

Rentabilidad y quioscos

Escrito por Quiosquero

Miércoles 20 de Octubre de 2010 11:18

Desde ha tiempo vengo dando la lata con la monserga de que a los quioscos sólo llegan los productos que no quieren vender en ningún otro sitio; ni siquiera en las panaderías, que están dispuestas incluso al reparto gratuito de la prensa gratuita.

Hace un par de semanas entraba en la farmacia a la que suelo acudir para coleccionar pastillas, que, dicho sea de paso, me han reducido desde que llevo receta roja. Me ilusiona pensar que mi frágil salud de hierro evoluciona hacia una frágil salud de acero (inoxidable, claro), aunque mucho me temo que me las hayan congelado como la pensión. La cuestión es que tengo unos boticarios que se prestan al buen rollo y a mí, que no me gusta hablar, me cuesta despegarme del mostrador.

Normalmente hay dos chicas atendiendo al personal, mientras el farmacéutico tramita el papeleo en la rebotica; este día, sin embargo, lo encontré tras el mostrador. Mientras que yo hablaba con una de las dependientas, ya vieja conocida y colega del vicio de ver mundo, el boticario explicaba alguna aventura al resto de clientes.

- Al final en la farmacia vamos a vender de todo. Ayer mismo me ofrecieron hacer recargas de móvil.

- ¡Ah, pues estaría bien! –contestó una de las clientes-. Así me ahorraría tener que ir hasta el estanco.

- No, le dije que no. Bastante faena tenemos con despachar las medicinas y preparar las recetas de la seguridad social...

- Hombre –intervine-, dejando a un lado las ventas propias del quiosco, la recarga de móviles es uno de los productos más rentables que tenemos.

- ¿Ah, sí? –preguntó intrigado-.

Rentabilidad y quioscos

Escrito por Quiosquero

Miércoles 20 de Octubre de 2010 11:18

- Hay compañías que pagan hasta un cinco por ciento.

- ¡No fastidie! Con eso no paga ni el tiempo que invierte. Bueno, a menos que no tenga otra cosa que hacer en ese momento.

- No, no. Casi siempre que viene alguien a hacer una recarga, detrás llegan dos o tres que comprarían un periódico o una revista. Y como el cliente que está haciendo la recarga no se acuerda si es Movistar o Vodafone, los que se han acercado a comprar acaban poniéndose nerviosos y se largan a otro quiosco.

- Pero, hombre de Dios, ¿a quién se le ocurre hoy trabajar con un margen del cinco por ciento?

- A los quiosqueros.

- Por lo menos sólo harán recargas de veinte euros para arriba.

- No, señor. La mayoría pone cinco euros y eso porque es el mínimo permitido.

- ¿Y no se le ha ocurrido a nadie calcular a qué precio sale el tiempo invertido?

- A mí, sí; a ellos, no.

Rentabilidad y quioscos

Escrito por Quiosquero

Miércoles 20 de Octubre de 2010 11:18



Antonio Linares (Quiosquero) desde Barcelona