

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Kupiłem Najtańsze. Teraz Płacę Drugi Raz

Jak podejmować rozsądniejsze decyzje zakupowe,
oceniać jakość i całkowity koszt rzeczy bez
przeplacania ani kupowania wszystkiego po raz drugi



**Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.**

Kupiłem Najtańsze. Teraz Płacę Drugi Raz

Jak podejmować rozsądniejsze decyzje
zakupowe, oceniać jakość i całkowity
koszt rzeczy bez przepłacania ani
kupowania wszystkiego po raz drugi

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

SPIS TREŚCI

INTRO	5
Rozdział 1 - Cena to nie koszt.....	11
Rozdział 2 - Jakość nie mieszka w logo.....	18
Rozdział 3 - Promocja nie jest argumentem.....	26
Rozdział 4 - Najlepsze bywa za dobre	33
Rozdział 5 - Pośpiech sprzedaje drożej	41
Rozdział 6 - Tani produkt, drogi ekosystem.....	48
Rozdział 7 - Cudzy najlepszy wybór może być twoim najgorszym	56
Rozdział 8 - Nowe nie zawsze jest rozsądniejsze.....	63
Rozdział 9 - Najpierw napisz, czego właściwie szukasz.....	71
Rozdział 10 - Porównuj finalistów, nie cały internet	79
Rozdział 11 - Sprawdź, zanim się przywiążesz.....	87
Rozdział 12 - Gwarancja zaczyna się po zachwycie	95
Rozdział 13 - Policz, ile naprawdę kosztuje jedno użycie	103
Rozdział 14 - Naprawić, wymienić czy jeszcze nie ruszać	111
Rozdział 15 - Kiedy budżet nie chce współpracować	119
Rozdział 16 - Nie każda zła decyzja wymaga drugiego zakupu	127
Rozdział 17 - Nie wszystko da się policzyć	135
Rozdział 18 - Zanim znów klikniesz po staremu	143

Rozdział 19 - Tani produkt może wymagać drogiego otoczenia	151
Rozdział 20 - Kupuj rzeczy, które wybaczą normalne życie	158

INTRO

Stoisz w sklepie, w jednej ręce trzymasz rzecz za 79 zł, w drugiej bardzo podobną za 149 zł i czujesz, że właśnie rozpoczął się finał mistrzostw świata w ekonomii domowej. Ta za 79 wygląda prawie tak samo. Ma ten sam kolor, podobne opakowanie, producent użył nawet słowa „PRO”, więc najwyraźniej gdzieś w środku siedzi mały inżynier z dyplomem. Droższa wydaje się solidniejsza, ale przecież nie będziesz płacić siedemdziesięciu złotych za „wydaje się”. Bierzesz tańszą. Wracasz do domu z przyjemnym poczuciem, że system został przechytzony, marketing pokonany, a ty właśnie oszczędziłeś pieniądze, których inni naiwnie pozbywają się przy kasie. Trzy tygodnie później coś odpada, pęka, przestaje działać albo zaczyna wydawać dźwięk sugerujący, że urządzenie właśnie zobaczyło światło na końcu tunelu. Kupujesz kolejne. Tym razem za 129 zł, bo przecież nie jesteś idiotą i wyciągasz wnioski. Łączny koszt: 208 zł, dwa zakupy, dwie dostawy, dwa wieczory czytania opinii i jedna bardzo dojrzała refleksja: „Mogłem od razu wziąć tanto”.

Problem nie polega jednak na tym, że zawsze należy kupować drożej. To byłaby rada równie użyteczna jak „żeby mieć więcej pieniędzy, zarabiaj więcej”, czyli technicznie trudno się przyczepić, tylko człowiek nadal stoi dokładnie tam, gdzie stał. Droższe rzeczy bywają lepsze, gorsze, absurdalnie przewartościowane albo niemal identyczne z tańszymi, tylko fotografowane na marmurowym blacie. Cena nie jest certyfikatem jakości. Niska cena nie jest również automatycznie dowodem sprytu. Cała trudność zaczyna się pomiędzy tymi dwoma zdaniami, bo właśnie tam trzeba ocenić, za co naprawdę płacisz, czego faktycznie

potrzebujesz i jak duże znaczenie będzie miała jakość za miesiąc, rok albo po dwusetnym użyciu. Tymczasem mózg bardzo lubi uproszczenia. „Najtańsze wystarczy” jest prostsze niż analiza trwałości, naprawialności, częstotliwości używania i kosztów późniejszej wymiany. „Wezmę najlepsze” jest z kolei prostsze niż przyznanie, że połowy funkcji nigdy nie uruchomisz. Obie strategie pozwalają szybko opuścić sklep. Niestety czasem wraz z pieniędzmi.

