(Звучит песня на мотив «Учат в школе»)

Цифры разные считать,

Все в валюту превращать,

Учит рынок, учит рынок, учит рынок,

Про кредит и про баланс,

Про зарплату и аванс

Учит рынок, учит рынок, учит рынок.

С конкурентами дружить,

Честью фирмы дорожить,

Учит рынок, учит рынок, учит рынок,

Ну а если невтерпеж,

Облапошить может, что ж…

Это рынок, это рынок, это рынок.

Музыкальная забивка.

1: (выбегает)

Девочки! Перерыв! Все сюда! Вы не представляете! К нам едет…

Все: ( с ужасом) Ревизор?

1: Нет…

Все: ( радостно) Наш клиент- нефтяной магнат?

1: Нет…

Все: ( устало) Налоговая ?

1: Да нет же! К нам едет дать мастер- класс «1000 честных способов отъема денег у населения» сам великий комбинатор Остап Бендер!

Все: (радостно визжат)

1: Девочки, приготовились- встречаем!

(Остап выходит)

Нет, я не плачу, и не рыдаю,

На все вопросы я открыто отвечаю,

Что наша жизнь- базар,

И не к чему скрывать,

Что здесь не могут честно продавать.

Здесь перед вами не извинятся.

И чтоб лохом очередным не оказаться,

Конечно, прав клиент,

Но все э же есть момент:

Клиенту тоже надо знать свои права…

Итак. крошки- запоминайте! Наш главный враг- Закон о защите прав потребителей.

Все: Закон о защите прав потребителей…

Остап: И наша задача…

Все: Обойти закон!

Остап: Правило первое: Покупатель смотрит на весы-

1: Обсчитывай!

Остап: Покупатель смотрит на калькулятор-

2: Обвешивай!

Все: Гениально!

Остап: Разберем ситуации… ( садится за стол с многочисленными коробочками, бутылками, баночками. Все его окружают)

1: Я продаю кофе. Как продать дешевый кофе по цене дорогого?

Остап: Элементарно! При продаже кофе в зернах наши шансы минимальные. Другое дело- кофе растворимый. Небольшое изменение в известном названии: «Сofe Pele - Сofe Pele brazil, Nescafe- Ness-Cjffe»

1: Делаем ставку на покупательскую рассеянность?

Остап: Это старый известный прием- использовать лейбл известной фирмы.

2: А если товар не пользуется спросом? Например, лимонад производства нашей фирмы «Лимончик»?

Остап: Проведите акцию- Суперприз! Найди под крышечкой слово приз и станешь обладателем суперприза! Однако не стоит конкретизировать что ты имеешь в виду под словом суперприз – поездку на Канары или еще одну бутылку «Лимончика». А обманутые ожидания покупателей- это их личные проблемы!

2: Это их личные проблемы!

3: Я продаю скоропортящийся товар. А его не раскупили. Что делать?

Остап: Смешиваем на одной полке товар с разным сроком годности. (выполняет манипуляции с бутылками, как наперсточник) Найдите среди этих баночек свой истекшим сроком годности… Не получается? И у покупателя сразу не получится!

3: Гениально!

4 и 5: А наш товар в упаковке. Как быть?

Остап: Здесь два пути. Пишите одну цену на ценнике, а пробиваете на кассе другую, покупателю объясните, что просто не успели поменять ценник. И еще... Перед вами два пакета. Найдите отличия…

4: Сахар- песок, цена 30 рублей.

5: Сахар- песок, цена 30 рублей.

Остап: ( как фокусник) Опа! Но в одном пакте- 1 килограмм, а в другом- 900 грамм. Об этом мы предупредим покупателя, но мелким шрифтом на ценнике!

6: Я работаю на кассе, как быть мне?

Остап: Пробивайте один товар два раза. Не все же покупатели проверяют чеки! А заменят- извинитесь и сошлитесь на большое количество покупателей.

Все запомнили?

Все: Запомнили!

Остап ( встает, выходит из образа и обращается к зрителям) А вы, запомнили?

Все:

В этом зале мы сейчас

Показали мастер- класс.

На такие уловки не попадайся-

НЕ ПОКУПАЙСЯ!!!!!

(Поют песню на мотив «Все для тебя»)

Все для тебя, любимый потребитель,

Для тебя., король и повелитель,

Для тебя товары и услуги- Для тебя!

Лишь для тебя горят на небе звезды,

Лишь для тебя мир кредитов создан,

Для тебя, и мы живем под солнцем для тебя!!!!