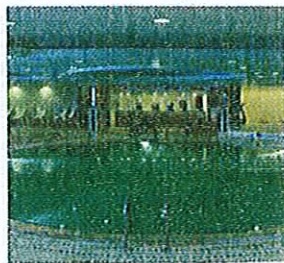


Varovný příklad

Paní Blanka ráno vybírala svou poštovní schránku. Ve změti obálek a složenek jí zaujal malý letáček. „*Léčebné procedury, regenerace zad a kloubů. Pojeďte s námi načerpat novou sílu! Dárek a oběd od nás máte zdarma!*“ To by nemuselo být vůbec špatné, pomyslela si paní Blanka a pokračovala ve svých úvahách dále: „Ve svém věku už potíže s klouby mám a odpočinku není nikdy dost. Navíc zájezd stojí pouhých 49 Kč, oběd zdarma. To by byla škoda nevyužít!“



O 14 dní později již stojí paní Blanka v brzkých ranních hodinách na zastávce a čeká na autobus mající ji odvést do ráje odpočinku. Cesta příliš příjemná nebyla. Ve starém autobuse bylo dusno, cesta dlouhá a vyčerpávající. Přesto si paní Blanka zachovala veselou mysl a těšila se z vidiny brzkého odpočinku ve slíbených lázních. O to více ji překvapilo, když autobus začal náhle zastavovat v úplně neznámé malé vesničce před kulturním domem. Dveře autobusu se otevřely a veselý mladík v obleku lákal cestující do kulturního domu: „*No pojeďte, pojeďte, už se na vás těšíme! Jaká byla cesta, přátelé?*“ Paní Blanka byla zmatená. Tolik se těšila na den strávený v lázních a místo toho sedí v sále starého kulturního domu jedné z nejzapadlejších vesniček. A nejen to. Paní Blanka zatím ještě ani netuší, že se nechtíc dostala na tak zvanou předváděcí akci. Na akci, kde se nikdo z nás necítí příjemně. Na akci, kde chtějí, zprvu tak příjemně vyhlížející mladíci, na paní Blance vydělat. Vydělat co nejvíce a velice, velice podlým způsobem.

Nechcete dopadnout jako paní Blanka a stát se obětí nekalého jednání, kořistí lstivých dravců? Bohužel, Sdružení českých spotřebitelů (SČS) zaznamenává desítky, stovky podobných případů. Týkají se zejména starších spoluobčanů, seniorů, kteří jsou obzvláště zranitelní a na které se podobní „prodejci“ zaměřují. Součástí naší kampaně proti těmto praktikám je i tato publikace. Velmi Vás prosíme, přečtěte si prosím pozorně naše zkušenosti a rady. Šířte tuto tiskovinu mezi svými bližními, přáteli, známými ...

Jakým způsobem se prodejce nesmí chovat

1. Je krajně podezřelé, pokud organizátor akce někomu zakazuje vstup na akci. Pokud vidíte, že tak vůči nějaké osobě činí, je tato akce od samého počátku podezřelá.
2. Během prezentace nesmí být nikomu znemožněn odchod z místnosti nebo úplně opuštění akce.
3. Prodejci se k přítomným hostům nesmí chovat agresivně, vulgárně či jiným ponižujícím způsobem.
4. Prodejci nesmí během argumentace útočit na zdraví a případné nemoci přítomných.
Například: „Pokud budete i nadále používat běžné prostředky, které máte doma, a ne ty naše, můžete ohrozit své zdraví či můžete onemocnět určitou chorobou“.
5. V průběhu prezentace nesmí prodejci srovnávat své produkty s obdobnými produkty jiných výrobců či jakýmkoliv jinými výrobky.

6. Také si dejte velký pozor, pokud prodejci uvádějí, že nabídka jejich výrobku je množstevně limitovaná či omezená. Ve většině případů se jedná pouze o trik, jak Vás přimět ke koupi.
7. Jistým „problémem“ je, pokud byl na letáku slíben dárek, oběd (či jiné občerstvení) či výlet zdarma. Vzniká dojem, že máte na ně nárok, aniž byste museli zaplatit jakoukoliv částku. Často totiž bývá na pozvánce malým písmem napsáno např. „v případě nevhodného chování nárok na dárek zaniká“ nebo „dárky vydávány při předložení OP“ aj. Těmito podmínkami se prodejce ze svého slibu „vyvlékne“. Čtěte proto pozorně i ta nejmenší písmenka na krajích pozvánky.
8. Pokud prodejce hovoří o výhře, nesmí od Vás následně požadovat jakoukoliv kompenzaci. V opačném případě se totiž nejedná o výhru.
9. Prodejce Vám nesmí odepřít ukázkou či vyzkoušení produktu, pokud to produkt díky své povaze dovoluje.
10. Nedejte se obalamutit údajnými certifikáty, které mají dokazovat vysokou kvalitu nabízených produktů. Často se jedná o bezcenné cary papíru, které kvalitu nijak negarantují. Na těchto akcích se prostě kvalitní zboží neprodává. V televizi jste možná slyšeli o označení CE. Prodejce Vás může přesvědčovat, že jeho výrobek nese označení CE, a tím dokládat opět jeho výjimečnou bezpečnost a kvalitu. Není to pravda, toto označení nemá nic společného s výjimečnými vlastnostmi výrobku.
11. Výrobek musí být vybaven návodem v českém jazyce.
12. Při rozmyšlení o koupi produktu či podpisu smlouvy na Vás nesmí být činěn žádný nátlak. Máte právo si smlouvu v klidu přečíst a vzít si čas na rozmyšlenou. Pokud na Vás prodejce naléhá, dlouze Vás přemlouvá či dokonce nutí k podpisu, nebo pokud Vám prodejce nechce půjčit smlouvu do ruky a nedá Vám dostatek času a klidu k pročení smlouvy, v žádném případě k podpisu nepřistupujte. Jedná se o jasné signály nekalého jednání ze strany prodejců. Smlouvu si vždy přečtěte a pečlivě ji doma uschovejte!!! Zejména skutečnost, že smlouva je několikastránková a hustě popsaná drobným písmem svědčí o vyšším riziku. Nejdůležitější jsou vždy informace psané tím nejmenším písmem!!! Vše, co Vám prodejce slíbí, musí být i písemně uvedeno ve smlouvě. Co je psáno, to je dáno.
13. Pokud nemáte dostatek peněžních prostředků, v žádném případě si neberte produkt na splátky. Ve většině případů pro Vás bude značně nevýhodný a v konečném důsledku zaplatíte za produkt mnohem více.
14. Na předváděcí akci si nikdy nic nekupujte. Troufáme si tvrdit, že nabízenou věc zcela jistě nebudete používat a bude vám pouze zabírat místo ve skříni.
15. Velkou pozornost věnujte také „záračným“ produktům, které dokáží vyléčit každou nemoc. Takovéto produkty musí projít řadou odborných testů a musí mít i příslušné certifikáty a potvrzení o funkčnosti. Ve valné většině případů však produkty nabízené nesplňují.
16. A nezapomeňte: Prodejcům jde v první řadě o prodej, ne o Vás!!!