



вольно низкий. Гораздо выгоднее продать свой старый смартфон или планшет на торговых площадках типа Avito.

Вместе с тем компания запустила альтернативный trade-in сервис, который называется «Меняем на новое». От традиционной программы trade-in эта услуга отличается фиксированным размером скидки и наличием ограничения по возрасту смартфона. «Меняем на но-

вое» рассчитана на тех, кто постоянно обновляет свои гаджеты, и не годится для смены совсем старых моделей. Зато с финансовой точки зрения эта программа гораздо выгоднее для клиентов, чем trade-in, и, как заверяют в самой компании, пользуется популярностью.

Выглядит это следующим образом: при покупке мобильного устройства в «Евросети» клиент может дополнитель-

но приобрести сертификат на скидку. Его стоимость составляет 20% от цены приобретаемого смартфона. «При покупке данного сервиса смартфон можно сдать в любом состоянии, даже если он разбит или просто надоел. Если покупатель захочет обменять смартфон в течение 180 дней, он получит сертификат с фиксированным номиналом на покупку нового — 70% от стоимости предыдущего устройства на момент приобретения. В период от полугода до года с момента покупки номинал сертификата составит 50% от стоимости старого смартфона», — пояснила госпожа Перцева. Таким образом, клиент может отбить половину цены своего старого устройства.

Сервис распространяется на смартфоны любых брендов, купленные в магазинах ритейлера в Москве и Московской области, Северо-Западном и Западно-Сибирском филиалах. Принимать их для замены будет партнер «Евросети» компания «Нава Сервис»:

устройство заберет курьер, а сертификат «Евросети» можно получить по СМС и e-mail. После этого с ним можно будет прийти в магазин и приобрести новый гаджет с указанной скидкой.

Спустя восемь лет после первого опыта масштабного проведения trade-in этот способ «сэкономить» так и не стал массовым. Даже на рынке цифровой техники подобные программы распространяются в основном только на смартфоны двух крупнейших мировых производителей. А например, ноутбуки можно сдать и вовсе только во время разовых акций у кого-то из ритейлеров. Такие акции обычно даже не носят название trade-in. Да и сама перспектива экономии с помощью предлагаемых сегодня программ довольно туманна. Обычно ритейлеры оценивают сдаваемые устройства значительно ниже их стоимости на вторичном рынке. А потому и широкого спроса на trade-in в России как не было, так и нет. ●

Ренессанс[®] страхование

СУПЕР-ЦЕНА
НА КАСКО

Оформите на renins.com

ООО «Группа Ренессанс страхование»
Подробности и лицензии на www.renins.com

