

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Każda aplikacja chce ode mnie 29,99 miesięcznie

Jak zatamować finansowy krwotok
z małych subskrypcji



Mamy problem. Ale spokojnie. Da się go rozwiązać
i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - To tylko 29,99. Powiedziało dwanaście aplikacji	9
Rozdział 2 - Darmowy okres próbny nie jest darmowy. Jest ciepły	18
Rozdział 3 - Nie płacisz za aplikację. Płacisz za zapominanie	28
Rozdział 4 - Wielkie cięcie nie działa tak dobrze, jak brzmi	39
Rozdział 5 - Masz trzy aplikacje do tego samego i każda uważa się za niezbędną	51
Rozdział 6 - „Może kiedyś się przyda” kosztuje zadziwiająco dużo	62
Rozdział 7 - Promocja, która kosztuje cię przez następne dwa lata	74
Rozdział 8 - Najbardziej niebezpieczny abonament to ten, którego nie widzisz	84
Rozdział 9 - Zrób audyt subskrypcji, zanim subskrypcje zrobią audyt ciebie	97
Rozdział 10 - Nadaj każdej subskrypcji datę ważności	109
Rozdział 11 - Nie musisz mieć wszystkiego przez cały rok	122
Rozdział 12 - Zanim anulujesz, sprawdź, czy możesz po prostu płacić mniej	134
Rozdział 13 - Ustal budżet na subskrypcje, zanim każda dostanie własny hotel w salonie	148
Rozdział 14 - Zbuduj system, który działa nawet wtedy, gdy kompletnie nie chce ci się go pilnować	162

Rozdział 15 - Co zrobić, gdy jednak potrzebujesz tej aplikacji, którą właśnie anulowałeś.....	176
Rozdział 16 - Co zrobić, gdy znowu nazbierałeś subskrypcji	188
Rozdział 17 - Gdy nie chce ci się niczego sprawdzać, system musi zrobić większość pracy za ciebie	201
Rozdział 18 - Jak nie wrócić za pół roku do punktu „co to w ogóle pobrało?”	213
Rozdział 19 - Utrudnij sobie kupowanie tego, czego nie potrzebujesz	226
Rozdział 20 - Nie potrzebujesz mniej aplikacji. Potrzebujesz mniej przypadkowych decyzji	239

INTRO

Jest wieczór. Siedzisz spokojnie na kanapie, być może nawet z poczuciem, że dzisiaj wyjątkowo rozsądnie obchodziłeś się z pieniędzmi. Nie zamówiłeś jedzenia, nie kupiłeś nowych słuchawek, chociaż stare mają już całe dziewięć miesięcy, a w internecie pojawił się model z „rewolucyjnym dźwiękiem przestrzennym”. Nie wszedłeś też przypadkiem do sklepu internetowego tylko po to, żeby „zobaczyć”. Finansowa odpowiedzialność. Dojrzałość. Warren Buffett mógłby zadzwonić po poradę.

Wtedy telefon informuje cię, że właśnie pobrano 29,99 zł.

Patrzysz na nazwę usługi.

Nie pamiętasz, co to jest.

Po chwili przypominasz sobie, że trzy miesiące temu potrzebowałeś aplikacji do skanowania dokumentów, ponieważ jeden dokument trzeba było zeskanować natychmiast. Aplikacja oferowała trzy dni bezpłatnego okresu próbnego. Oczywiście miałeś anulować subskrypcję zaraz po zeskanowaniu.

Dokument został zeskanowany.

Subskrypcja została z tobą.

To piękna historia o trwałości relacji.

Problem małych subskrypcji polega właśnie na tym, że żadna z nich nie wygląda groźnie. 19,99 zł za chmurę? Przecież to mniej niż obiad. 29,99 zł za muzykę? Korzystasz codziennie. 24,99 zł za aplikację fitness? Zdrowie jest bezcenne, nawet jeśli aplikację otworzyłeś ostatnio w marcu. 39,99 zł za platformę z serialami? Przecież czasem coś oglądasz. Kolejne 29,99 zł za drugą platformę? No tak, ale

tam jest ten jeden serial. Trzecia? Tam z kolei miał być film, który chciałeś zobaczyć.

Filmu nadal nie widziałeś.

Pieniądze obejrzały za to drogę z twojego konta bardzo dokładnie.

Subskrypcje opanowały niezwykle skuteczny model biznesowy: pobierać wystarczająco mało, żeby człowiek nie poczuł bólu, ale wystarczająco regularnie, żeby po roku odkrył, że finansował kilka usług, z których część mogłaby spokojnie złożyć wniosek o uznanie cię za nieobecnego użytkownika. Nie kupujesz już programu. Wynajmujesz możliwość korzystania z programu. Nie kupujesz filmu. Wynajmujesz dostęp do biblioteki. Nie kupujesz funkcji w aplikacji. Płacisz co miesiąc za zaszczyt używania przycisku, który jeszcze kilka lat temu po prostu był przyciskiem.

