

Ez a tanulmány arról szól, hogy hogyan csapják be az ablakosok az embereket !

Ja! Hogy Önt nem olyan egyszerű ám becsapni? Fogadjunk? Fogadjunk, hogy már a hirdetésekkel is simán átverték.

Ha nem hiszi, akkor figyeljen:

Árulja el nekem őszintén. Felhívna egy ilyen hirdetést, ha autót készülné vásárolni?

"2000 ccm Volkswagen óriási kedvezménnyel eladó! Utcára néző ablakok, két irányba tekerhető kormány. Gázadásra, már álló helyzetből is gyorsul!!! Én aztán nem csapom be!"

Ugye, hogy még a telefont megkeresni sem jutna eszébe, nemhogy felhívni a hirdetőt. Ugyanakkor ablakoknál ez hirdetési forma teljesen normális. Egy nyílászárós hirdetésnek pontosan ennyi az információ tartalma:

"Műanyag ablakok 5 kamrás profilból, K=1,4 üveggel, Roto vasalattal. Ingyenes felmérés, ajánlatkészítés! Korrekt munka, korrekt ár!"

Tehát, amikor felhívott egy ilyen hirdetést, akkor azt hitte, hogy tudja milyen termékről érdeklődik. Elárulom: csak hitte.

Valójában fogalma sem volt róla.

Mivel nem csak a hirdetések, hanem a cégek honlapjai is nagyjából ennyi információ közlésére szorítkoznak, természetes, hogy a VEVŐ is megelégszik azzal, ha ezeket az információkat közlik vele, és eszébe sem jut egyéb dolgokról kérdezősködni.

Persze, most mondhatja, hogy fejezzem be az okoskodást, mert mit lehet azon variálni, hogy mennyibe kerül egy 150X150-es ablak.



Rendben, akkor nézzük meg:

Ön szerint melyik a helyes válasz?

- 44.690.- Ft
- 73.577.- Ft
- 56.190.- Ft
- 64.768.- Ft
- 49.990.- Ft
- 89.660.- Ft



Szóval melyik ár tartozik egy 150X150-es ablakhoz?

Elárulom: mindegyik !!!!

Persze, most azt gondolja, bohócot akarok csinálni Önből. Szó sincs róla. Ennél komolyabban nagyon kevés dolgot mondtam mostanában.

Ezek valódi, 2010. júniusi árak, és mindegyik egy-egy 150X150-es ablakhoz tartozik, ráadásul ugyanabban az üzletben.

Csak egy lelkiismeretes ablakosnak egyszerűen kevés információ az, hogy 150 X 150.

Szerintem egy tisztességes ablakos, legalább ennyi kérdést feltesz egy munkával kapcsolatban:

- Három, öt vagy hat kamrás profilból szeretné?
- Egyszárnyú, vagy kétszárnyú legyen?
- Ha kétszárnyú, akkor váltószárnyú vagy tokosztós?
- Fehér, egyik oldalán fa hatású, vagy mindkét oldalán színes legyen?
- Redőnyt szeretnének rá?
- Milyen anyagú és típusú redőnyt ? (Külsőtökös, felsőtökös esetleg rejtett vakolható tokosat ?
- Esetleg fürdőszoba ablak lesz, és katedrál üveget is tegyenek bele?
- Ja! Földszinten laknak, és nem túl jó hírű környéken, esetleg érdeklí biztonsági kilincs, betörés gátló vasalat ?
- Szúnyogháló? Persze van, de a váltószárnyúnál nem tudják csak az egyik szárnyra készíteni. Muszáj lesz az egészre...
- Az ablak beépítés után szigetelik a házat ? Milyen vastagságú nikecellel ?

Soroljam még? Tudja nagyon sok kérdés merül fel....

Persze azzal is tisztában vagyok, hogy bárhol megkérdezi, hogy mennyibe kerül egy 150X150-es ablak, azonnal mondanak rá egy számot. Még hozzá a legkisebb kimondható számot.

Sajnos egy általános és nagyon rosszízű üzletpolitika, ami ma a nyílászáró piacot jellemzi. A nyílászárós cégek meg vannak róla győződve, hogy **Ön ÁRAT akar venni.**

Szerintem nem.

Szerintem Ön ABLAKOT akar venni.

