

«منافسة إلكترونية شرسة في موسم «العودة إلى المدارس»



دبي: حازم حلمي

أطلقت العديد من المواقع والمنصات الكثير من الحملات والعروض تحت عنوان «العودة إلى المدارس» وبحسومات تصل إلى 75%، وقامت بإنشاء مجموعات وفئات للمنتجات الخاصة بالمدرسة، وتوفير كافة المنتجات داخل هذه المجموعات عبر تطبيقات المواقع على الأجهزة المحمولة، التي تعتبر سهلة الوصول والتصفح واختيار ما يلزم بضغطة زر واحدة.

هذه المنافسة الشرسة، كما يطلق عليها الخبراء، تعتبر في مصلحة المتسوقين الذين سيحصلون على خيارات متنوعة ومختارة عند شرائهم ما يريدون من مستلزمات، قبيل التحاق أبنائهم بالمدارس، وتجهيزهم بكافة المستلزمات قبل الجلوس على مقاعد الدراسة.

ووفقاً لمؤشر التجارة الإلكترونية الصادر عن «أونكتاد» تتصدر دولة الإمارات المرتبة الأولى عربياً وغرب آسيوياً، فيما تشير التقديرات إلى نمو مبيعات التجارة الإلكترونية في الدولة بنسبة 23% لتصل إلى 100 مليار درهم في عام 2022.

* عائلات تفضل «التسوق الافتراضي» لتلبية احتياجات أبنائها

أطلقت منصة «نون» عبر تطبيقها الإلكتروني عروض «العودة إلى المدارس»، التي تحتوي على عروض كثيرة

ومتنوعة، تصل نسبة الخصومات فيها إلى 75% على مجموعة واسعة من المنتجات، تشمل حقائب الظهر، والأجهزة الإلكترونية والقرطاسية والإكسسوارات والملابس والأحذية، وعلب الغداء والمطارات، والمكاتب الدراسية المنزلية. ووصلت نسبة الخصومات على بعض الحقائب لبعض الماركات العالمية الشهيرة إلى 75%، بينما وصلت بعض الخصومات على أجهزة «الآي باد» لبعض الماركات إلى 42%، وعلى الملابس حتى 70% سواء الملابس الأساسية، أو الرياضية، بينما وصلت على القرطاسية إلى 39%، وعلى الطاولات المكتبية إلى ما يقارب 67%، وغيرها الكثير من العروض التي توفرها المنصة.

**** «نون»: 70% خصومات على مجموعة واسعة من المنتجات**

**** «أمازون» تقدم حقائب مميزة وخصومات تصل إلى 60%**

كما دخلت «أمازون» الإمارات على خط المنافسة، بإطلاقها عروض «العودة إلى المدارس» من تاريخ 23 حتى 31 أغسطس/ آب الجاري، وبخصومات تصل إلى 60% على المستلزمات المدرسية، وتقدم تشكيلة كبيرة من حيث السعر والخامة، وكذلك حقائب لماركات شهيرة مثل «أديداس» و«بوما» و«جان سيورت» وغيرها.

وطرحت «أمازون» عروضاً حصرية لتتناسب مع كافة الطلبة، لعل أبرزها تخفيضات بنسبة تصل إلى 30% على أجهزة اللابتوب والكمبيوتر، وخصم 40% على الأثاث المكتبي، و 50% على حقائب الظهر، و 40% على المستلزمات المدرسية، و 60% على الأحذية والملابس، و 40% على مستلزمات الفطور.

من جهتها شاركت «تعاونية الاتحاد» العائلات التي تستعد لشراء احتياجات أبنائها الطلبة من المستلزمات المدرسية، وأطلقت العديد من العروض عبر منصتها الرقمية عبر مجموعة «العودة إلى المدارس»، بخصومات تصل إلى 65% على الحقائب والقرطاسية والأجهزة الإلكترونية، والأطعمة، وغيرها من احتياجات طلبة المدارس.

**** «تعاونية الاتحاد» 65% تخفيضات على المستلزمات**

**** «الإمارات دبي الوطني» يشارك عملاءه بخصم 15%**

من جهته شارك بنك الإمارات دبي الوطني عملاءه عروض العودة إلى المدارس بإطلاقه حملة «لنستعد للمدرسة بخصم 15%»، على العديد من المستلزمات المدرسية، كالحقائب والملابس وعلب الطعام، وغيرها من الأشياء.

وشارك «كارفور» في حملة العودة إلى المدارس من خلال إطلاقه حملة «العودة إلى المدرسة» بخصومات كثيرة ومتنوعة على مجموعة مختارة على المستلزمات المدرسية وبنسبة تصل إلى 50%، تشمل الأقلام، أدوات التلوين، الدفاتر، علب الطعام، الحقائب، الأجهزة الإلكترونية، وغيرها من المتطلبات المدرسية.

جوائز قيمة

كما كشفت «شرف دي جي» عن جوائزها الضخمة التي تصل قيمتها إلى «مليون درهم»، بمناسبة «العودة الكبرى إلى المدرسة» التي انطلقت منذ 5 أغسطس/ آب الجاري، وحتى 11 سبتمبر/ أيلول المقبل، ويمكن للمتسوقين عند إنفاق الحد الأدنى من الشراء، كسب خمسة أضعاف من أميال الطيران، أو الفوز باشتراك مجاني شخصي لمدة عام في خدمات «مايكروسوفت 365».

كما طرح تطبيق «نمشي» عروضاً خاصة للأطفال تحت عنوان «العودة إلى المدارس» وبخصومات تصل إلى 70%، من جهتها أطلقت «إي ماكس» للإلكترونيات حملة «أكبر عودة إلى المدارس» وبخصومات متنوعة على العديد من الأجهزة الإلكترونية.

