



買東西當然是貨比三家不吃虧，現在的消費者可是精得很，價格不僅要跟國內比、還要跟國外比，尤其是在這資訊爆炸的世代更是容易，重點是不知道您有沒有發現，越來越多的音響店家已不願意展示器材，想要聽器材，很抱歉，請到別的地方！

為什麼？答案很簡單，通常消費者在 A 家聽過後就開始全省問透透，反正是公司貨，跟誰買都一樣，最便宜就好，A 自然就成了市場上的冤大頭，付出了成本與服務，卻是市場競爭當中最先倒下的，如此一來，自然而然成為惡性循環，店家哭訴賺不到錢，消費者抱怨無處可聽、沒有後續服務。

服務是有價的，貨比三家的同時，比得不只是價格，還要比服務，A 家有展示、B 家沒展示，公司貨有保固、水貨沒保固

買到最便宜，最後一定就是最便宜嗎？沒有聽過怎知道自己喜不喜歡，或是故障了沒辦法得到原廠最好的支援，甚至成為孤兒，真正好的消費者是能支持好的店家，而不是『劣幣驅逐良幣！』

別忘了，上餐廳吃飯都要 10% 的服務費...



位於日本東京秋葉原的 High End 音響店：**DYNAMIC AUDIO**，1 到 7 樓都有不同的主題。

小菜

2009.02.03