Najbardziej zdradliwy jest moment, w którym oszczędność kończy się przy kasie. Zapłaciłeś mniej, więc czujesz, że wydałeś mniej. Koniec rachunku. Kurtyna. Orkiestra może iść do domu. Tyle że zakup nie kończy się w chwili, kiedy terminal zapiszczy z aprobatą. Potem pojawia się użytkowanie, zużycie, części, serwis, eksploatacja, czas potrzebny na ponowne szukanie produktu, ryzyko wymiany i ta szczególna kategoria kosztu, której nikt nie wpisuje do domowego Excela: „kolejne sobotnie popołudnie zmarnowane na kupowanie dokładnie tego samego, tylko tym razem porządnego”. Coś może kosztować połowę ceny konkurenta i być fantastycznym zakupem. Może też kosztować połowę, działać jedną trzecią czasu i zapewnić ci pełne sto procent irytacji. Sama cena wejścia mówi więc bardzo niewiele o tym, ile rzecz kosztuje naprawę.

Do tego dochodzi jakość, słowo niezwykle wygodne, ponieważ wszyscy go używają, a każdy może mieć na myśli coś innego. Dla jednej rzeczy jakość oznacza trwałość. Dla innej precyzję wykonania, bezpieczeństwo, komfort, możliwość naprawy, dostępność części albo po prostu to, że po pół roku nadal robi dokładnie to, co napisano na pudełku. Łatwo natomiast oceniać jakość poprzez rzeczy, które świetnie wyglądają przez trzy minuty w sklepie: ciężar,

połysk, opakowanie, liczbę funkcji, markę, grubość instrukcji. Jeśli instrukcja ma sto dwadzieścia stron, produkt może być wybitny albo po prostu wymaga doktoratu, żeby zmienić godzinę. Nie wystarczy więc nauczyć się rozpoznawać „dobre rzeczy”. Trzeba wiedzieć, które cechy są ważne w konkretnym zakupie, a które istnieją głównie po to, żeby dział marketingu mógł zrobić obok nich małą złotą ikonkę.

Z drugiej strony bardzo łatwo przesadzić w przeciwnym kierunku. Człowiek raz kupi coś taniego, co rozpada się spektakularnie, i nagle zaczyna prowadzić każdy kolejny zakup jak przetarg na wyposażenie elektrowni atomowej. Dwanaście porównywarek, trzydzieści siedem kart w przeglądarce, filmy z testami, testy porównujące testy i forum, na którym użytkownik „Krzychu1981” od czternastu lat twierdzi, że wszystko produkowane po 2009 roku to śmieć. Po dwóch godzinach nie wiesz już, co kupić, ale potrafisz wymienić pięć rodzajów łożysk stosowanych w urządzeniu, którego wczoraj jeszcze nie wiedziałeś, że potrzebujesz. Rozsądne kupowanie nie polega na maksymalizowaniu analizy. Polega na dopasowaniu wysiłku do znaczenia decyzji. Zakup rzeczy używanej raz na dwa lata nie potrzebuje komisji śledczej. Zakup czegoś drogiego, intensywnie używanego albo trudnego do wymiany zasługuje już na trochę więcej niż sortowanie wyników od najniższej ceny.

Jest jeszcze jeden powód, dla którego tak łatwo kupić źle: cena jest widoczna, a przyszłość nie. Widzisz dziś różnicę 100 zł. Nie widzisz sześciu kolejnych miesięcy użytkowania, dwóch reklamacji, braku części zamiennej ani momentu, w którym okaże się, że tańsza rzecz ma dokładnie jedną wadę, ale jest to akurat wada dotycząca funkcji, dla której ją

kupiłeś. Nasz umysł bardzo sprawnie liczy pieniądze opuszczające konto teraz, znacznie gorzej wycenia przyszły kłopot. Dlatego człowiek potrafi przez dwadzieścia minut szukać kodu rabatowego na 12 zł, a chwilę później wybrać produkt, którego ponowny zakup będzie kosztował kilkaset. To nie brak inteligencji. Po prostu rabat widzimy natychmiast, a rachunek za złą decyzję lubi przychodzić z opóźnieniem, jak znajomy, który mówił, że wpadnie „na chwilę”, po czym o drugiej w nocy nadal siedzi w kuchni.

Ta książka nie będzie namawiać cię do kupowania premium, budowania kolekcji „najlepszych rzeczy na rynku” ani tłumaczyć, że dobry zakup zaczyna się tam, gdzie karta kredytowa zaczyna delikatnie dymić. Czasami najtańsza opcja naprawdę jest najlepsza. Jeśli czegoś użyjesz trzy razy, różnica w trwałości może nie mieć żadnego znaczenia. Jeśli prostszy produkt robi dokładnie to, czego potrzebujesz, dopłacanie za funkcje, których nie wykorzystasz, nie staje się rozsądne tylko dlatego, że pudełko ma eleganckie tłoczenie. Umiejętność polega właśnie na odróżnieniu miejsc, w których warto zapłacić więcej, od tych, gdzie wyższa cena kupuje głównie lepsze samopoczucie podczas rozpakowywania. Nie będziemy więc szukać „najlepszego produktu”. Będziemy szukać sensownego produktu dla konkretnego sposobu używania.

