

મોડ્યુલ 9 - ડહાપણવાળા ગ્રાહક પ્રવૃત્તિ પત્રક 9-1 - ગ્રાહક ક્વિઝ

આપ કેવા ગ્રાહક છો? આપના જવાબ પર વર્તુળ કરો.

1. મોટી ખરીદી કરતાં પહેલાં હું પેદાશ, તે બનાવતી કંપની વિશે સંશોધન કરું છું અને જેમણે તે ખરીદી હોય તેવા લોકો તરફથી સમીક્ષા મેળવું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
2. જ્યારે હું કરિયાણાની દુકાને જઈ છું ત્યારે એક યાદી રાખું છું જેથી મારે જરૂર ન હોય તેવી ચીજ હું ખરીદવા માટે લલચાઉં નહીં.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
3. હું ચીજો ખરીદું તે પહેલાં સ્ટોરની રિટર્ન અને રિફંડની નીતિ ચકાસું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
4. હું કુપન્સનો ઉપયોગ કરું છું અથવા હું ખરીદી કરું તે પહેલાં સેલ્સ માટે નજર કરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
5. સેલ્સ દરમિયાન કે બલ્ક સ્ટોર્સ પર મારે જરૂરી ચીજોનો હું સ્ટોક ભરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
6. મેં ખરીદેલી કોઈ વસ્તુ અંગે મને સંતોષ ન હોય તો હું બદલાવવા કે રિફંડ માટે તેને પરત કરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
7. જ્યારે હું ખાદ્ય પેદાશો માટે ખરીદી કરું છું ત્યારે મને શ્રેષ્ઠ ડીલ મળે તેની ખાતરી કરવા માટે હું ભાવ (એકમનો ભાવ) સાથે જથ્થાની સરખામણી કરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
8. હું સમજ્યા વિના ખરીદી ન કરવાનો પ્રયત્ન કરું છું અથવા "હું આના માટે હકદાર છું!" જેવા ભાવનાત્મક કારણોસર ચીજો ન ખરીદવા પ્રયત્ન કરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
9. શ્રેષ્ઠ ભાવ શોધવા માટે હું ખરીદી કરું તે પહેલાં પેદાશોની સરખામણી કરું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
10. જો મને પેદાશ વિશે કોઈ પ્રશ્ન હોય તો મારા પ્રશ્નનો જવાબ ન મળે ત્યાં સુધી સેલ્સપર્સનને પૂછું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
11. હું ખરીદું છું તે ચીજો અંગે ધ્યાન રાખવા માટે હું મારી રસીદો રાખી મૂકું છું જેથી જ્યારે જરૂર પડે ત્યારે હું તેને પરત કરી શકું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં
12. બ્રાંડના નામ મારી ખરીદીની પસંદગીઓને અસર કરતાં નથી. શ્રેષ્ઠ ભાવ પર જે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા હોય તે ચીજ હું ખરીદું છું.
A) હંમેશાં B) ક્યારેક C) ક્યારેય નહીં

મોડ્યુલ 9 - ડહાપણવાળા ગ્રાહક પ્રવૃત્તિ પત્રક 9-1 ક્રમશઃ:

આપે વર્તુળ કરેલ બધાં A, B, અને Cને ગણો

જો આપે મુખ્યત્વે A જવાબ આપ્યો હોય તો:

આપ ડહાપણવાળા ખરીદદાર છો. આપ આપની ખરીદીઓ વિશે વિચારો છો અને ખરીદી કરતાં પહેલાં પોતાને માહિતગાર કરો છો. આપ ખર્ચવા ખાતર ખરીદતાં નથી. આપ આપના ખરીદીના ડોલરને પૂરો વસૂલો છો. આપ ગ્રાહક તરીકે આપના અધિકારો સમજો છો અને આપની સાથે છેતરપિંડી ન થાય તેની આપ ખાતરી કરો છો. આ વર્કશોપમાં જે આવરી લેવામાં આવ્યું છે તેમાંથી મોટાભાગનું આપ જાણો છો, પરંતુ વધુ જાણવા માટે હજી અવકાશ છે.

જો આપે મુખ્યત્વે B જવાબ આપ્યો હોય તો:

ખરીદીની વાત આવે ત્યારે આપ સામાન્ય બુદ્ધિનો ઉપયોગ કરો છો. પરંતુ આપ કઈ રીતે આપના નાણાં ખર્ચી રહ્યા છો તેના પર વધુ ધ્યાન આપવાથી આપને વધુ બચત કરવામાં મદદ મળી શકે છે. આપ આપના ગ્રાહક અધિકારો વિશે વધુ જાણવા માંગતા હોઈ શકો છો. કદાચ આપને આપના ખર્ચ પર અવારનવાર નજર રાખવાની જરૂર છે. જ્યારે આપની ગ્રાહક તરીકેની આદતોની વાત આવે ત્યારે આપ કયા ક્ષેત્રોમાં સુધારો કરી શકો તેમ છો તેના વિશે આ વર્કશોપ આપને ખ્યાલ આપશે.

જો આપે મુખ્યત્વે C જવાબ આપ્યો હોય તો:

આ આપના માટે શ્રેષ્ઠ વર્કશોપ છે! આપ આપની ખર્ચવાની અને ખરીદવાની કેટલીક આદતો અંગે પુનર્વિચાર કરવા માંગતા હોઈ શકો છો. જો આપ ખરીદી કરો તે પહેલાં આપ ડીલ્સ વિશે તપાસ કરવા માટે સમય લીધો હોય તો આપ નાણાંની બચત કરો તેવી સંભાવના છે. આપની સાથે છેતરપિંડી થઈ રહી નથી તેની ખાતરી કરવા માટે ગ્રાહક તરીકે આપના અધિકારો વિશે પણ આપ વધુ જાણવા માંગતા હોઈ શકો છો. આ વર્કશોપ ટિપ્સ ધરાવે છે જે આપને આ બધા ક્ષેત્રોમાં સુધારો કરવામાં મદદ કરી શકે છે.