Niedługo kalkulator zapyta o numer karty.

Oczywiście same subskrypcje nie są złe. Część z nich jest świetna. Jeśli codziennie korzystasz ze Spotify, Netflixa, pakietu biurowego, chmury albo aplikacji, która rzeczywiście oszczędza ci czas, pieniądze lub nerwy, abonament może mieć znacznie więcej sensu niż jednorazowy zakup. Problem zaczyna się wtedy, gdy przestajesz podejmować decyzję o płaceniu. Płatność po prostu się wydarza.

Co miesiąc.

Cichutko.

Automatycznie.

Twoja karta pracuje wtedy na nocnej zmianie bez konsultacji z działem finansowym.

Największym sprzymierzeńcem subskrypcji nie jest bowiem świetny produkt. Jest nim twoja pamięć. A właściwie

jej brak. Firma nie potrzebuje, żebyś każdego miesiąca ponownie uznał: „Tak, ta aplikacja zdecydowanie jest warta 29,99 zł”. Wystarczy, że raz klikniesz „rozpocznij bezpłatny okres próbny”, dodasz kartę i wrócisz do swojego życia. Potem możesz już kompletnie zapomnieć o usłudze. System nie zapomni.

System ma doskonałą pamięć.

Zwłaszcza do daty pobrania pieniędzy.

Do tego dochodzi jeszcze pewna psychologiczna sztuczka. Czterysta złotych wydane jednorazowo boli. Dziesięć płatności po 39,99 zł niemal nie istnieje. Każda z osobna wygląda niewinnie. Twój mózg nie widzi „rocznie 479,88 zł”. Widzi „tylko 39,99 miesięcznie”. Słowo „tylko” wykonało w historii finansów więcej podejrzanej pracy niż niejeden kreatywny księgowy.

A teraz pomnóż to przez wszystko.

Muzyka.

Filmy.

Seriale.

Chmura.

Antywirus.

VPN.

Aplikacja do nauki języka.

Aplikacja do ćwiczeń.

Aplikacja do medytacji po tym, jak zobaczyłeś wyciąg z konta.

Program do obróbki zdjęć.

Program do obróbki filmów.

Dodatkowe miejsce na zdjęcia, których nigdy nie przeglądasz.

Pakiet premium w aplikacji, którą kiedyś bardzo intensywnie testowałeś przez dwa popołudnia.

Newsletter inwestycyjny.

Dostęp do portalu.

Plan rodzinny.

Plan indywidualny.

Plan premium.

Plan premium plus.

Plan „ultimate”, ponieważ najwyraźniej zwykłe premium nie było wystarczająco premium.

I właśnie dlatego ta książka nie będzie próbowała przekonać cię, żebyś anulował wszystko, przeprowadził się do lasu i zaczął słuchać muzyki wyłącznie wtedy, gdy ktoś w okolicy ma gitarę. Subskrypcje są częścią współczesnego życia i wiele z nich zwyczajnie warto mieć. Celem nie jest pozbycie się abonamentów.

Celem jest odzyskanie decyzji.

Bo być może wcale nie wydajesz „za dużo”. Być może wydajesz po prostu bez kontroli. To ogromna różnica. Jeśli świadomie płacisz 50 zł miesięcznie za usługę, z której korzystasz codziennie i którą bardzo cenisz, nie ma problemu. Jeśli płacisz 12,99 zł za coś, czego nie otworzyłeś od jedenastu miesięcy, problemem nie jest kwota.

Problemem jest trup finansowy leżący w piwnicy i regularnie pobierający opłatę.

W kolejnych rozdziałach uporządkujemy ten bałagan bez budowania arkusza kalkulacyjnego przypominającego

system sterowania elektrownią jądrową. Nauczysz się znaleźć wszystkie cykliczne opłaty, również te dobrze ukryte, rozpoznać subskrypcje naprawdę wartościowe, wychwycić abonamenty kupione impulsywnie i policzyć ich prawdziwy koszt w skali roku. Zajmiemy się darmowymi okresami próbnymi, podwyżkami cen, planami rodzinnymi, usługami dublującymi się nawzajem i tym bardzo szczególnym rodzajem abonamentu, który trzymasz tylko dlatego, że „może kiedyś się przyda”.

Spoiler: większość rzeczy „może kiedyś się przydać”.

Pontony też.