Nem az Ön hibája, hogy Ön is elsősorban árat keres. Minden hirdetés, újságcikk és tájékoztató arról szól, hogy "Óriási kedvezmény, legolcsóbban a környéken...stb."

Ha felhív egy ablakos céget, azonnal kap ajánlatot akár egy komplett családi házra is. Öt perc alatt. Erre lehet azt mondani, hogy gyors, de szerintem ez nem más, mint

az Ön lenézése.

Azonnal diktálják a legolcsóbb, legegyszerűbb megoldás árát, és meg sem próbálják kideríteni, hogy Önnek valójában mire lenne szüksége. Eszükbe sem jut, hogy Ön ugyanúgy szeretne tájékozottan dönteni, mint minden felelősségtudattal élő ember. De ehhez információt kellene kapnia. Hiszen egy dologból, nem lehet választani... Ön is tudja, hogy fontos a légkamrák száma, az üveg "K" értéke, hiszen tájékozódott. De ez nagyon kevés. Az ablakosok nem az ajtót nyitották ki Ön előtt.....

..... csak megengedték, hogy belessen a kulcslyukon.

Az ördög mindig a részletekben rejlik, ezért fontos, hogy ne hagyja magát becsapni, és főleg ne engedje át másnak a döntés jogát!

Hát én ezen szeretnék változtatni. Tudom, hogy még az átlagos vevő is sokkal igényesebb, mint amilyenek őt az ablakosok gondolják. Biztos vagyok benne, hogy Ön is elsősorban az elfogadható árú minőséget keresi, és nem a legolcsóbb terméket a piacon. Mindannyian hajlandók vagyunk praktikus, energiatakarékos vagy biztonságos dolgokra pénzt áldozni, ha tudunk a létezésükről. De annál kevés bosszantóbb dolog van, mint akkor megtudni, hogy néhány ezer forint többletköltséggel sokkal jobban is járhattunk volna, amikor már régen beépítették az ablakainkat, és utólag már késő...

Miért ezekről a dolgokról beszélek? Igaza van, éppen ideje volt megkérdeznie.

Elárulom:

2008 áprilisában végeztünk egy piackutatást, ahol olyan embereket kérdeztünk meg, akik már cseréltettek vagy vásároltak ablakot, az ország minden szegletében. A kérdőívek több, mint 1500 email címre mentek ki, tehát, nem három válaszadó véleményéből vontunk le következtetéseket. Íme:

"Elégedett volt-e az ablakos cég által nyújtott szolgáltatással?"

Igen, minden tekintetben: **18%**
Igen, nagyjából: **12%**
Nem, voltak hiányosságok: **64%**
Borrrrasztó : **6%**

Azt hiszem túl sok magyarázat nem szükséges, a kérdésre adott válaszok megoszlását látva. Az "igen" válaszok még úgy, hogy kétféle igen is lehetett a válasz, nem érik el az összes válasz egyharmadát. Tehát ha Ön ablakot szeretne cseréltetni, akkor dupla akkora esélye van egy "kókler" céget kifogni, mint egy tisztességeset.

"Ha újra belevágná nyílászárók cseréjébe, mit csinálna biztosan másként?"

Ennél a kérdésnél nem választási lehetőségeket adtunk a kérdőívet kitöltőknek, hanem egy "szövegdobozba" beírhatták saját szavaikkal a válaszokat.

A válaszok 19 százaléka szólt lényegében arról, hogy semmit, minden rendben történt, és azóta is úgy van. Ez az előző kérdésre adott válaszokból már várható volt. Az igazán érdekes azonban a többi válasz megoszlása volt. A leggyakoribb válasz (32%) az "Alaposabban tájékozódnék a termékekről és a lehetőségekről, mielőtt döntenék." típusba tartozott.

Azt gondoltuk, hogy a következő leggyakoribb válasz az lesz, hogy "Legközelebb, nem a legolcsóbbat választanám."

De nem!

Ez a válasz, kb. 1/3-1/3 (13-17%) arányban fej fej mellett szerepelt, a "Megnézném már elvégzett munkáikat", és a "Csak olyan céggel dolgoztatnék, akit ismerős ajánl, mert meg volt elégedve velük." típusú válaszokkal.

