Conoce el sistema que ocupan las empresas para tratarnos como ganado, y vendernos más

El Ciudadano · 25 de enero de 2017

¿No lo sabias? Las empresas del retail saben más que tu pareja de ti.





¿Te has preguntado alguna vez

por qué las tiendas solicitan tanto tu RUN cuando vas a comprar al supermercado, o a una tienda de ropa, o cotizas o devuelves algo?

Para que te emitan la boleta o el ticket de cambio, lo primero que hacen los cajeros es poner esa cara de "simpatía" y solicitar tu número de identificación, ni siquiera tu nombre.

El perverso sistema CTM CRM, del inglés customer relationship management (gestión de relación con el cliente), opera de la siguiente forma:

- Ingresan tus datos al computador (Generalmente el RUN es lo primero)
- Tus datos van a parar a una base gigantesca.
- Un programa (software) se dedica a agruparte con personas similares a ti.
 Las bases de datos generalmente se pasan de empresa en empresa, manoseando tu información, creando con esto un sistema de fidelización acorde a tus necesidades.

¿Cómo es esto?

Las empresas saben cuánto ganas, cuá ntas personas hay en tu familia, donde vives, que talla de ropa o zapatos calzas, que color te gusta, que tipo de productos compras (desde la primera compra en la que ingresaron tus datos), a quien compras regalos, en fin, lo saben todo en relación a tu comportamiento como consumidor.

En simples palabras, las empresas te agrupan con personas con hábitos de

consumo similares al tuyo, y dirigen sus esfuerzos en ofrecerte un producto que

saben que comprarás.

¿Cómo evito ser parte de un sistema que sabe más de mí, que mi propia pareja?,

cuando compres en efectivo no des tu RUN, no es obligatorio, aunque te digan que

es para el ticket de cambio, el papel en sí es suficiente.

No seas parte de tanto club de beneficios, al final no ganas mucho, y nunca canjeas

los puntos, porque vencen antes de que juntes los necesarios.

Con el sólo hecho de comprar con tarjeta de crédito o debido, estás traspasando

inconscientemente toda tu información, así que, intenta no usarlas demasiado.

Fuente: El Ciudadano