

Poznań, 27 sierpnia 2017 roku

Paweł Baranowski
paolo@hot.pl

Do DECATHLON POLSKA
(mailem, bo na stronie www nie ma adresu)

Szanowni Państwo

Dziesięć dni temu wysłałem do Was mailem korespondencję., w której wyraziłem zainteresowanie Waszą ofertą, a dokładniej tym, że „sprzedajecie pasje”. Dopytywałem o szczegóły Waszej oferty w tym zakresie.

Obiecano mi, że otrzymam odpowiedź w ciągu 24 godzin, ale prawdopodobnie zbyt tradycyjnie rozumiem pojęcie „godziny” i przyjdzie mi nadal oczekiwać, bo przecież nie dopuszczam myśli, abyście byli niepoważni i udzielali obietnic bez pokrycia.

Jestem Wam oczywiście wdzięczny za doświadczenie życia w cnocie cierpliwości i oczekiwania (lepsze takie cnoty niż żadne), ale z żalem muszę Wam przekazać niemiłą wiadomość.

Macie Państwo konkurencję! Być może o tym nie wiecie, ale dziś rano, przebywając na pchlim targu na terenie Starej Rzeźni w Poznaniu, zostałem zaskoczony tym, że jeden z tamtejszych handlarzy również oferuje „Pasję” i to wprost z torby usytuowanej na glebie.

Oczywiście warunki sprzedaży i potencjały Waszych przedsięwzięć wydają się nieporównywalne. Nie wiem jak kształtuje się poziom cenowy, ale myślę, że takie analizy to już zadanie dla profesjonalistów z marketingu.

Życzę Państwu zadowolenia z nowego asortymentu, zdominowania konkurencji i dużej, zyskowej sprzedaży.

Paweł Baranowski

