


ПАМЯТКА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

ОШИБКИ ПРИ ПОКУПКЕ МЕБЕЛИ

ОШИБКА 1. ПОКУПАТЕЛИ ПРИХОДЯТ НЕПОДГОТОВЛЕННЫМИ Перед поездкой в торговый центр для покупки мебели решите, мебель какого стиля вам ближе всего. Не можете подобрать нужные слова - соберите досье (вырезки из журналов, фотографии из сети)... Помогите менеджеру салона в покупке мебели для вас: принесите с собой образцы обоев, снимите чехол с декоративной подушки, сфотографируйте свою комнату. Дизайнер легко «впишет» новый оттенок в палитру существующих цветов, даст вам профессиональный совет.

ОШИБКА 2. ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ПОМОЩИ Не спешите уходить из магазина, если сразу не увидели мебель своей мечты. Поговорите с менеджером, попросите помочь, расскажите, что ищете. Ведь иной текстиль на диване, другой цвет отделки фасада  или элементов декора способны полностью преобразить мебель. Возможно, вам предложат именно то, что вы хотели.



ОШИБКА 3. ИГНОРИРУЮТ ПРОПОРЦИИ Крупные пуфы, которые хорошо смотрятся в торговом зале (размером с пол футбольного поля), выглядят комично в десятиметровой комнате. Поэтому перед походом в магазин для покупки мебели измерьте помещение, в котором предполагается ее установить. Найдите те габариты, которые вы реально можете себе позволить. И обязательно начертите план. Для этого достаточно воспользоваться он-лайн планировщиком или начертить на бумаге предполагаемую расстановку мебели.

ОШИБКА 4. ЗАБЫВАЮТ ПРО ДВЕРИ Измерять нужно не только комнату, но и пути подхода к ней. Узнайте ширину и высоту дверных проемов, лестниц, лифтовой кабины. Тогда у вас не возникнет досадных неожиданностей, после того как вы уже совершите покупку мебели при подъеме и заносе ее в квартиру.

ОШИБКА 5. НЕ ПОПРОСЯТ «ЗАВЕРНУТЬ С СОБОЙ» Один и тот же цвет, оттенок, фактура по-разному смотрятся при дневном и искусственном свете. Важен также уровень освещенности. Прежде чем сделать заказ на покупку мебели, возьмите отрез обивочного текстиля домой. Оцените его на солнце утром и при свете ламп вечером. Хорошо ли сочетается цвет с уже имеющимися? Не теряется ли на фоне обоев? Покупка мебели в некоторых салонах топ-сегмента сопровождается услугой "мебель на примерку" (предмет привозят на испытания в домашних условиях). Понравилась - забираете, нет - возвращаете в салон.

Одна и та же модель может быть сдержанно-лаконичной, консервативной, яркой и игривой: стоит лишь сменить белую обивку на кожаную или заказать оранжевый вырви-глаз чехол.

Перед походом в магазин советуем изготовить "карманную версию собственной квартиры". Просто нарисуйте план на листе плотного картона, приклейте кусочки обоев или окрасьте бумагу той краской, что покрывает стены в комнате. Не помешают лоскутки текстиля с диванных чехлов (если есть). Схемы комнат можно скрепить между собой обычным кольцом для ключей.

DefaultLink

ОШИБКА 6. НЕ ПРОВОДЯТ «ТЕСТ-ДРАЙВ» Перестаньте стесняться! Покупка мебели вслепую обычно оборачивается разочарованием. Мебель в демонстрационном зале выставлена для того, чтобы удовлетворить любопытство покупателя. Вы имеете полное право присесть, прилечь, открыть и закрыть все створки, выдвинуть ящики, протестировать механизмы, заглянуть за заднюю стенку. Даже если вы заказываете предмет по каталогу, подобные испытания помогут понять, насколько качественно фабрика выполняет свою работу. Если планируете оплатить покупку мебели через

Интернет, обязательно найдите такой же в обычном магазине. Сначала «пощупайте» его, а уж потом переводите деньги.

Мебель и светильники, в отличие от дорогого декора стен... транспортабельны. Так что с финансовой точки зрения выгодней купить интересную, может быть даже уникальную мебель и, возможно, передать ее своим внукам в наследство. Современные мебельные фабрики выпускают сейчас именно то, что через несколько десятилетий будет ценнейшим антиквариатом.

ОШИБКА 7. ПОКУПАЮТ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИМПУЛЬСА Сложно устоять перед ценником «50% скидка»? Остановитесь и подумайте: впишется ли модель в габариты комнаты, подойдет ли по цвету (или придется потратить значительную сумму на замену обивки). Ни в коем случае не отправляйтесь за мебелью вынужденно. Например, если через два дня ожидаете толпу родственников из другого города. Они-то вскоре уедут, а диван-кровать останется с вами на долгие годы. Покупка мебели требует времени и осознанного принятия решений. По меньшей мере, вернитесь в магазин на следующий день. Если вы все еще не передумали покупать предмет - отправляйтесь в кассу.

Покупательница явно стесняется: ей стоило бы прилечь на кровать, перевернуться на матрасе с боку на бок.

ОШИБКА 8. СОЗЫВАЮТ «КОНСИЛИУМ» Если двое еще могут договориться между собой при покупке мебели, то трое - уже никогда! Один хочет белый диван, другой в клеточку, третьему подавай темный. Чем больше людей, тем больше возникает «критериев выбора» и сложнее найти вообще хоть что-то подходящее. Поэтому никогда не ходите по магазинам большой компанией: возьмите одного друга с хорошим вкусом или мужа / жену, которому также придется пользоваться этим предметом.

DefaultLink

Иногда можно выстроить весь интерьер от одной детали. Точкой осязания может быть что угодно. Ну, например, старое пианино: сделав его основным, выстраивать помещение так, чтобы именно этот предмет был главным во всем интерьере. Подчиняя ему отделку и цвет стен, текстиль, напольные покрытия и всю мебель. Или наоборот, вам очень понравилась мебель в магазине, можно выделить ее, но не во вред всему пространству. Главное - это мера во всем. Не перестарайтесь! «Вкус молчит, а безвкусица кричит!»

ОШИБКА 9. ЗАНИМАЮТСЯ ШОППИНГОМ В ВЫХОДНЫЕ Хотите совершить действительно удачную покупку мебели? - Отдохните в субботу и воскресенье. По выходным клиенты буквально «разрывают» на части консультанта; он не способен каждому уделить время, подробно рассказать о достоинствах модели, ее скрытых возможностях. Вы рискуете попросту пройти мимо мебели своей мечты! Тогда как в будни весь персонал магазина будет в вашем полном распоряжении.

ОШИБКА 10. ПЕРЕПЛАЧИВАЮТ Следует заранее продумать пути возможного снижения цены. Во-первых, идти в особые магазины-дискаунтеры, где мебель круглый год продается со значительной скидкой. Во-вторых, применить при покупке мебели на практике стратегию «умной экономии»: снижать цену там, где это не ведет к потере качества предмета и знать, на чем категорически не рекомендуется экономить.