если хотите, предупреждает, что потребительство опустошает человека, делает его придатком рынка, марионеткой в руках рекламных дел мастеров и обманщиков, не приносит счастья. Довольно скоро человеку становится тошно от жизни без жизненного идеала, без иных целей, кроме как потреблять да обогащаться. Потребительское счастье оказывается иллюзорным».

«И социализм, и коммунизм отнюдь не против потребления. Уравниловка и ограничение потребностей —скучные каноны «казарменного коммунизма», не имеющего отношения к научному коммунизму. При социализме люди получают по труду, значит, не все и не всегда могут удовлетворить любые свои потребности».

Поднятые в книге вопросы:

- Проблемы бедности и мигрантов
- Высокие зарплаты у элиты общества и классовое расслоение
- Философия «крысиных бегов» (конкуренция в обществе)
- Уровень и проблемы преступности
- «Плотская» культура (литература, кино, поэзия) и идейная пустошь
- Автомобильная промышленность как основа экономики потребления
- Этичность бизнеса, рекламы (прибыль прежде всего)
- Влияние массовых медиа и ТВ (торгуют, а не просвещают)
- Культ насилия, секса и денег

Уловки бизнеса и семейный бюджет



Полезные навыки и знания, про которые не всем известно

- Банки реально помогают в возврате денег (чарджбэк и арбитраж НСПК)
- Нельзя возвращать качественные товары в офлайн-торговле
- Подарочную карту можно вернуть и получить деньги
- Опционный договор или абонентский договор лишает возможности отказаться от услуги и вернуть деньги
- Нарушение срока доставки товара стоит для продавца 0,5% от предоплаты в день
- Страховые программы (условия страхования) почти всегда составлены так, чтобы не выплачивать страховое возмещение

Уловки бизнеса и семейный бюджет



Полезные навыки и знания, про которые не всем известно

- Маркетплейс не может брать деньги за возврат некачественного товара
- Продавец или маркетплейс не может отказать в возврате денег за брак по фото товара (обязан принять товар)
- Платная гарантия это почти всегда дополнительная и бесполезная услуга
- Потребитель, получивший травму в магазине или на лестнице, покрытой льдом, имеет право на компенсацию морального вреда и расходов на лекарства
- Маркетплейс не имеет права отменить сделку (заключенную по выгодной цене), но можно добиться «платы за неудобство» (скидка, подарок). В суде мало шансов

Уловки бизнеса и семейный бюджет

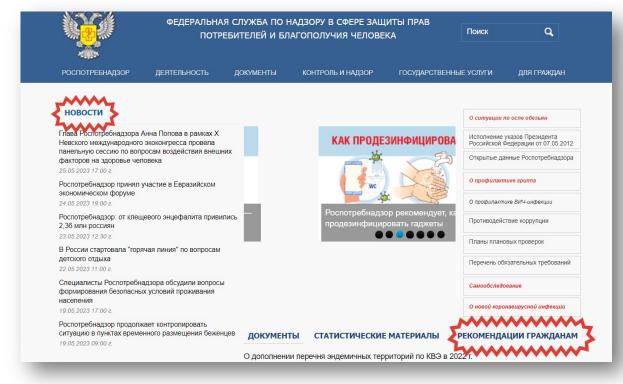


Полезные навыки и знания, про которые не всем известно

- Нельзя принимать работы (ремонт авто, квартиры, ноутбука) с явными недостатками. Это лишает возможности оспорить качество ремонта
- Оплата товаров или услуг на карту по номеру телефона нежелательна. Без кассового чека сложно установить личность контрагента
- Ради сохранности денег, следует завести для оплаты в интернете отдельную карту и не держать на ней лишние средства (возможны рекуррентные платежи и дебетование счета)
- В договорах каршеринга предусмотрены многочисленные штрафы (до 150-200 тыс. рублей). Следует внимательно изучить договор. Прокол колеса может стоить 5 тыс. рублей, курение в салоне 50 тыс. рублей., а перевоз сушилки 100 тыс. рублей.

Официальный сайт Роспотребнадзора

Федеральные новости



Рекомендации и памятки



Региональные новости

При содействии Управления Роспотребнадзора потребителю возместили убытки за опоздавший автобус
Пермский край , 25 мая 2023 г.

В Республике Марий Эл проходит подготовка к летней оздоровительной кампании
Марий Эл Республика , 24 мая 2023 г.

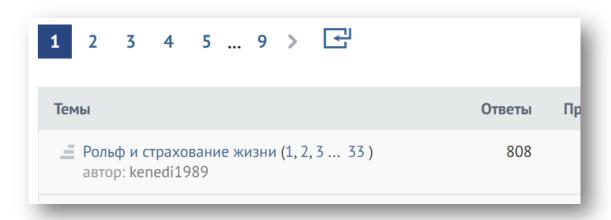
В день отправления, на станцию отправления (промежуточная станция по маршруту) автобус прибыл с опозданием на 2.5 часа, фактическое опоздание на станцию прибытия составило около 5 часов.

По результатам рассмотрения гражданского дела, мировым судьей судебного участка № 5 Орджоникидзевского районного суда г. Перми исковые требования удовлетворены, в пользу потребителей взыскана неустойка в размере 2 400 рублей за нарушение сроков оказание услуги (опоздание автобуса), убытки в размере 12 794 рублей («замещающие» авиабилеты), компенсация морального вреда в размере 10 000 рублей, штраф за неудовлетворение требований в добровольном порядке в размере 12 597 рублей. Всего 37 791 руб.

Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова

Форум www.banki.ru

Раздел автокредиты



Автодилер рекламирует авто по цене 3 млн. Продает по цене 3,8 млн. Скидка полагается за пакет услуг Например за кредит со страховками – 300 000 рублей скидка

Поскольку страхование защищено «периодом охлаждения» многие потребители отказываются от страховки, возвращают переплату (скидку)

Добрый день!

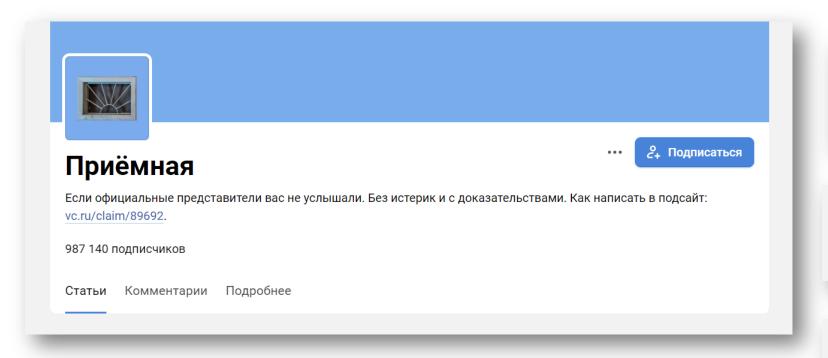
Текст ДС в Рольфе теперь выглядит так. Подскажите, пожалуйста, правильно понимаю, что расторгнуть хоть какой-то договор не получится без выплаты скидки? Но как минимум я могу после 90 дней подать заявления на расторжение? Будет смысл это делать, какую часть примерно вернут?

При расторжении договора страхования автодилер подает на клиента в суд и требует возврата «скидки».

Потребители проигрывают в судах такие дела.

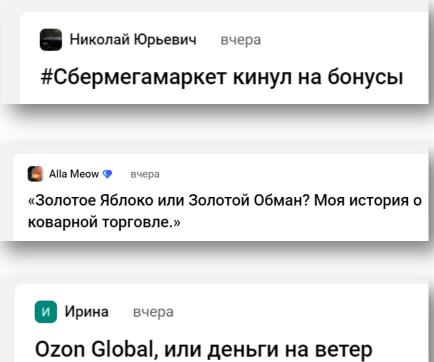
vc.ru

Раздел Приемная





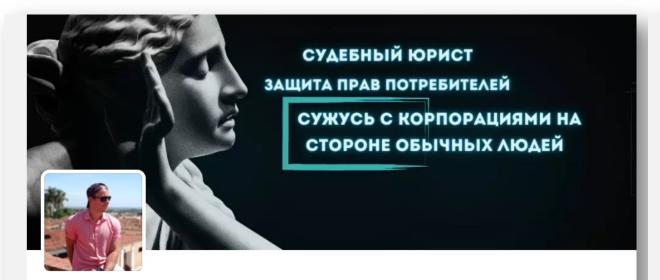




Василий Черепанов

Юрист по вопросам ЗПП





Василий Черепанов

Сужусь с плохими корпорациями на стороне хороших людей. https://t.me/zzakonn

+15 844 2224 подписчика



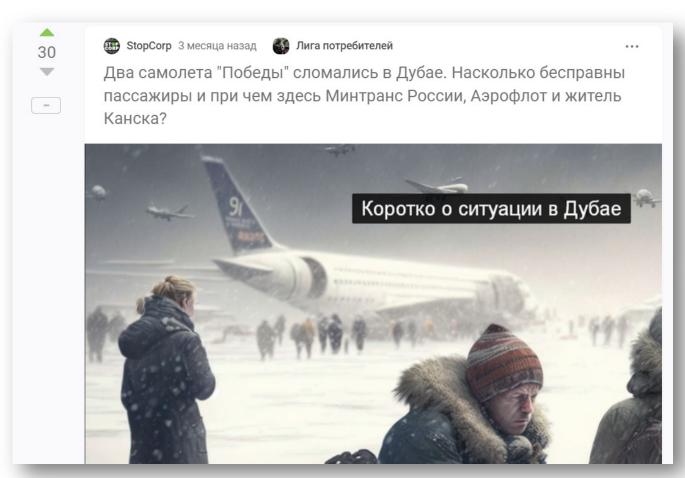
Разоблачаем и разрушаем очередную банковскую схему

Всем привет! Это Василий Черепанов. А это мое новое расследование в котором одна зацепка вела меня к другой, а в итоге я нашел способ как уничтожить очередную банковскую серую схему!



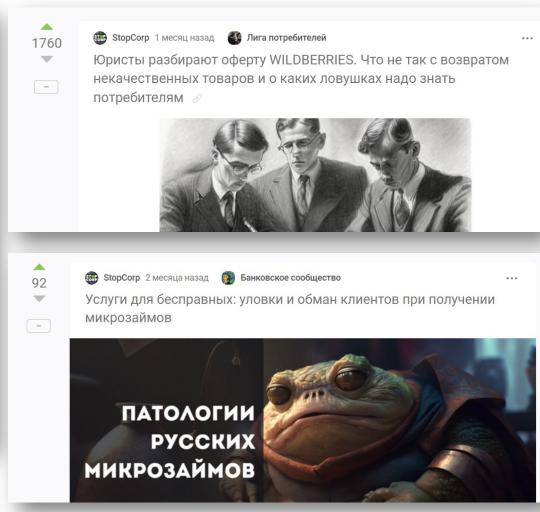
Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова

Блог Stop.Corp и сообщество Лига потребителей



https://pikabu.ru/@StopCorp

На Пикабу



ΦΝΗΡΑΖΟΟΜ fingramota.econ.msu.ru







Андрей Евгеньевич **Пучковский**