

CẢNH GIÁC LAPTOP "NÂNG" ĐỜI

Người bán có thể đổi bộ vi xử lý từ Celeron lên Pentium M Centrino rồi thay tem và bán giá cao; chọn kiểu máy lạ, sơn phết màu mè để có máy “độc” bán giá trên trời...

Người bán có thể đổi bộ vi xử lý từ Celeron lên Pentium M Centrino rồi thay tem và bán giá cao; chọn kiểu máy lạ, sơn phết màu mè để có máy “độc” bán giá trên trời...

Để đề phòng mua máy tính xách tay lên đời, khách hàng nên chọn mua ở các cửa hàng uy tín có bảo hành. (Ảnh: NLD)

Ngược với “luộc” phần cứng, một thủ thuật khác khá phổ biến của giới bán máy tính xách tay (MTXT) hiện nay là lên đời, tạo ra “hàng độc” để bán với giá cao. Con mỗi chính là một bộ phận không nhỏ khách hàng mua máy nhưng hiểu biết về máy không nhiều. Lên đời bằng... 50 USD Để giúp tôi nắm thêm những bí ẩn trong thị trường MTXT, anh bạn hàng xóm đã giới thiệu thêm cho tôi một kỹ thuật viên bảo hành của một công ty bán máy tính trên đường Nguyễn Cư Trinh, quận 1 - TPHCM. Kỹ thuật viên bảo hành này bộc bạch: Chiêu nâng giá dễ nhất là thay bộ vi xử lý (CPU) từ dòng Celeron lên dòng Pentium M Centrino. CPU Celeron có giá rẻ hơn so với Pentium M Centrino. Tuy cùng tốc độ nhưng Pentium M có hiệu suất hoạt động cao hơn, nhanh hơn và có dung lượng bộ nhớ đệm (cache) L2 lớn hơn so với CPU Celeron. Ở một số dòng MTXT đời sau, có một số model có thể tùy chọn lắp CPU Celeron hay Pentium M Centrino. Lợi dụng điều này, một số người mua MTXT dòng Celeron rồi thay bằng CPU Pentium M Centrino và thay tem dán trên thân máy. Lợi nhuận ở chỗ là giá 2 loại CPU này chênh lệch chỉ khoảng 50-70 USD, nhưng MTXT lên đời sẽ được bán với giá chênh lệch có thể lên đến 100-200 USD nếu gặp khách không thành thạo. Chém đẹp bằng chiêu... hàng độc Do MTXT không chỉ là phương tiện làm việc mà còn là thời trang của một bộ phận không nhỏ những người có tiền. Mà đã là thời trang thì nhiều người khoái hàng độc, không đụng hàng... Dạng khách hàng này mua máy chủ yếu để vào các quán cà phê có truy cập Internet không dây để chat, nghe nhạc, xem phim và quan trọng nhất là để... khoe máy, mà dân bán máy thường gọi là “múa”. Thấy được nhu cầu này, nhiều cửa hàng ở TPHCM sang tận Singapore để săn tìm những MTXT có kiểu dáng lạ. Sau đó, về TP “hip - hop hóa” thêm một lần nữa bằng cách bỏ ra 25.000 - 30.000 đồng để sơn lại vỏ máy với những màu thật ấn tượng, kể cả màu đỏ và hồng. Sơn màu đỏ để bán cho “dân múa”. Và khi máy đã là “hàng độc” phục vụ “dân chơi” thì giá bán thường được đẩy lên... tới trời. Một máy mua ở Singapore chỉ khoảng 600 – 700 USD, nhưng sau khi sơn phết lại được bán với giá lên đến cả 1.000 USD là

bình thường. Hàng độc có không ít là máy cũ. Thí dụ, đối với dòng máy IBM, vỏ máy thường được phủ một lớp mịn như nhung. Vì vậy đối với dòng máy IBM không còn lớp đặc thù này mà đã được sơn lại thì có thể là máy đã được tân trang. Dũng Tuấn