Tehát az öt kategóriából négy mutatja azt, méghozzá mennyiségileg is 4/5 arányban (19-81%), hogy azok akik már vettek (cseréltek) ablakot, nem tájékozódtak megfelelően.

Vagy nem kaptak, vagy nem is kértek megfelelő tájékoztatást.

És ezt utólag már nagyon bánják...

Nem szeretném a kérdőív további részleteivel és statisztikáival fárasztani, azt hiszem elég ha néhány, ezeknek az eredményeknek az alapján megszületett következtetést osztok meg Önnel:

- Az "átlagos ablakvásárlók" kétharmadának akár olcsó, akár drágább terméket választ, gyakorlatilag fogalma sincs róla, hogy mit kap a pénzéért. Ön szerint okos dolog egy sokszázezer, esetleg milliárd feletti kiadást jelentő zsákbanacska?
- Az "átlagos ablakos cég" az ajánlat elkészítésekor a legolcsóbb verziót számolja a megrendelőnek, bízva abban, hogy az kizárólag az árat fogja figyelembe venni döntése meghozásakor, így a lehetőségtől is megfosztja a vevőt, hogy a saját igényeihez igazítsa megrendelését.

- Az ablak megrendelések 80%-a úgy jön létre, hogy a megrendelő plusz lehetőségként, kizárólag a jobb hőszigetelő képességű üvegről és 3-5 vagy 4-6 kamrás profilról kap tájékoztatást. A kérdőívet kitöltők (ablakvásárláson már túl levők) 80%-a az ablakcsere előtt, a nekik ablakokat szállító cégek képviselőitől, soha nem hallottak biztonsági ablakkilincsről, huzatzárról, színes profilokról, redőny előkészítésről, taposható erkélyajtó-küszöbről, és egyéb kiegészítőkről.
- A "problémás, garanciálisan hibás" ablakok megjavítása, cseréje, vagy egyszerű szárnyállítás, igazi kálvária a problémával szembesülőknél. A gyártási, szállítási, beépítési hiba miatt rendeltetészerűen nem használható ablakokat, a szállító (beépítő) cég felé bejelentő megrendelők több, mint felénél, a hiba bejelentését követően egy hónapon túl került csak sor annak megtekintésére, érdemi döntésre. A hiba kijavítására, vagy a hibás-sérült alkatrészcseréjére, az esetek negyedében több mint három hónapot kellett várni. De a java, csak most következnek: 17%-nál (azaz a válaszadók közel egyötödénél) soha(!!) nem történt meg a javítás vagy csere. Vagy azért, mert a cég nem ismerte el felelősségét vagy azért, mert már nem is elérhető a cég akitől az ablakokat vették!
- A garanciális problémák megoldása az azzal szembesülők 52%-ánál már ott elbukott, hogy a vevők nem rendelkeztek sem számlával sem garancia-jeggyel. Pedig a legkomolyabb minőségi kifogások és garanciális meghibásodások, valamint a garancia és szerviz teljes hiánya, szinte mindenhol az "Áfa nélkül még olcsóbb..." üzletviteli cégeknél jelentkeztek.
- Az ablakvásárlásról a döntést, a válaszadók 81(!!) százaléka úgy hozta meg, hogy még akkor sem ment be a neki nyílászárókat értékesítő cég bemutatótermébe, ha volt a cégnek bemutatóterme. Nem is látta a terméket a vásárlás előtt! Olyan ablakokat vásárolt, amelyet még soha nem látott, nem nyitott ki vagy csukott be, és az információ kizárólag az értékesítőtől származtak. (Aki valamilyen érthetetlen okból kifolyólag mindig dicséri a saját termékét...)

Láthatja: az eddig annyira fontosnak (sokaknál a legfontosabbnak) tartott szempont, miszerint az ár döntő tényező, sokak számára lett kelepce. Az ablakosok "óriási akció" és "legolcsóbban a környéken" vevőfogyó reklámjai sokakat csaptak be.

Ezért én számháború helyett, inkább azokról az életbevágóan fontos szempontokról szeretnék beszélni Önnek, amiket igazán szem előtt kell tartania az ablakokkal, és ablakos cégekkel kapcsolatban, mielőtt végleges döntést hozna. A döntést Önnek kell meghoznia, de nem mindegy, hogy milyen tudás birtokában teszi meg azt.