Potrzebujesz do tego kilku prostych nawyków myślenia, a nie doktoratu z materiałoznawstwa. Zanim porównasz ceny, warto wiedzieć, jakie cechy produktu naprawdę mają dla ciebie znaczenie. Zanim uznasz coś za drogie, dobrze oszacować, jak często będzie używane i jak długo powinno wytrzymać. Zanim dasz się uwieść promocji, trzeba sprawdzić, czy obniżono cenę rzeczy, której potrzebujesz, czy tylko skutecznie podniesiono poziom twojego

zainteresowania rzeczą, o której dziesięć minut wcześniej nie wiedziałeś. W praktyce rozsądny zakup bardzo często zaczyna się od nudnego pytania: „Do czego dokładnie będę tego używać?”. To pytanie nie wygląda dobrze na reklamie. Nie ma też neonów. Za to zaskakująco skutecznie usuwa z koszyka zarówno tani bubel, jak i absurdalnie drogi model posiadający siedemnaście funkcji przeznaczonych dla ludzi, którymi nie jesteś.

Nie chodzi również o to, żeby od teraz każdy zakup zamienić w moralny egzamin z odpowiedzialności finansowej. Czasem kupisz coś złe. Czasem recenzje będą świetne, produkt będzie sensowny, kryteria spełnione, a twoja sztuka i tak postanowi umrzeć w środę o 14:37 z powodów znanych wyłącznie jej i serwisantowi. Rozsądne decyzje nie eliminują ryzyka. Zmniejszają liczbę sytuacji, w których problem można było przewidzieć, ale całą analizę zastąpiło „eee, przecież wszystkie są takie same”. Właśnie o to chodzi: nie o perfekcyjny wybór za każdym razem, lecz o lepszy sposób podejmowania decyzji. Taki, który działa również wtedy, gdy nie masz dwóch godzin na czytanie testów, budżet jest ograniczony, a marketing właśnie próbuje przekonać cię, że bez wersji Ultra Plus Max twoje życie będzie niekompletne.

Po tej książce nie masz patrzeć na metkę i automatycznie wybierać środka cenowego, bo „środek brzmi rozsądnie”. To też byłby tylko nowy skrót myślowy w eleganckim płaszczu. Masz umieć szybciej rozpoznać, kiedy niska cena jest prawdziwą okazją, kiedy jest tylko pierwszą ratą przyszłego problemu, kiedy dopłata kupuje realną wartość, a kiedy jedynie logo większe o trzy centymetry. Masz nauczyć się patrzeć na koszt szerzej niż przez kwotę przy kasie i oceniać jakość poprzez cechy, które faktycznie wpływają na

twoje używanie produktu. Dzięki temu czasem wydasz więcej. Czasem mniej. A czasem zrobisz coś najbardziej dochodowego ze wszystkich: nie kupisz wcale.

Bo najdroższa rzecz nie zawsze jest tą z najwyższą ceną. Czasem jest nią ta najtańsza, którą za kilka miesięcy kupujesz ponownie, stojąc przy tej samej półce i prowadząc ze sobą krótką, dojrzałą rozmowę: „No dobrze. Tym razem zrobimy to jak ludzie”.

Rozdział 1 - Cena to nie koszt

Wchodzisz do sklepu po czajnik. Zwykły czajnik, żadnej technologicznej epopei. Ma zagotować wodę, nie negocjować pokoju na Bliskim Wschodzie. Na półce stoją modele za 69, 119, 179 i 399 zł. Ten ostatni wygląda tak, jakby oprócz herbaty potrafił jeszcze zarządzać średniej wielkości firmą. Bierzesz do ręki najtańszy, oglądasz plastik, naciskasz pokrywkę, która zamyka się z dźwiękiem przypominającym pudełko na śrubki, i myślisz: „Przecież to tylko grzałka i woda. Co tu się może zepsuć?”. To jedno z tych pytań, na które życie odpowiada z entuzjazmem demonstratora produktu. Po kilku miesiącach pokrywka przestaje się domykać, potem przycisk zaczyna wymagać nacisku pod kątem znanym wyłącznie tobie, aż wreszcie czajnik przechodzi w stan filozoficzny - niby istnieje, ale jego praktyczne znaczenie stało się dyskusyjne. Kupujesz drugi. W tym momencie przestaje być istotne, że pierwszy kosztował tylko 69 zł. Istotne jest, ile kosztowała funkcja „mam działający czajnik” w całym okresie, w którym jej potrzebowałeś.

Cena jest liczbą umieszczoną przy produkcie. Koszt jest historią, która zaczyna się po zakupie. To rozróżnienie brzmi banalnie, dopóki człowiek nie zobaczy, jak często jego decyzje kończą się dokładnie na pierwszej liczbie. Porównujemy 89 zł z 139 zł, bo te wartości da się natychmiast zestawić. Znacznie trudniej porównać 89 zł plus wcześniejszą wymianę, droższą eksploatację, brak części, niewygodne użytkowanie i godzinę spędzoną później na szukaniu następcy. Nasz mózg uwielbia dane, które są widoczne i podane dużą czcionką. Jeżeli obok produktu znajduje się czerwone „-30%”, decyzja otrzymuje atmosferę