**УРОК 10. Почему не всё, что говорят в рекламе – правда?**

Самый быстрый ноутбук, игровая приставка за полцены, обмен старого планшетника на новый… На какие только уловки не идут продавцы, лишь бы ты купил их товар. Ведь цель рекламы – вызвать интерес к продукту и продать его. Как отличить, где рекламные уловки, а где правда? Попробуем разобраться.

**Минимальная цена**

Часто в рекламе можно увидеть: "самые низкие цены на мобильные телефоны", "дешевле не найдете", "скидка!". Цена – это то, на что ты смотришь в первую очередь, поэтому продавцы так часто говорят о выгодной цене. Правда, они не всегда договаривают, что это самая низкая цена в этом магазине, а в соседнем продаётся дешевле.
СОВЕТ: Возле слов про "самую низкую цену" часто стоит неприметная "звездочка" или цифра. Ищи глазами пояснения на рекламе. Мелким шрифтом внизу или сбоку может быть написано, что это самая низкая цена в данном магазине или цена такая только при покупке второго товара.

**Забирайте сейчас, платите потом!**

Уловки используют и при продаже товаров в кредит. Например, в магазинах бытовой техники популярны кредиты на товары под 0%. Казалось бы, как хорошо: приходишь в магазин за мобильным телефоном, на который не хватает денег, и вот, пожалуйста, он твой. Возьми телефон под 0%, никакой переплаты. Заманчивые «0%» могут оказаться не такими уж выгодными – это может быть только первый взнос или ставка 0% действует только в первый месяц, а если ты возьмешь потребительский кредит на какой-либо гаджет на 12 месяцев, то оставшиеся 11 месяцев будешь платить, например, 30% годовых.

СОВЕТ: При покупке товаров в кредит помни, что продавцу главное - сделать так, чтобы ты не ушел без покупки. Поэтому при заключении договора обязательно прочти его целиком и попроси объяснить то, что непонятно. Часто банкиры знают, что покупатели не любят читать договоры, поэтому прячут важные пункты внутри длинных текстов, написанных мелким неудобным шрифтом. Но, с точки зрения закона, не важно, понимал ли ты то, что подписываешь или нет. Поэтому никогда не соглашайся ставить свою подпись на документах, которые тебе непонятны.

**"Самый-самый" товар**

Часто в рекламе звучат такие слова как «самый вкусный чай», «лучший телефон», «самый производительный ноутбук», «самый умный робот». Как не поддаться на такие эпитеты, и не купить «самый-самый» товар? Во-первых, такие слова как «самый», «лучший», «первый», «главный» запрещены в рекламе, это нарушение закона. Во-вторых, под такими эпитетами могут «прятаться» залежавшиеся, несвежие товары, которые магазин давно пытается продать. В-третьих, у слова "самый" тоже может прятаться наша старая знакомая "звездочка", а мелким шрифтом будет указано "по мнению 20 участников теста". И это не будет незаконно, но эти 20 человек могут получить для сравнения тот товар, которым они посчитали "самым" и другой, заведомо слабый. Например, если на тестирование дать морковку и картофель, то в категории "самый сладкий продукт" победит морковка, но мы же знаем, что конфеты точно слаще.

СОВЕТ: Не полагайся на заверения продавцов в магазине и сообщения в рекламе, а поищи отзывы независимых экспертов в интернете. Есть довольно много людей, занимающихся проверкой и тестированием товаров, которые публикуют на своих сайтах честные обзоры. Так же, есть сайты с отзывами от покупателей и пользователей. Если и там товару выставлены хорошие оценки, то его смело можно брать.

**Очень полезный продукт**

Здоровье – это то, за что люди готовы платить. Вот почему производители так любят говорить о пользе, натуральности продуктов, хотя это не всегда правда. Например, на этикетке йогурта написано про полезные лактобактерии, но нет ни слова про сахар, которого в этом йогурте немало. Или по ТВ идет рекламный ролик растительного масла без холестерина, которого в нем итак быть не может. Не лукавит ли реклама?

**Зрительный обман**

Когда дорожает сырье, производители вынуждены повышать цену на товары. Но есть вариант оставить её прежней, положив в ту же упаковку немного меньше. Например, в литровую (с виду) бутылку молока налить 900 мл. Или в привычной плитке шоколада на 100 грамм его может оказаться лишь 80. И так далее. Причём, это не обман с весом, на упаковке будет написано "вес 80 грамм". Просто мы так привыкли к тому, что определенные вещи продаются определенными порциями, что не всегда читаем этикетку.

СОВЕТ: При покупке, особенно продуктов, обращай внимание на то, сколько весит упаковка. Иногда бывает, что дешевый товар на самом деле стоит столько же, или даже дороже, чем другие. Просто в большой коробочке его очень мало, чтобы ты не заметил.

Любую информацию в рекламе лучше проверять. Ведь хороший продавец продаст даже воздух. Но нужно ли тебе платить за такой товар?

Источник информации - <http://вашифинансы.рф/child/articles/>