Ha megengedi, én ezzel a tudással próbálom meg felruházni Önt.

Remélem az eddig is kiderült, hogy ez, nem egy szokványos tanulmány. De az igazi érdekességek, még csak most fognak következni:

Ha a lejjebb, a kék sorokat is elolvassa, látni fogja, hogy

az egyszerű "elhallgatásoktól" a súlyos átverésekig,

minden Önre leselkedő veszélyre felhívjuk majd a figyelmét.

Megtanítom árajánlatot "olvasni", és ajánlatokat összehasonlítani.

Valamint a következő, eddig még Önnek, senki által fel nem tett kérdésekre is megkaphatja a kimerítő és érthető válaszokat:

Gondolkodott már azon, hogy azok a cégek akik óriási kedvezményeket, és visszautasíthatatlanul jó árakat ígérnek, Önnek spórolnak vagy Önön spórolnak?

Vagy Ön is azok közé a vásárlók közé tartozik, akik elhiszik, hogy vállalkozások szívósságból lemondanak a saját hasznukról a vevő javára?

[Egy kis fejtágítás elhallgatás, hazugság és kelepce témában...](#)

Mitől vetemedik egy műanyag ablak?

Persze elsősorban a melegtől és a hidegtől. De mitől, még, ha nem a hőmérséklettől? Esetleg a nem megfelelő, vagy a nem megfelelően rögzített (3) vasalattól ???

[Ha érdeklis a műhelytitkok, ezt érdemes elolvasnia...](#)



Esetleg jutott már eszébe, hogy a mindenhol hirdett "Ingyenes felmérés" az minnek a felmérése?

Mert a legtöbb helyen ez, az ablaknyílások méreteinek a felmérése. Ön nem venné jó néven, ha ez elsősorban az Ön igényeinek a felmérése, és csak ezután a nyílások megmérése lenne?

[Bővebben: A felmérés az ablakos cég névjegye...](#)



Azt tudta, hogy a büszkén lobogtatott ÉMI minősítés gyakorlatilag semmire sem garancia?

Önnek is mondták már büszkén, hogy "...és ÉMI minősítéssel is rendelkezünk!?" Elárulom a TITKOT: az ÉMI nem folyamatos minőségellenőrzést végez.

Egyszer bevizsgál, ad róla egy EMI vizsgálati papírt, aztán kész...

[Mielőtt megköveznének a minősítést leszóló előző mondatomért, itt elolvashatja mit értek ez alatt...](#)

Azt hitte volna, hogy az a gyakran, a minőség garanciájaként hangoztatott érv, miszerint:

- Ez az ablak "REHAU" , Weimar, Tryba, Spectus, "VEKA" , "Kömmerling" , "Aluplast" (vagy akármilyen más jó nevű) profilból készült...

[...az sok esetben nem érv, csak egy újabb lehetséges csapda? ...](#)

Végül muszáj beszélnünk az árajánlatokról. Az eddig remélem kiderült az Ön számára is, hogy egy árajánlat legfontosabb eleme, nem az "Összesen:" kezdetű sor.

[Az ajánlatok végösszege alapján kiválasztani a győztest, az egyik legnagyobb baki, amit elkövethet! ...](#)

Remélem soraink végigolvasása után legalább tíz érvet tud majd felsorolni a mellett az ablakos cég mellett, akiktől ablakait veszi. De ebben a tíz érvben **biztosan nem fog szerepelni kettő: az "ők voltak a legolcsóbbak", és az "ők voltak a legközelebb".**

Inkább fog szerepelni:

BEMUTATÓTEREMBŐL VÁLASZTVA, TÖBB ÉVES TAPASZTALATÚ, HELYBELI ÉS MEGTALÁLHATÓ CÉGTŐL, JÓ REFERENCIÁKKAL !

Abban is teljesen biztos vagyok, hogy ezeket az oldalakat végigolvasva, Ön már a "szakértő-vásárló" szemével fog a cégek és ablakok között válogatni, és a kökler ablakosok gyenge átverési kísérleteit elnéző mosollyal fogadja majd !



Tel: 82/311-000
ÁRNYÉKOLÁSTECHNIKA



VAGYONVÉDELEM