ويقدم «جمبو» للإلكترونيات، خلال الفترة من 5 أغسطس/ آب الجاري، حتى 4 سبتمبر/ أيلول المقبل، تخفيضاً بقيمة 600 درهم عند شراء لابتوب جديد، وتخفيضات بنسبة 15% على أجهزة لابتوب مختارة، وعند الشراء بقيمة 1000 درهم فأكثر لأجهزة الكمبيوتر، يحصل المتسوق على قسيمة للدخول في سحب مع فرصة ربح جهاز لابتوب ومبلغ 25 ألف درهم تشمل رسوماً دراسية.

سهولة الوصول

وقال إبراهيم البحر، خبير التجزئة ومدير مكتب البحر للدراسات والاستشارات: «تستغل المواقع والمنصات الإلكترونية المواسم بشكل جيد لكثرة الطلب عليها، ولسهولة الأفراد في التسوق منها من خلال لمسة زر واحدة، واختيار ما يلزم من احتياجات العائلة لأبنائهم بالمدارس، وهذا بحد ذاته يجعل هذه المنصات تلجأ إلى توفير عروض بشكل جذاب لكسب المزيد من العملاء، ومنافسة المنصات الأخرى التي تعمل بنفس المجال».

وأضاف: «كما يلجأ أصحاب هذه المنصات إلى استقطاب الجمهور لهم من خلال الخصومات الكبيرة التي يقومون بها، وتتراوح إيرادات هذه المنصات في كل عام بما لا يقل عن 15% نسبة نمو سنوية، ويجب على العائلات أن تتجول بين هذه المواقع للاستفادة بقدر الإمكان من هذه العروض التي تخفف عنهم من مصاريف المدارس».

مواكبة المواسم

وأوضح الدكتور جمال السعيد، الخبير الاقتصادي، وعضو مجلس إدارة جمعية رواد الأعمال الإماراتيين، أن المتاجر ومنصات البيع الإلكترونية تعمل على مواكبة موسم العودة إلى المدارس بطرح عروض وحسومات مغرية سعياً منها إلى تلبية احتياجات المتسوقين إلكترونياً، ولاسيما طلاب الجامعات والمدارس الذين يحظون بثقافة عالية في التسوق الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت في الإمارات.

وأضاف: «تشهد مبيعات الإلكترونيات في فترة العودة إلى المدارس نشاطاً نسبياً وإقبالاً ملحوظاً من المتسوقين، ووفقاً لشركة «بيفورت»، التابعة لشركة أمازون، فقد بينت النتائج أن مبيعات التجارة الإلكترونية المتعلقة بموسم العودة إلى المدارس تنمو بنسبة 15%، وبمبلغ قيمته 74 مليار دولار حول العالم، مشيرة إلى أن هذه الفترة من العام تعد من أهم الفترات بالنسبة للتجار الذين يوفر الأداة المدرسية والملابس والإلكترونيات على مدار العام».

وبين أنه من المتوقع أن تزيد المبيعات عبر الإنترنت بنسبة 14.8% كل عام، حتى عام 2023 بينما سيزداد نمو مبيعات المتاجر بنسبة 1.9% فقط، وتبلغ تجارة التجزئة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم 3.53 تريليون دولار، ومن المتوقع أن تتضاعف هذه النسبة تقريباً لتصل إلى 6.54 تريليون دولار في العامين المقبلين.

«تعاونية الاتحاد»

وبين الدكتور سهيل البستاني، مدير إدارة السعادة والتسويق في تعاونية الاتحاد، أن التعاونية تطلق في كل عام حملة سنوية «العودة إلى المدارس» تزامناً مع انطلاق الموسم الدراسي في موقعها وتطبيقها الإلكتروني الذكي وبجميع فروعها، وهذا العام خصصنا 3 حملات ترويجية وبنسبة خصم تصل إلى 65% على مئات المنتجات والسلع المدرسية، إضافة إلى وجود عرض حصري على التطبيق والمتجر الإلكتروني الذكي خاص بمنتجات وسلع العودة إلى المدارس.

وقال: «يعتبر موسم العودة إلى المدارس موسم العودة إلى الحياة والعمل، وهو من المواسم التي تنتعش بها الأسواق، كونه يزيد الطلب على منتجات يحتاج إليها جميع المستفيدين من العملية التعليمية، وتعد العروض التي نوفرها في فروعنا وعلى موقعنا الإلكتروني سبباً في زيادة الإقبال».

كما توقع أن يكون مستوى مبيعات الإلكترونيات بنفس المستوى ما قبل الجائحة وربما يزيد بعض الشيء، كون التعليم في تطور كبير في دولة الإمارات، ومن المتوقع أن تصل مبيعات القرطاسية إلى المستويات التي كانت سائدة ما قبل انتشار كوفيد - 19.

ما إن اقترب موعد العودة إلى المدارس، حتى شممت المواقع والمنصات الإلكترونية عن سواعدها، لاغتنام الفرصة السانحة لاجتذاب الطلبة والعائلات لشراء المستلزمات المدرسية، خاصة التي تتعلق بالأجهزة الإلكترونية والحقائب، بجانب الملابس والقرطاسية.

وتسعى المواقع والمنصات الإلكترونية، إلى استغلال موسم «العودة إلى المدارس» الذي يعتبر من أهم وأفضل المواسم

لكثرة الطلب والشراء على الأجهزة الإلكترونية المختلفة، التي تناسب كافة المراحل الدراسية من «آي باد» وأجهزة الكمبيوتر، والأجهزة المحمولة، والأثاث المكتبي، وغيرها من المستلزمات

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024