



قد تخفي مطباً.. وقد تكون من محاسن الصدق..!!

# جاذبية عبارة «تخفيضات»..!!

المستهلك متطلع دائماً إلى السلع الرخيصة.. خاصة أصحاب الدخل المحدود الذي لا يسمح له باقتناء الأفضل فالأغراء عظيم ولا مجال للتفكير.. فعبارة تخفيضات التي نجدتها تكتب أمام بوابة المحلات والإعلانات التي تنشر عبر الصحف عن المولات التي تقيم تخفيضات والرسائل التي تصل للمستهلك عبر الهواتف «الموبايل» كغيلة بجذب المستهلك للشراء بدون أدنى تفكير في صحة هذه التخفيضات فسرعان ما تخلف هذه المعروضات بسرعة البرق.

تحقيق/انجلاء علي الشيباني

## - اقتصاديون:

### المستهلك بطبيعته يفضل الأرخص

#### مصيدة للمستهلك

حمود قاسم البخيتي الأمين العام للاتحاد العربي للمستهلك يرى أن تكون محلات التخفيضات محلات لتصريف البضاعة المتردية والنطيحة وما أكل السبع حسب وصفه حيث أن السلع قريبة الانتهاء هي التي تجد رواجاً في هذه المحلات وتجد من يتلقاها لانخفاض سعرها تدني الدخل والقدرة الشرائية للمستهلك تدفع بهذه المحلات للانتشار..

فيما يؤكد خبراء اقتصاد أن التخفيضات هي أكثر الوسائل الترويجية استخداماً في تجارة التجزئة حيث تستغل بعض المتاجر المواسم والمناسبات في هذا الشأن لجذب أكبر عدد ممكن من المستهلكين لشراء بضائعها وتحقيق أعلى ربح ممكن من هامش الربح القليل الذي يفرضونه على السلعة ويحصلون على هامش الربح الأصلي المطلوب، وأضاف الخبراء أن تنشيط العروض والتخفيضات يكون في حالات الانكماش والركود الاقتصادي والعكس صحيح حينما يكون هناك ازدهار حيث لا يحتاج الأمر إلى التركيز على التخفيضات.. وتابعوا تعد العروض والتخفيض في الأسعار وسيلة ناجحة لتسويق السلع خاصة في المجتمعات النامية التي تتضائل فيها ثقافة الاستهلاك ويحتاج فيها المستهلك إلى أن يعرف ماذا يشتري وتكاد رغبته في الشراء تكون مرتبطة بالسلع التي يجري فيها التخفيض دون غيرها لكي يبني قراره في الشراء أما على المستوى الفردي فنجد العنصر النسائي هو الأكثر انقياداً والأسرع تجاوباً للعروض والتخفيضات.

تصوير عبدالله علي حويس

يكون هناك فرق كبير وإذا وجدنا مثلاً تخفيضاً في بضاعة معينة نجد في نفس المحل تعويضاً بارتفاع سعر البضاعة الأخرى لهذا فأننا لا أصدر هذه الأمور ولا تجذبني عبارة تخفيضات.. ونجد من بين المستهلكين من لا يؤمن برخص هذه البضائع ومن لا يثق بمصدرها وبصلاحياتها.

#### مجرد تصفية

أصحاب المحلات يؤكدون بأن البضائع المخفضة جيدة وتأتي عملية التخفيض كنوع من التصفية لبضائع المحل والتجهيز لاستقبال بضائع أخرى وعلى المواطن والمستهلك أن يدرك هذا الأمر. عبد الجبار صاحب محل في شارع جمال، تجد لوحة كبيرة معلق فيها تخفيضات طوال العام وله زبائنه أصحاب الدخل المحدود الذين يأتون للشراء منه وأقل شخص فيهم يأخذ بضاعة بعشرة آلاف ريال ولديه زبائن دائمون تروق لهم البضائع المخفضة والزبائن هذه الأيام ومع تدني الوضع الاقتصادي تجذبهم عبارة تخفيضات فيهلعون للشراء بالبضائع الأرخص هي المطلوبة هذه الأيام.

صاحب محل آخر للتخفيضات شارع هابل عبد السلام جابر الذي ترى محله مزدحماً بالزبائن وبصورة تدعو للتساؤل يؤكد بأن أحوال الناس هذه الأيام تعرض عليهم التوجه للبضائع المخفضة وبدون منافس تجد زبائن ومستهلكين يأتون إلينا وفي أوقات مختلفة للشراء والبضائع هي ذاتها بضائع المحلات الراقية.. ولكن نحن نقنع بالربح البسيط ونعرف كيف نجذب المستهلك بالصاق لوحة مكتوب عليها تخفيضات وهذه العبارة كغيلة بجذب المستهلك للشراء، حسب قوله.