Nie oznacza to, że powinieneś płacić 29,99 miesięcznie za gotowość do spontanicznego raftingu.

Pokażę ci również system, który nie wymaga comiesięcznej godzinnej kontroli finansów. Chodzi o to, żeby raz uporządkować sytuację, ustawić kilka prostych zabezpieczeń i później poświęcać tematowi kilka minut, zamiast co pół roku odkrywać kolejną usługę żyjącą na twoim koncie jak lokator, który przestał płacić czynsz, ale nadal używa Wi-Fi.

Będziemy też ostrożni z popularnym rozwiązaniem pod tytułem „anuluję wszystko”. To brzmi satysfakcjonująco przez mniej więcej trzydzieści sekund. Potem okazuje się, że anulowałeś również usługę, z której faktycznie korzystasz, kupujesz ją ponownie, zapominasz o dwóch innych i cały system wraca do punktu wyjścia. Nas interesuje nie finansowy napad szatni, tylko selekcja.

Zostaje to, co daje wartość.

Wylatuje to, co pobiera opłatę za sam fakt istnienia.

A rzeczy niepewne dostają okres próbny w drugą stronę: najpierw je wyłączasz, a potem sprawdzasz, czy w ogóle zauważyłeś ich brak.

Możliwe, że po tej książce odzyskasz pięćdziesiąt złotych miesięcznie. Możliwe, że dwieście. Możliwe, że odkryjesz, iż od dwóch lat płacisz za aplikację do planowania posiłków, podczas gdy twoja rzeczywista metoda planowania posiłków brzmi: „otworzę lodówkę i zobaczę”.

Każdy wynik będzie dobry, jeśli po raz pierwszy od dawna to ty zdecydujesz, komu płacisz i dlaczego.

Bo 29,99 zł naprawdę nie jest problemem.

Problem zaczyna się wtedy, gdy 29,99 zł chce od ciebie piętnaście różnych aplikacji.

A wszystkie mają twoją kartę.

Rozdział 1 - To tylko 29,99. Powiedziało dwanaście aplikacji

Zaczyna się niewinnie. Otwierasz aplikację, bo chcesz zrobić jedną konkretną rzecz. Usunąć tło ze zdjęcia. Zeskanować dokument. Sprawdzić, jak wyglądałby twój salon z innym kolorem ściany. Posłuchać audiobooka. Nauczyć się pięciu słówek po hiszpańsku przed wakacjami, na których i tak ostatecznie będziesz komunikować się za pomocą wskazywania palcem i słowa „gracias”.

Aplikacja mówi:

„Wypróbuj bezpłatnie przez 7 dni.”

Ty słyszysz:

„Za darmo.”

Aplikacja ma na myśli:

„Do zobaczenia za tydzień na twoim wyciągu bankowym.”

Klikasz. Podajesz kartę. Robisz to, czego potrzebowałeś. Zamykasz aplikację i natychmiast wracasz do ważniejszych spraw, takich jak życie, praca, dzieci, zakupy i sprawdzanie, dlaczego ktoś w internecie twierdzi, że źle przechowujesz cebulę.

Siedem dni później pobiera się 29,99 zł.

Nie zauważasz.

Miesiąc później kolejne 29,99 zł.

Też nie zauważasz.

Po pół roku aplikacja zarobiła na tobie 179,94 zł za usługę, z której skorzystałeś przez siedem minut.

Bardzo wydajne siedem minut.

Problem polega na tym, że człowiek fatalnie ocenia małe, regularne koszty. Gdyby ktoś powiedział:

„Zapłać teraz 359,88 zł za roczny dostęp do aplikacji do skanowania, której prawdopodobnie użyjesz dwa razy”,

większość ludzi odpowiedziałaby:

„Czy wyście oszaleli?”

Ale:

„29,99 miesięcznie”

brzmi niemal sympatycznie.

To mniej niż wyjście do restauracji. Mniej niż duże zakupy. Mniej niż większość rachunków. Kwota nie uruchamia alarmu. Nie czujesz, że podjąłeś poważną decyzję finansową. To bardziej przypomina dorzucenie frytek do zestawu.

Tyle że frytki nie wracają co miesiąc same.

Subskrypcja wraca.

Małe kwoty mają świetny kamuflaż

Wyobraź sobie, że patrzysz na historię rachunku i widzisz:

Netflix – 43 zł.

Spotify – 24 zł.

Chmura – 12 zł.

Aplikacja fitness – 39 zł.

Program do edycji – 32 zł.

Gazeta – 20 zł.

VPN – 28 zł.

Dodatkowa przestrzeń na dane – 10 zł.

Aplikacja językowa – 49 zł.