

ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Торговаться любят во всех уголках мира, а в России не только любят, но и умеют. Об этом свидетельствует опрос, проведенный сайтом об экономном шопинге Picodi среди 3,1 тыс. респондентов в 44 странах мира (включая Северную Америку, Европу и Африку). В России было опрошено 417 человек из 52 регионов.



огласно исследованию, 67% опрошенных россиян любят торговаться. По этому показателю Россия вошла в топ-10. Как и во всем мире, российские мужчины торгуются чаще, чем женщины (71% против 64% соответственно).

С точки зрения покупателя, важнее не сам процесс торга, а результат, который по его итогам был достигнут, — размер полученной скидки. И по этому показателю россияне входят в тройку самых успешных переговорщиков: средний размер скидки в России составляет 23%, что на пять процентных пунктов выше среднемирового значения. Большую скидку получают по итогам торга только жители Чили и ОАЭ (25% и 27% соответственно). Однако если во всем мире наиболее успешны в торге женщины, то в России ситуация противоположна. По данным исследования, мужчинам удается сбить цены на 24% — это самый высокий показатель в мире. Такую же скидку получается выторговать только мужчинам в Греции и Гонконге. Представительницам слабого пола в России получается уговорить продавца о снижении цены в среднем на 22%. Это всего лишь седьмой по величине результат в мире. Самые успешные женщины в мире живут в ОАЭ, им удается по итогам торга снизить цены почти на треть.

В азиатских странах искусство торговаться основывается прежде всего на умении правильно выстраивать отношения между продавцом и покупателем. В этих культурах хорошие взаимоотношения предшествуют ведению бизнеса, а процесс переговоров о цене не считается чем-то зазорным, наоборот, это отличная возможность пообщаться и познакомиться ближе.

Высокая эффективность торга российских мужчин только отчасти связана с их большей готовностью спорить, важнее сферы услуг, в которых в России чаще всего стараются выторговать скидку. Как следует из результатов опроса, чаще всего россияне пробуют сбить цену на такси (38% опрошенных), на услуги, связанные с ремонтом квартиры (36%), а также на

аренду жилья (35%). В этих сегментах мужчины считаются лучшими переговорщиками, чем женщины. Например, в случае с ремонтом квартиры или автомобиля мастера нередко навязывают женщинам услуги, которые им не нужны. Кстати, при оплате такси мужчины также торгуются чаще и более эффективно, чем женщины.

Свою любовь торговаться президент США Дональд Трамп описал в книге «Думай как миллиардер». В ней он советовал торговаться при покупке любого товара или услуги. «Я всегда поступаю именно так, при этом являясь одним из самых богатых людей в мире. Я торгуюсь даже в самых дорогих, престижных магазинах», — отмечает господин Трамп. Логика таких действий проста: чем больше с вас хотят получить, тем большую скидку с цены может сделать продавец. По его словам, в дорогом магазине за вещь стоимостью \$10 тыс. он предлагает \$2 тыс. «Пусть другие считают, что я ставлю себя в неловкое положение. Но вы бы очень удивились, если бы знали, какие крупные скидки можно получить, просто попросив об этом», — отмечает Дональд Трамп. При этом всегда следует быть готовым к отказу, но рано или поздно цены все равно снизят, отмечает миллиардер. ●

