

العودة إلى التعليم الواقعي تُشعل المنافسة في سوق القرطاسية





تحقيق: يمامة بدوان

وأخيراً سيعود أبناؤنا إلى مقاعد الدراسة»، جملة اختصرها ذوو الطلبة معبرين عن فرحتهم بعودة أبنائهم إلى التعليم» الواقعي، بعد انقطاع دام نحو عام ونصف العام، بسبب فيروس «كورونا»، حيث بدأت الأسواق تشهد حركة شرائية نشطة في ظل إطلاق أسواق التجزئة حملات ترويجية وصل بعضها إلى 65%، تشمل مختلف أصناف القرطاسية والحقائب وجميع مستلزمات الطلبة.

ومع بدء الاستعداد للعودة إلى المدارس، تشهد المنافذ والتعاونيات والمكتبات عروضاً تخفيضية مبتكرة طغت عليها الألوان الزاهية البرّاقة، للفت الطلبة الصغار الذين تستهويهم صور الشخصيات المشهورة التي تزين حقائب الكتب والطعام، حيث أكد عدد من مسؤولي منافذ البيع أن كثرة العروض تُسهم في تخفيف الأعباء عن الأسر، وتجعل فرصة الاختيار غير محدودة، بما يتناسب مع دخلهم المادي والتزاماتهم الحياتية



أوضح مسؤولو منافذ البيع ل«الخليج» أن المنافسة تحفز البائعين على أن يكونوا سباقين إلى تقديم أفضل العروض والمنتجات التي تلبي مختلف الاحتياجات، مع الحرص على توفير مجموعة واسعة من الحقائب المدرسية تلائم مختلف الأذواق، مع خيارات منخفضة الكلفة تبدأ من 44 درهماً فقط

وفي المقابل، فإن منافذ البيع والجمعيات التعاونية، حرصت على إطلاق حملاتها التخفيضية الخاصة بمستلزمات موسم العودة إلى المدارس مبكراً، لتمنح ذوي الأمر الوقت الكافي لشراء متطلبات أبنائهم، حيث أكدوا أن المنافسة تحفزهم على أن يكونوا سباقين إلى تقديم أفضل العروض والمنتجات التي تلبي مختلف الاحتياجات

مبالغة



وأشار حمزة جعفر، إلى أن مبالغة بعض المحال في أسعار مستلزمات العودة للمدارس، تثقل كواهل الأهل لا سيما الحقائب ومبردات حفظ المياه أو الأطعمة، حيث إن بعض الشركات تصمّم الحقائب بمواصفات متعددة الأغراض، سواء منها تخصيص قسم للطعام أو الماء والعصائر، إلى جانب القرطاسية، ما يشكل عبئاً على ذوي الطلبة

ودعا إلى التحقق من جودة المنتج قبل البحث عن السعر الأقل، حيث إن كثرة العروض، فرصة سانحة أمامهم لشراء جميع المستلزمات المدرسية؛ إذ إنها تشمل عروضاً مخفضة تلائم ميزانية أغلبية الأسر ذات الدخل المحدود

خيارات



فيما أوضح غزوان أبوعبده، أنه كلما زادت حدة التنافس بين المنافذ والتعاونيات، فإنها تكون في مصلحة ذوي الأمر، كما أنها توفر خيارات عدة للتسوق، وتيرتها تزيد بين المكتبات ومحال بيع المستلزمات المدرسية خلال هذه المرحلة من كل عام، ما يجعل فرصة انخفاض الأسعار تزداد أكثر، خاصة أن بعض الأسر تنتظر شراء مستلزمات العودة إلى المدارس حتى اللحظة الأخيرة، وهي التي يلجأ فيها الباعة إلى خفض الأسعار أكثر من الفترة الحالية

صداع



وأوضح سائد ملحم أن أولياء الأمور يصابون بصداع شراء متطلبات القرطاسية، خاصة عند اصطحاب أبنائهم خلال التسوق، ما يجعلهم يرضخون لمتطلباتهم بشراء كل ما هو جديد، مسaire لهم ومنعاً لحالات الإلحاح التي قد يتعرضون لها في صالات العرض وأمام المستهلكين، من دون أن يعوا أن رسوم الشخصيات المطبوعة على الحقائب ليست إلا أداة جاذبة لرؤيتهم الطفولية البريئة

وقال إن الباعة يبتدعون قبل كل موسم دراسي في أساليب جذب الزبائن، حيث لا يمكن للآباء رفض طلبات أطفالهم. «حينما يرون الحقائب التي تستهويهم مرسوماً عليها صور شخصيات خارقة، مثل «سبايدر مان» و«بات مان»

مسابقات ومكافآت

وعلى الصعيد ذاته، أكد مسؤولو البيع في بعض المنافذ والتعاونيات، حرصهم على توفير المستلزمات بأسعار تنافسية، حيث قال برناردو برلويرو، الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة «ماجد الفطيم للتجزئة»، إن «كارفور» يقدم ضمن حملته الخاصة بالعودة إلى المدرسة حسماً يبلغ 50% على منتجات مختارة في أغسطس، لضمان قدرة عملائنا على الاستعداد كما يجب، والوصول بسهولة إلى منتجات ممتازة منخفضة الكلفة لكل الأسرة، تشمل القرطاسية والحقائب

والألبسة والمأكولات والأجهزة الإلكترونية الخاصة بالمدارس.

