

ข้อแตกต่างระหว่าง 7-11 กับ ร้านโชห่วยของอาแปะ

นำเสนอเมื่อ : 20 พ.ค. 2552

ข้อแตกต่างระหว่าง 7-11 กับ ร้านโชห่วยของอาแปะ

7-Eleven : มุ่งทุนการสร้างมโหฬาร เปิดไฟยังกะไม่ต้องเสียค่าไฟ (แม้ว่าจะใช้หลอดประหยัดไฟก็ตาม)

อาแปะ : ชี้นิ้วยาว เปิดไฟหยุมหยิมพอเป็นพิธี ร้านจึงดูลึกกลับ (ไม่)น่าค้นหา

7-Eleven : มีแอร์ 4 ตัวในร้าน แต่ไม่เปิดทุกตัว (ที่ 3 ดันประหยัด)

อาแปะ : มีแต่ แอร์ที่ 1 ตัวในร้าน (4 ตัวไม่ได้เดี๋ยวบ้านแตก อีอิ)

7-Eleven : ใช้เครื่องมือคิดเงินที่ดูดีมีชาติตระกูล แต่ด้วยความเง๋า(บางครั้ง)ของคนคีย์ระบบราชาแคไหนดก็ถึงคราราวนได้

อาแปะ : ระบบคิดเงินด้วยสมอง ถ้าลูกค้าหน้าตาซื่อๆ ก็มีคิดแถม แต่ถ้าลูกค้าชาวสวยน่ารัก อันนี้ลดโดยอัตโนมัติ (อีอิ)

7-Eleven : แบ่งการทำงานเป็น 3 กะๆละ 8 ชั่วโมง.

อาแปะ : แบ่งการทำงานเป็น 2 กะ กะผ่ากะเมีย

7-Eleven : น้ำกดอัตโนมัติ ที่คุณอาจโง่งได้ เพียงช้อนน้ำแข็งมาก่อน แล้วก็ล่อน้ำเพียวๆ ก่าไร

อาแปะ : มีเครื่องต้มในตู้แช่ ตรึม แต่ที่โดดเด่นคือแก๊กฮวยใสแก้วขาย

7-Eleven : ขายเหล้าแบบเต็มขวด (ผืนไปซะที่จะแบ่งขาย)

อาแปะ : ขายเหล้าแบบแบ่งกักกั๊ง บูห์รีก็แบ่งมวนขาย

7-Eleven : ถามหาของอะไร เรานับ1-1000 บางทีพนักงานก็ยังไม่รู้เลย ว่าที่เราถามหาคืออะไร

อาแปะ : ถามหาของอะไร เรานับ1-5 ของก็มา ด้วยญาณวิเศษในการค้นหาของแปะ

7-Eleven : ไม่มีที่ลือคประตุ (ยกเว้นกรณีแจ้ง)

อาแปะ : มีการปิดร้าน

7-Eleven : มี 'ดิ่งต่อง'

อาแปะ : ไม่มี

7-Eleven : พนักงานไม่ได้ความ ชอบนี้กว่าเราซึ่ม ซื่อของไม่ครบ ถามอยู่นั้นละ...

'รับน้ำแข็งเพิ่มมัยคะ' (เวลาซื้อเบียร์)

'รับซาลาเปาทานเพิ่มมัยคะ' (เวลาซื้อน้ำกด)

'รับฮอตดอกทานเพิ่มมัยคะ' (เวลาซื้อถุงยาง!)

รับไฟเซ็ดเพิ่มมัยคะ (เวลาซื้อบุหรี)

อาแปะ : แปะไม่ดูถูกเรายังงั้นหรือหน้า

7-Eleven : ป้ายร้านสีสดมาก ๆ จนพอไปตั้งที่ถนนราชดำเนิน หลายคนก็บอกว่า
ร้านแถวนั้นเค้าจะดูสงบ ๆ สีไม่ฉูดฉาด แต่ไฟไปแบบฉูดฉาดเหมือนเดิม

อาแปะ : เน้นเรียบง่าย แต่ขลังด้วยสีแดง+ทอง

7-Eleven : ขอบหาของมาให้แลกซื้อ แล้วก็มักเป็นของหลอกเด็ก (แต่ผมก็หลงซื้อ)

อาแปะ : 'ไม่ต้องแลกซื้อ ขายเลย (เวร!...พอกัน)

7-Eleven : เวลาสมัครคิดตั้งค์ จะพูดนัยว่า'ขอให้ผู้ที่อยู่ในร้าน โปรดรับทราบไว้ด้วยว่า อีฉันนี่มาเซเว่น แล้วย้อะไรบ้าง' ด้วยวิธีคิดตั้งค์แบบแหกปาก '44 ฟินA 50บาท ทั้งหมด2015บาท 50สตางค์คะ'

อาแปะ : เวลาคิดตั้งค์ แป๊ะจะสงบหรือตาเล็กน้อยแล้วก็พิมพ์ (คล้ายเด็กคิดจินตคณิตนะ)
จากนั้นก็พูดราคาออกมาได้อย่างน่าอัศจรรย์จริงๆ

7-Eleven : เมื่อVATลงเหลือ 7% ก็ลดราคาลงทันที (อันนี้ดี)

อาแปะ : จะลงก็ช่างหัวมัน อ้าวรอแต่เมื่อไหร่ข่าวว่าจะขึ้น อ้าวก็ชิงขึ้นก่อนเลยน้อ (อันนี้ไม่ไหว)

7-Eleven : ภูพื้นบ่อยมาก บ่อยจนพื้นร้านน้ำนองเป็นชายฝั่งทะเล

อาแปะ : เดือนละหนพอ

สุดท้ายนี้ แม้ว่าจะแซวร้านขายของไปนิด แต่อยากบอกว่าทุกร้าน ก็มีเจตนาที่จะขายของ
แล้วให้เรารู้สึกพึงพอใจที่สุด

เพื่อจะกลับมาอีก เหมือนกับที่7-11พูดไง...'โอกาสหน้า เชิญใหม่ค่ะ'