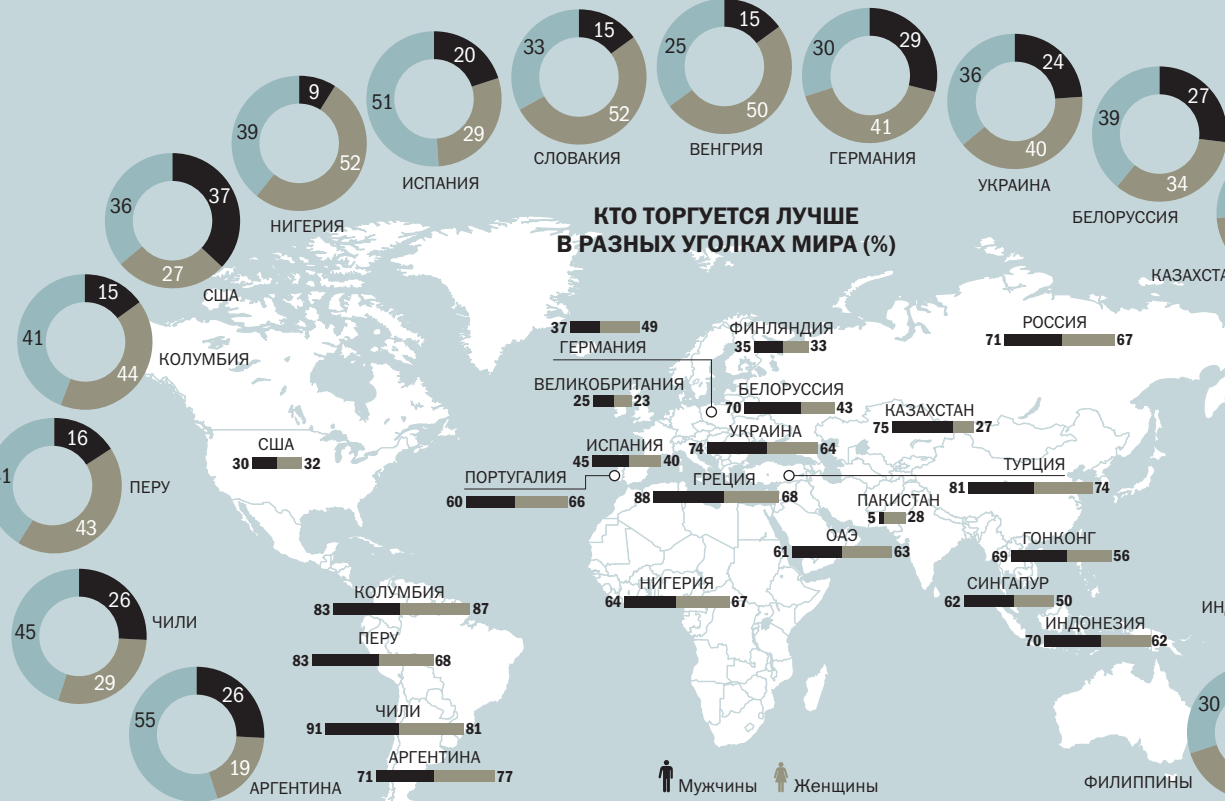
ТЕКСТ **Василий Синяев**

ТОП-10 СТРАН, ГДЕ ВНЕШНОСТЬ СЧИТАЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ФАКТОРОМ УСПЕХА ПРИ ТОРГЕ

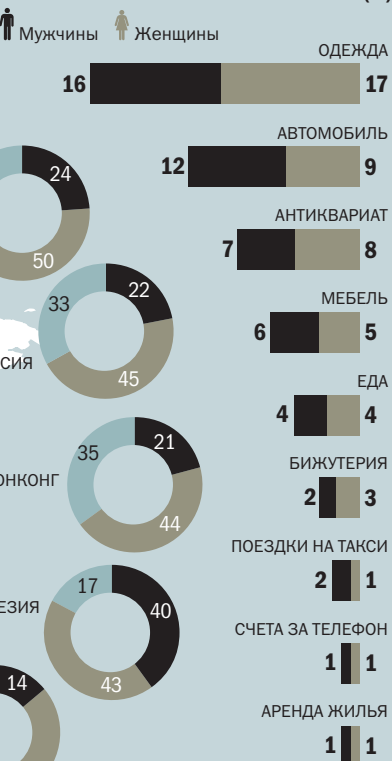
- 1 КАНАДА
- 2 США
- 3 РОССИЯ
- 4 ГЕРМАНИЯ
- 5 УКРАИНА
- 6 ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
- 7 ИСПАНИЯ
- 8 ИТАЛИЯ
- 9 ФРАНЦИЯ
- 10 ТУРЦИЯ

КАК ПОЛ ПОКУПАТЕЛЯ ВЛИЯЕТ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ТОРГА (%)

Мужчины Женщины Пол не имеет значения



ЗА КАКИЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ПОКУПАТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ТОРГОВАТЬСЯ (%)



Источник: Picodi.com.