وأضاف أنه مع تزايد التعليم عن بُعد، ازداد الطلب على الأجهزة الإلكترونية وأجهزة التعليم عن بُعد، كالحواسيب المحمولة والأجهزة اللوحية والطابعات وغيرها، إلا أنه مع عودة التعليم الواقعي في بعض المدارس نتوقع أن يزداد الطلب على القرطاسية والأدوات المدرسية، خصوصاً مع انتهاء العطلة الصيفية وبدء التحضير للعودة إلى المدارس.

وتابع أن حملة «العودة إلى المدارس»، تتضمن عروضاً ومسابقات ومكافآت متنوعة، لضمان سعادة العملاء قبيل بداية العام الدراسي الجديد، حيث يحصل المتسوقون الذين ينفقون 150 درهماً أو أكثر، على فرصة ربح الأقساط المدرسية في مدارس «جيمس»، كما يحصلون على فرصة الفوز بـ«آيباد»، عند إنفاقهم 150 درهماً على الأطعمة الطازجة، إلى جانب حصولهم على ألعاب مجانية مع كل 99 درهماً ينفقونها على منتجات مختارة.

وأضاف: «كجزء من برنامج «شير» لولاء العملاء، الذي تقدمه شركة ماجد الفطيم، يمكن للعملاء اكتساب وإنفاق نقاط «شير» في 2300 متجر و17 مركز تسوق في الإمارات، وبإمكان أي شخص لديه التطبيق على هاتفه، تفعيل حسم 25% على شكل نقاط «شير» على كل منتجات كارفور الغذائية، ومنتجات العناية بالمنزل، باستثناء تلك المشمولة بعروض ترويجية أخرى، وذلك كل يوم ثلاثاء

وأوضح أن موسم العودة إلى المدرسة من أكثر المواسم انشغالاً بالنسبة لـ«كارفور»، وجميع متاجر التجزئة تتوقع ارتفاعاً في المبيعات بسبب شراء الأسر للوازم المدرسية. وانطلاقاً من موقعنا الرائد، فإن المنافسة تحفزنا على أن نكون «سباقين إلى تقديم أفضل العروض والمنتجات التي تلبي مختلف الاحتياجات

وفي ما يتعلق بالشكاوى من المغالاة في أسعار الحقائب المدرسية، أشار إلى أن «كارفور» يوفر مجموعة واسعة من الحقائب المدرسية التي تلائم مختلف الأذواق، مع خيارات منخفضة الكلفة تبدأ من 44 درهماً فقط، وتتضمن حقائب الجر والظهر والطعام، والمقالم بمختلف الأشكال والأحجام. كما توفر خيارات واسعة من التصاميم لنمكّن الطلاب من التعبير عن أنفسهم بشكل فريد، سواء كانوا يريدون الألوان أو النقوش أو صور الشخصيات المفضلة لديهم مثل «سبايدرمان» و«باربي» وغيرها الكثير.

إسعاد المتسوقين



وأكد مجر الدين خان مدير قطاع الشؤون التجارية في «تعاونية الاتحاد»، أن التعاونية أطلقت خلال أغسطس حملة «العودة إلى المدارس»، حيث خصصت 20 مليون درهم للحملة، بينما تصل نسبة الحسم فيها إلى 65% على أكثر من 20 ألف منتج وسلعة، وذلك جزء من حزمة المبادرات التي تطلقها التعاونية لعملائها، في مختلف المناسبات على مدار العام.

وأشار إلى أن الحملة أطلقت قبل عودة المدارس بمدة، وفق خطة وضعها قطاع الشؤون التجارية، بالتنسيق والتعاون مع القطاعات والإدارات المعنية في التعاونية، حتى توفر الأدوات المدرسية ومستلزمات الدراسة للآباء والطلبة، وجميع المشاركين في العملية التعليمية بأسعار تنافسية، ضمن أهداف التعاونية السنوية لإسعاد المتسوقين وأولياء الأمور،

.وتلبية متطلباتهم، وتوفير منتجات جديدة ومبتكرة تواكب تطورات التعليم بجودة عالية، لدعم جميع الفئات المجتمعية
وأكد أن التعاونية ملتزمة بعدم رفع الأسعار وتوفر جميع المستلزمات بأسعار تنافسية، من منطلق حرصها على تطوير
تجربة عملائها في التسوق في جميع فروعها المنتشرة في مختلف مناطق إمارة دبي

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.