

Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Artykuł:

Woźniak Franciszek: W świetle opinii kupiectwa

Źródło:

Gospodarka Zachodnia Rok 3 1939 zeszyt 34, strony 75-76

Artykuł zdigitalizowany i udostępniony cyfrowo w ramach zadań projektu pt.

„Digitalizacja i udostępnianie online »Bibliografii gospodarki Wielkopolski 1919-39«

H. Maciejewskiej” (SONB/SP/550684/2022)

AKCJA W SPRAWIE STAŁYCH CEN

Jedynie rzetelny system sprzedaży

Każdego, kto udaje się do państw zachodnio-europejskich zwraca uwagę stosowany w tamtym handlu system sprzedaży, którego zasadniczą właściwością są stałe ceny. Ujawniona wobec klienta cena jest podtrzymywana bez względu na dojście tranzakcji do skutku. Im bliżej na wschód, tym system stałych cen ulega zmianom, by wreszcie w krajach wschodnich przeobrazić się w zupełności w typowe „handlowanie”. Przed wojną w byłym zaborze pruskim istniał system stałych cen, by po wojnie, w szczególności zaś w okresie kryzysu załamać się i ulec często presji klienteli. Kupiec, pragnąc za wszelką cenę pozbyć się towaru, wyznaczał często na kartce, doczepionej do towaru dwie ceny: cenę zacenioną, t. zn. cenę ujawnioną na zapytanie klienta i cenę najniższą, po jakiej ekspedient mógł towar oddać. Obie ceny były wypisywane kluczem zrozumiałym tylko dla sprzedawcy. W ten sposób cena towaru, po jakiej klient nabywał go, była zależna przede wszystkim od umiejętności targowania się klienta. Oczywiście, iż w tym stanie rzeczy był krzywdzony klient, który targować się nie umiał. Obecnie, gdy warunki gospodarcze uległy pewnej stabilizacji, kupiectwo wielkopolskie postanowiło wrócić do dawnych, zdrowych i społecznie moralnych metod sprzedaży. Mianowicie postanowiło, iż od 1 marca rb. będą obowiązywać w składach wielkopolskich stałe ceny. Korzyść odniosą z tego dwie strony, konsument i kupiec. Konsument skorzysta o tyle, że będzie miał pewność, że z powodu braku zdolności „targowania się” zapłacił drożej, od innego, który tę „zdolność” posiada.

Jeżeli jednak wyda mu się, że podana cena jest zbyt wysoka, będzie mógł swobodnie udać się do innego składu, gdzie przy tym samym systemie, może znaleźć ten sam towar po cenie tańszej. W ten sposób każdy kupiec, mając taką groźbę przed oczyma, będzie starał kalkulować najtaniej. W rezultacie konsument przy systemie stałych cen będzie miał więcej danych, aniżeli obecnie, że cena ujawniona przez kupca jest kalkulowana rzetelnie, a nie wygórowana. Wreszcie dalszym zyskiem klienta będzie ulepszona jego obsługa. Kupiec odciążony od troski wyjścia zwycięsko z targowania się, będzie mógł zwrócić większą uwagę na doradztwo, oparte na fachowości i długoletnim doświadczeniu.

A zyski kupca? Przede wszystkim wyjście z roli upokarzającej, stawiającej go w pozycji nie kupca, lecz handlarza. Przy systemie targowania się, klient zawsze był uprzedzony do kupca, podejrzewając go o wygórowaną kalkulację i chęć jaknajwiększego zysku. Najważniejszym zaś zyskiem kupca, to zysk na czasie, który poświęć dotychczas targowaniu się z klientem, będzie mógł przeznaczyć na usprawnienie gospodarcze przedsiębiorstwa i na lepszą obsługę klienta, przywiązując go przez to do siebie. Stałe ceny — to zdrowe ceny, to uczciwy handel, to zachodnio-europejski system sprzedaży. Należy wyrazić zadowolenie, że właśnie Wielkopolska ujęła w ręce swoje iniekatywe uzdrowienia handlu polskiego, którego opinie podcinał tak bardzo system targowania się i cen ruchomych, zależnie od możliwości wyśrubowania ceny i jej przeprowadzenia przy tranzakcji.

W świetle opinii kupiectwa

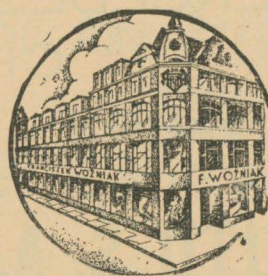
Pan Franciszek Woźniak, prezes Wielkopolskiego Związku Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich w rozmowie z nami przedstawia w jaki sposób utrzymał w swym przedsiębiorstwie system stałych cen wbrew zwyczajom targowania się, jaki miał miejsce w innych składach. Oto co mówi p. prezes Woźniak:

— System sprzedaży stałych cen prowadzę od samych początków istnienia mego magazynu. Jest to potwierdzenie faktu, że właśnie małe magazyny nie na tym systemie nie tracą, a nawet zyskują. Naturalnie konieczna jest tu pewna kalkulacja ceny, aby klientowi umożliwić nabycie towaru, a kupcowi zapewnić minimalny zysk. Przy tym ustosunkowaniu się kupca do klienta musi być takie, aby wywoływało u niego pełne zaufanie do składu i pewność, że w składzie tym towaru się nie przeplaca. Pozyskanie zaufania klienta jest już oczywiście sprawą indywidualną. Trzeba umieć używać odpowiednich argumentów, aby klienta przekonać. Muszą jednak te argumenty zawsze być prawdziwe.

