

JAK KUBA BOGU...



Hi-end to synonim luksusu. To niemal zawsze drogie i bardzo drogie (czasem absurdalnie, ale to akurat jest poza „dobrem i złem”) produkty kupowane zarówno przez miłośników dobrego brzmienia, bogatych melomanów, ale także przez ludzi z audio niemających nic wspólnego, lubiących jednak otaczać się wysmakowanymi, możliwie najlepszymi produktami. Na pewnym poziomie po prostu nie wypada korzystać z czegoś „gorszego”, tańszego itp. To snobizm, ale, moim zdaniem, zdrowy – stymulujący do rozwoju. Również wydając, powiedzmy, 10 000 zł na komponent audio (wzmacniacz, odtwarzacz czy kolumny) wkraczamy w zupełnie inny świat dóbr luksusowych. A ten rządzi się innymi prawami niż poziom „popularny”. Niestety nie w audio – wszędzie indziej, tylko nie u nas. A to błąd, który wcześniej czy później się na nas zemści.

Żeby zobrazować to, co mam na myśli, chciałbym przywołać przykład obsługi w sklepach z luksusowymi meblami. Tak się złożyło, że jakiś czas temu jeden ze znajomych kupił fotel w salonie firmy [Kler](#). Niespecjalnie drogi, jak na tę firmę, ale kosztujący słuszne 15 000 zł. Z jednej strony to straszne pieniądze, jednak tylko do momentu, kiedy uświadomiłem sobie, że przecież dwa moje kable sieciowe kosztują więcej niż ten mebel. Bo przecież jesteśmy w strefie produktów luksusowych. W każdym razie, znajomy ów poprosił, żebym z nim poszedł do salonu i pomógł mu się rozejrzeć. A nie jest to żaden rekin finansowy, tylko jeden z wielu dobrze zarabiających informatyków, który ma słabość do pięknych rzeczy. Poszedłem więc. Wchodząc do salonu nie poczułem się jak intruz. To duży plus. Obsługa Klera nie narzucała się, jednak powitano nas uśmiechem i dyskretnie trzymano się z boku, do momentu, kiedy przyjaciel chciał o coś spytać. Odpowiedź była kompetentna, miła i nie nachalna. Chciał posiedzieć, posiedział. Zobaczyć obicie w innym świetle, zobaczył. Krzywił się na kolor wykończenia metalowych elementów, nie został skrzyzczany za to, że się nie zna, ale szybki telefon pozwolił ustalić, że na zamówienie, za niewielkie pieniądze, może mieć dowolny kolor wykończenia. Ponieważ nie mógł się ostatecznie zdecydować, czego chce, wyszliśmy, żegnani miłym słowem i uśmiechem. Bez cienia zdenerwowania czy niechęci – chociaż przecież poświęcono nam przynajmniej godzinę. Po przyjeździe do domu ów przyjaciel pukał się w głowę, bo doszło do niego, że przecież to było to, czego szukał. Już bez mnie wrócił do Klera i zamówił co trzeba. Obsługa – jak poprzednio: nie nachalna, miła, nie dała

niczym do zrozumienia, że jest kimś „lepszym”, że zna się na tym lepiej itp.



Drugi akt tej dwuaktówki miał miejsce w domu. Pojechałem tam, bo byłem ciekaw, jak taki fajny mebel zgra się z innymi rzeczami. Ludzie z fotelom umówieni byli (bo oczywiście dowozili wszystko sami) na 14.00. O 13.30 telefon z salonu z pytaniem, czy godzina jest aktualna. Była aktualna. O 14.05 dzwonek domofonu i pytanie o to, czy teraz jest na to czas. Był, a jakże, więc ludzie tarabanią fotel na górę. Za chwilę dzwonek do drzwi, przedstawiają się, mówią z czym przyjechali i przed progiem na buty zakładają ochraniacze. Wnoszą. Pytają, gdzie fotel postawić. Tutaj, proszę. Albo nie, teraz widzę, że jest większy niż myślałem, proszę postawić trochę w lewo. Tak, teraz będzie dobrze. Ale jakby się dało tę półkę troszkę przesunąć. Da się? Super, dziękuję! Panowie wyjmują kosmetyki do skóry i metalu – materiałów, z których fotel jest wykonany – i czyszczą wszystko tak, że mebel wygląda, jakby właśnie wyszedł z fabryki. A na koniec proszą o odkurzacz i po sobie sprzątaję. I jeszcze telefon na drugi dzień od pani sekretarki z firmy z pytaniem, czy wszystko w porządku, czy fotel nadal się podoba, bo zawsze można wymienić obicie, albo coś innego. I czy przyjaciel wypełnił ankietę dotyczącą obsługi. Wypełnił. Dziękuję i do zobaczenia. Bo już wiadomo było, że człowiek jest „kupiony”, że szukając kolejnych mebli zacznie od Klera. I jeszcze kartka na Boże Narodzenie, którą zapewne dostanie, bo inni klienci dostają. Drobiazgi, ale ważne, bo doceniające nas, jako klienta. Ważne, bo jesteśmy w sferze produktów luksusowych.



Czy tak właśnie zostali Państwo potraktowani w salonie audio? A może najpierw trzeba było przejść przez etap udowadniania przez jego obsługę, że się Państwo na niczym nie znają? Że poprzedni system to totalna porażka i ten, kto to Wam sprzedał był głuchy? Jestem pewien, że nie raz tak było. A do tego niekompetencja i humorzastość najczęściej słabo opłacanych sprzedawców. To kuriozum w świecie luksusu, ale może dlatego, że hi-end do niego nie należy? Mentalnie oczywiście, bo cenowo oczywiście tak. I trzeba się przyzwyczaić do tego, że ludzie chcą być postrzegani jako wyjątkowe jednostki, jako ktoś ważny i tak ich trzeba traktować.

