

L'INSTITUT CATALÀ DEL CONSUM INFORMA

CONSELLS PRÀCTICS DAVANT LES COMPRES DE PRODUCTES DURANT UNA EXCURSIÓ

- El sistema de promoció de vendes dut a terme en el transcurs d'una excursió és una tècnica que s'utilitza a tots els països de la Unió Europea. Consisteix a apropar el comprador potencial a un producte o a un servei en un context de lleure, com ara una excursió.

L'excursió, normalment d'un dia de durada, s'ofereix a un preu molt baix, que inclou el transport en autocar, el dinar i, generalment, un regal de poc import, però atractiu. Aquest sistema de vendes es dirigeix especialment a les persones jubilades, per a les quals s'acostuma a organitzar l'excursió en dia feiner. La publicitat que se'n fa es realitza habitualment mitjançant prospectes que es dipositen a les bústies.

En realitzar una comanda, el comprador ha de rebre per escrit la documentació següent:

1. contracte o factura, on han de figurar almenys les dades següents:

La identitat del venedor, les dades personals del comprador, descripció acurada de l'article, clàusules contractuals: sistema de pagament i de finançament, preu de l'article, paga i senyal, preu total i preu finançat, termini i lloc de lliurament del producte, sistema de transport i despeses que pugui originar.

2. document i clàusules de revocació del contracte:

Ha de figurar que el termini per a exercir-lo ha d'ésser, com a mínim, de set dies des de la recepció del producte. El dret de revocació és el que permet al consumidor retornar lliurement el producte adquirit, sense haver de donar cap explicació dels motius. L'exercici d'aquest dret no pot implicar la imposició de cap penalització econòmica.

- Tant el contracte com la factura han d'estar numerats i han d'especificar els impostos aplicats (IVA, etc.). I els productes han d'anar acompanyats d'un document de garantia

Abans de comprar s'han de tenir en compte les següents recomanacions:

- S'ha de desconfiar d'un venedor que té per única adreça un apartat de correus.
- Abans de comprar s'ha de reflexionar sobre les pròpies necessitats i no sentir-se obligat a comprar perquè l'excursió és barata o perquè els altres ho fan
- Cal fixar-se en les condicions i lloc de lliurament del producte, així com saber a càrrec de qui aniran les despeses de lliurament a domicili, per evitar sorpreses posteriors.
- Abans de signar un contracte s'han de llegir totes les clàusules, inclosa la lletra petita.
- Si es compra un aparell sense instruccions escrites, difícilment es podran utilitzar totes les prestacions que ofereix; així mateix, si el comprador no sap a on s'ha de dirigir per reparar una avaria, per petita que sigui, es veurà obligat a llençar l'aparell.
- S'ha de verificar que hi ha el document de revocació.
- No hi ha cap producte que sigui un remei per a tots els mals
- Respecte als productes amb propietats curatives, cal tenir molt clar que només un professional mèdic pot tractar els problemes de salut.