Jak reagował klient próbujący się targować, gdy powiadomiono go, że obowiązują stałe ceny? Sprawa ciekawa. Na ogół klientela przyjmowała to oświadczenie z niedowierzaniem. Zdawało się jej, że przeprowadza jakieś superkalkulacje. Trzeba było dopiero tłumaczyć, przekonywać. Kończyło się to zwykle na tym, że klient ... pochwalał taki system sprzedaży. Od cza-

su do czasu zdarzają się jeszcze próby targowania się, mimo, że system stałych cen prowadzi już około 20 lat.

— „Nie umiem gdzieindziej kupić” — mówi klient — wszędzie opuszczają, to i u pana powinno się opuszczać”. Nigdy jednak próby presji nie odnosiły skutku. Woląłem, aby klient opuścił mój skład, nie czyniwszy zakupu, aniżeli miałbym przez obniżenie ceny na skutek targu złamać mą zasadę stałych cen. Byłem bowiem pewien, że klient obszedłszy inne skład, wróci

Modne
tkaniny

wełniane i jedwabne
bieliznę i galanterię
konfekcję damską
i futra

zakupuje się zawsze
korzystnie w firmie:

F. WOŹNIAK

Poznań, Stary Rynek 85 i Kramarska 16

znowu do mnie, gdyż przekona się, że w składzie moim, mimo, iż targu o cenę niema, cena i tak jest w danym gatunku towaru nisko skalkulowana.

Innego rodzaju klienci, którzy próbują jeszcze targować się — to klienci z prowincji. Jednak i ci przekonywują się, że lepiej wychodzą na stałych cenach.

Przyjęty przeze mnie system stałych cen konsekwentnie prowadziłem, aż do chwili obecnej. Pragnąc robić interesy nie dorywcze, ale stałe, oparte na zaufaniu klienteli, wszelkimi siłami ten system podtrzymywałem. Miałem naturalnie w pewnych okresach straty, jednak nie odstępowałem z raz obranej drogi. Naturalnie samo wprowadzenie tego systemu nie było zwycięstwem. Połączywszy dopiero rzetelną obsługę, uprzejmość, z możliwie najniższą kalkulacją, zdołałem wyrobić sobie stałą klientelę, obdarzającą mnie i mój skład pełnym zaufaniem.

Przekonałem wreszcie klienta, że tam kupi najlepiej, skąd wyjdzie zadowolony.

* * *

W związku z obowiązującymi w Wielkopolsce od 1 marca r.b. stałymi cenami w składach handlowych, przeprowadziliśmy rozmowę z p. Władysławem Majewiczem, prezesem Komisji do Stałych Cen, przy Związku Towarzystw Kupieckich. Treść rozmowy podajemy poniżej.

— Czy system sprzedaży oparty na zasadzie stałych cen nie krepuje kalkulacji kupca?

— Odpowiedzieć na to pytanie mogę jednym słowem — nie. Kupiec ma pełną swobodę w kalkulowaniu. Każdy przecież rozumie, że dawniej kupiec był zmuszony do stawiania wyższej ceny, aby móc z czego opuszczać. Obecnie, gdy znika przykre zarówno dla kupca, jak i dla klienta „targowanie“, można będzie postawić ściśle wykalkulowaną cenę stałą. System stałych cen daje właśnie podstawy do uczciwej kalkulacji.

— Jakie są — zdaniem Pana Prezesa — zalety wprowadzenia systemu stałych cen?

— Zalet ma ten system bardzo dużo. Wymienię tylko trzy: a więc jak już zaznaczyłem — zdrowa rozumna kalkulacja, zdobycie pełnego zaufania swojego klienta i zysk na czasie, tak ze strony sprzedawcy, jak i klienta.

Kupiec będzie mógł poświęcić więcej czasu swojemu magazynowi, niż dotychczas. Poza tym będzie mógł więcej zająć się obsługą klienta, stając się jego prawdziwym i dobrym doradcą.

— Czy posiada ten system jakieś wady?

— Sądzę, że jest to jaknajdoskonalszy system sprzedaży. Najlepszym potwierdzeniem słów będzie fakt, że prawie wszystkie państwa zachodnio-europejskie posiadają go u siebie. Wymaga on jednak dużej solidności, i co najważniejsze solidarności ze strony kupiectwa. Być może i w pewnym okresie napotka on na pewien opór ze strony klienteli, która przyzwyczajona do targu nieod razu zaufa kupcowi, posądzając go o wygórowaną kalkulację.

— Jak zostanie przeprowadzona akcja co do wprowadzenia systemu stałych cen w Wielkopolsce?

— Wielkopolski Związek Chrześcijańskich Zrzeszeń Kupieckich na podstawie uchwały Zjazdu Delegatów wyłonił Komisję, której zadaniem jest wprowadzenie tego systemu w życie oraz kontrola nad sumiennym wypełnianiem przyjętych zobowiązań. Komisja ta będzie udzielała informacji, odpowiadała na wszystkie pytania i wyjaśniała powstałe wątpliwe kwestie. Wszyscy zorganizowani, jak również niezorganizowani kupcy, którzy wyrażą gotowość przystąpienia do akcji otrzymają wywieszki z emblematem kupieckim z napisem „stałe ceny“.

We wszystkich organizacjach kupieckich zostaną wygłoszone referaty, które w przystępny sposób wytłumaczą istotę stałych cen, wykażą wszystkie korzyści, jakie kupiec i konsument uzyskają.

Samochody:

osobowe

MERCEDES-BENZ

CITROËN

ciężarowe i autobusowe

poleca

BRZESKIAUTO S. A.

LEYLAND z motorem
benzynowym i ropnym

POZNAŃ, UL. DĄBROWSKIEGO 29
TEL. 63-23, 63-65

Oddział: BYDGOSZCZ UL. DWORCOWA 51 — Tel. 28-40

Najstarsze przedsiębiorstwo samochodowe

Rok założenia 1894