

Data: August 2008

Publicația: Revista „Reader’s Digest Romania”

Avantaje la cumpărături

Închipuiți-vă ca firmele de mystery shopping angajează cumpărători sub acoperire pentru a achiziționa produsele unui furnizor sau a încerca un serviciu, ca apoi să raporteze conducerii despre experiență avută!

Onorariul unui „cumpărător sub acoperire” depinde de complexitatea rolului: la un restaurant, scenariul e simplu, la bănci, mai elaborat. Un mystery shopper câștigă până la 30 de euro pentru o vizită, spune Ioana Bostina, partener la Future Marketing. Nu pare mult, dar mai sunt și avantajele. Un astfel de cumpărător din București, care a cerut să fie anonim pentru a-și păstra slujba, spune că în unele luni câștigă până la 1.000 lei, plus mese la restaurant și cumpărături pe banii firmei, „în interes de serviciu”.

Sesiunile mai elaborate de testare ar putea necesita deschiderea unui cont bancar personal, pe care apoi să-l închideți – doar pentru a testa serviciul de relații cu clienții al unei bănci. Va puteți înscrie la www.futuremarketing.ro sau pe site-ul asociației europene de profil: <http://mspa-eu.org>.

Ioana Bostina, de la Future Marketing, care organizează peste 1000 de sesiuni de mystery shopping pe luna, spune: „Un mystery shopper bun are spirit de observație, este atent la detalii, are prezență de spirit, comunica bine și – mai ales – e onest și serios”.