أجل توفير احتياجات فصل الشتاء من ملابس وأحذية وخلافه.. لكن الأمر لم يأت حسب توقعه فالتخفيضات لم تكن بذلك القدر فاشترى بدلة لكل واحد من أبنائه وحذاء وعاد إلى المنزل وهو يقنع نفسه بأن بعيد أولاً وبعد ذلك يفكر كيف سيتغير توفير متطلبات العام الدراسي الجديد وفصل الشتاء.. قائلاً «لوما يخلق نسيمي» وقال مرة أخرى: لن أصدرق أي محل يكتب فيه عبارة تخفيضات لأنها غالباً كاذبة.

قرأت أمة الرحمن التنزيلات والتخفيضات وأسعار البضائع التي نشرتها المحلات والمولات فسارعت إلى السوق لاستغلال الفرصة للشراء لكن الصدمة كانت حين وصلت ووجدت أن التخفيضات كانت في بعض أسعار المواد الغذائية وبعض الملابس ذات الماركات التي لا ترغب في شرائها وهي ماركات متدنية ولا تدوم طويلاً كما تقول.. فأبناؤها غالباً ما يلعبون في الشوارع وهي بحاجة إلى خامة ملابس جيدة تجعل الملابس تدوم طويلاً مع أبنائها فهي لا تتمكن من شراء الملابس دائماً وزوجها ليس لديه الإمكانيات للشراء طوال العام.. ففي الأعياد تبحث عن الأرخص في الأسواق لكنها تفضل أيضاً الأفضل لهذا فهي تظل تبحث طويلاً حتى تتمكن من إيجاد ضالتها بالتنقل من محل لآخر.

#### عدم ثقة

في كل عام تتوجه صافية هي وزوجها إلى المولات التي تجد فيها تخفيضات فهذا الأمر يتناسب معها نفسياً ومادياً هي وزوجها وأبناؤها الذين لا يبحثون عن محلات ولا أسواق معينة فالمولات تتناسب مع إمكانياتها المادية وهي تشتري كل ما ترغب في شرائه من مول واحد من المواد الغذائية والاستهلاكية وملابس أبنائها وحتى الأحذية.

عبدالفتاح يفضل أن يزور المحلات والأسواق التي يسمع بأن بها تخفيضات فمع هذه الظروف الاقتصادية نجد المواطن دائماً يبحث عن الأرخص في الأسواق للشراء..

فيما لا يصدق توفيق الوداعي هذه الإعلانات والدعاية عن تخفيضات ما ويقول، التخفيضات هدفها الأساسي هو جذب المستهلك للشراء ولا

فيه ملابس جيدة وبأسعار مخفضة.. فصاحب المحل أقام تنزيلات بمناسبة شهر رمضان وقدم العيد.. حين وصل إلى المحل وجد أنواعاً مختلفة من الملابس لكن التخفيضات شملت ملابس محددة ومعينة ولم تكن كما توقع.. ظن أنه سوف يشتري كادني حد ثلاث بدلات لكل واحد فبعد العيد سوف تفتح المدارس أبوابها وسوف يأتي فصل الشتاء وهذه الأمور بحاجة إلى عملية شراء جديدة لهذا فهو يبحث عن الأرخص من

أصحاب المحلات يعرضون بضائعهم المخفضة باحثين عن الرزق مستخدمين عبارة هذه البضائع مخفضة وتصل لنصف القيمة.. وأخريؤكد بأن البضاعة سعرها غال لكنه اضطر للتخفيض فقط للتصفية ولاستقبال بضائع جديدة والمستهلك بدوره تجذبه أسعارها فهي مخفضة وتناسب دخله المحدود ويتقبل بضائعها بدون تحر حول الجودة والصنف. يتقدم محمد شرف هو وأبناؤه إلى محل في شارع جمال قيل أن

## - مواطنون : عروض التخفيضات توفر

### لنا فرصاً لشراء احتياجاتنا وبأسعار أقل

### - أصحاب محلات : نحصل على عروض من بعض الشركات..

### فنشغلها في الجانب الإعلاني لمحلاتنا الجانب