Z drugiej strony – a zawsze taka jest – pomyślmy o klientach salonu audio. Przywołany w przykładzie osobnik chciał kupić piękny, markowy mebel, udał się więc do salonu, w którym znalazł to, czego szukał i tamże kupił. A co robi przeciętny kupujący sprzęt audio? Ano najpierw idzie do salonu, prosi o wypożyczenie do domu, słucha, oddaje, po czym szuka w internecie jak najtańszej oferty. Ale jeszcze dla pewności dzwoni do innego salonu z masą pytań i wątpliwości – ostatecznie nie jest nieomylny i chciałby wiedzieć, czy dobrze robi. Jeśli nikt Państwu jeszcze o tym nie powiedział, to zrobię to ja: to jest oszustwo! Tak się nie robi! Przecież w cenie produktu w firmowym salonie zawarta jest obsługa klienta, koszty wożenia, wypożyczania itp. Sprzedawcy internetowi w pewnym stopniu na tym żerują, choć to nie do końca ich wina, nie ponosząc żadnych kosztów. Proszę na to spojrzeć, jak na długoterminową inwestycję. Ostatecznie chcemy mieć możliwość wymienienia czegoś, poprawy, obsługi gwarancyjnej i pogwarancyjnej, rady itp. Do tego potrzebny jest oczywiście odpowiedni partner (salon), z czym – jak pisałem – jest problem. Jednak to my kreujemy sprzedających, to my swoimi pieniędzmi ich nagradzamy lub (brakiem) karzemy. Bądźmy w tym wszystkim jednak uczciwi – wierzę, że w dłuższej perspektywie wszystkim nam wyjdzie to na dobre.



Grudzień to czas remanentów, podsumowań i – tak, tak – podarunków. Dla pism podsumowaniem roku są nagrody dla najlepszych produktów. Przyznajemy je i my. Proszę je potraktować jako punkty odniesienia – nie jako przewodnik kupującego, a jako coś w rodzaju „mapy”, po której można się poruszać, czegoś w rodzaju Gretaest Hits, mającego spełnić rolę edukacyjną. Ale są też i nagrody. Podobnie, jak poprzednio (relacja z zeszłego roku [TUTAJ](#)), tak i teraz przygotowaliśmy dla jednego z naszych Czytelników wyjątkowy system. A będzie nietypowy i otwarty na rozbudowę. Jest to bowiem system dla słuchawkomaniaków, którzy gładko mogą z nim przejść na klasyczną, kolumnową platformę. W skład tego systemu wchodzi:

- transport CD [Cyrus CD Xt SE](#);
fundator: [Intrada](#)
- przetwornik D/A-wzmacniacz słuchawkowy [Benchmark DAC1](#) (test wersji USB [TUTAJ](#));
fundator: [Perfekt System](#)
- słuchawki AKG K601 (testowaliśmy wersję [K701 TUTAJ](#));
fundator: [Ryszard Bałys](#)
- słuchawki [Ultrasone PRO900](#);
fundator: [Audiotech](#)
- okablowanie (inrerkonekt cyfrowy oraz kable sieciowe) firm [Oyaide](#) oraz [Acrolink](#);
fundator: [Nautilus Hi-End](#)

Serdecznie dziękujemy wszystkim firmom, które nam pomogły w zorganizowaniu tego konkursu!!!

Zadanie dla tych z Państwa, którzy chcą się z nami zabawić jest proste: proszę wybrać Okładkę Roku 2008 – podgląd wszystkich dostępny jest w zakładce [Archiwum](#).





Odpowiedzi należy przysłać do końca 2008 roku mailowo na adres: konkurs@highfidelity.pl
 W tytule maila musi się znaleźć: Okładka Roku 2008 – ... (wybrany miesiąc).

W mailu proszę napisać dwa zdania uzasadnienia, imię i nazwisko oraz swój telefon. Losowanie odbędzie się na początku stycznia i od razu powiadomimy szczęśliwca telefonicznie. W losowaniu weźmie udział jedynie jeden mail od danej osoby.

Zapraszamy wszystkich do zabawy!!!



Tym samym kończymy rok 2008. Dziękuję serdecznie wszystkim Państwu – Czytelnikom, Przyjaciółom i Sympatykom „High Fidelity” – bez Was nasze pismo nie miałoby żadnego sensu.

**Dziękuję również wszystkim współpracownikom,
kłaniam się z szacunkiem i sympatią.**

To był dobry rok – życzę nam wszystkim, aby nowy był jeszcze lepszy i żeby omijało nas wszelkie zło tego świata.

Wojciech Pacuła

P.S.



Zapowiadany na styczeń numer *Wszystko o...* *McIntosh* musi być, niestety, przełożony na termin późniejszy ze względów logistycznych – przedświąteczne szaleństwo opóźniło dostawę urządzeń na tyle, że nie udało się ich na czas przesłuchać. I nie wiadomo, kiedy dojadą. O tym, kiedy ten „specjalny” numer się pojawi, damy Państwu znać, kiedy wszystko będzie zapięte na ostatni guzik, żeby znowu nie było obsuwy.

Wojciech Pacuła
Redaktor naczelny