

%بتخفيضات 75%.. «دبي للتسوق» يرفع مبيعات التجزئة 25



دبي: حمدي سعد

أسهمت الدورة الـ 29 لمهرجان دبي للتسوق، التي اختتمت أعمالها 14 يناير/ كانون الثاني الجاري، وعلى مدار 38 يوماً، في نمو قطاع التجزئة بنسبة تصل إلى 25%، بفعل التخفيضات التي طرحتها 800 علامة تجارية، عبر 3500 متجر في الفترة من 26 ديسمبر/ كانون الأول، 2023 حتى 14 يناير 2024، تراوحت نسبتها بين 25 و75%، وفقاً لتقديرات مسؤولين في قطاع التجزئة في دبي.

الصورة



قال مسؤولو جهات ومتاجر عاملة في قطاع التسوق والتجزئة في دبي لـ «الخليج»: إن المهرجان الذي تنظمه مؤسسة دبي للمهرجانات والتجزئة، يعد أحد أهم مناسبات التسوق، وتحقيق نمو في المبيعات سنوياً، لما يشهده من مشاركة

وعروض وتخفيضات كبيرة تسهم في استقطاب المتسوقين

وقالوا إن دبي تمتلك كل العوامل التي تشجع على التسوق ونمو قطاع التجزئة، خلال فترات كثيرة على مدار العام، لاسيما خلال فترة الموسم الشتوي، الذي يشهد انتعاشاً كبيراً في قطاع السياحة والسفر، بفعل أجواء الطقس المعتدلة والفعاليات الترفيهية في الأجواء المفتوحة، وغيرها من عوامل الجذب السياحي في المدينة

مبيعات الذهب

ويرى توحيد عبد الله، رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي للمجوهرات، أن مهرجان دبي للتسوق، يظل حملة سنوية رئيسية تجذب زواراً محليين، ومن المنطقة والعالم، إلى دبي، حيث يركز المهرجان على تعزيز النشاط التجاري من خلال إضافة عناصر التسوق العائلي والترفيه والفوز والمرح، ما يترك أثراً إيجابياً في تعزيز النشاط التجاري، حيث يسهم عامل الفوز بالجوائز في جذب العملاء

وعن نسبة نمو المبيعات بقطاع الذهب والمجوهرات، خلال فترة المهرجان والأعياد مقارنة بالفترات السابقة، قال عبد الله: عادة ما نشهد زيادة في المبيعات تتراوح بين 25 إلى 30%، وفي عدد الزوار خلال فترة المهرجان في المتاجر المشاركة

وأضاف: يُعتبر الذهب استثماراً موثقاً وقيماً، وأداؤه المستمر يسهم في الثقة التي يتمتع بها المتسوقون عند شراء الذهب، ويوجد اتجاه متصاعد نحو الاستثمار في المعدن النفيس من قبل الرجال والنساء، ومن مختلف الأعمار

وتعد التصاميم الخفيفة والعصرية أعلى المنتجات والهدايا مبيعاً، والتي تشهد طلباً كبيراً، إضافة إلى التصاميم الحصرية في الذهب والقطع التي تحتوي على الماس

وقال عبد الله: دائماً ما تكون توقعاتنا إيجابية تجاه السوق في دبي، حيث نجحت المدينة في تعزيز مكانتها العالمية بقطاع التسوق، مدعومة بقطاع السياحة، ما يؤثر إيجابياً في قطاع التجزئة في المدينة



إقبال متزايد

وقال سونيل كومار، الرئيس التنفيذي لسلسلة متاجر «سبينس» في الإمارات: يؤثر المهرجان بشكل إيجابي في قطاع البيع بالتجزئة عموماً، لكونه يتزامن مع موسم الأعياد، حيث نشهد حركة وإقبالاً متزايداً من المستهلكين خلال الموسم

وأضاف: تحظى فترة العطلات على صعيد عدد الزوار، بالأداء القوي الذي شهدناه في الربعين، الثالث والرابع، ويساهم ازدياد أعداد السياح في توفير المزيد من الفرص، لا سيما مع تنامي مكانة دبي واحدة من المدن المفضلة في العالم، للإقامة والزيارة

وقال كومار: تشهد دبي مزيداً من تدفق المقيمين الجدد، وتنامي شعبية المدينة وجهة مفضلة لقضاء العطلات الشتوية، لذا قررنا تمديد عرض مجموعة متنوعة من المنتجات للبيع خلال شهر يناير الجاري

ارتفاع المبيعات

وقال أديتيا كيجريوال، رئيس الأعمال في مجموعة «تيتان الدولية للأعمال»: عادة ما يشهد موسم الأعياد، بما في ذلك فترة المهرجان، ارتفاعاً في المبيعات بنسبة 30 إلى 40%، مقارنة بأرقام المبيعات في الفترة التي تسبق هذا الموسم.

ويشكل موسم الأعياد جزءاً مهماً من خطط «المجموعة» السنوية، ويمثل جزءاً كبيراً من الأعمال، بفضل الازدهار العام في قطاع تجارة التجزئة، إضافة إلى انتعاش قطاع السياحة، خلال هذه الفترة من العام، التي يتزايد فيها تدفق السياح إلى دبي ودولة الإمارات عموماً.

وأضاف كيجريوال: فيما تشهد جميع أنواع أعمال البيع بالتجزئة ومختلف فئات المنتجات ارتفاعاً في المبيعات، خلال هذه الفترة من العام، وتسجل مبيعات الساعات نتائج جيدة للغاية، باعتبارها واحدة من أكثر فئات المنتجات، التي يتم تقديمها هدايا في الأعياد والمناسبات.

انتعاش السياحة

وقالت نسرين بستانى، مديرة العلاقات العامة والاتصال المؤسسي في مركزي «ميركاتو» و«تاون سنتر جميرا» للتسوق: تراوحت نسبة نمو المبيعات، خلال الدورة المهرجان، بين 15 و25%، بسبب التخفيضات والعروض التي شهدتها والإقبال الكبير من سكان الدولة من المواطنين والمقيمين، إضافة للانتعاش السياحي في دبي حالياً.

وبيّنت، أن تقديم المتاجر والعلامات تخفيضات، تزامن مع موسم الأعياد وعطلة الدراسة بخصومات تتراوح بين 25% إلى 75%، ما وفر فرصة جيدة للتسوق خلال المهرجان.

وأوضحت: أن أسواق دبي انتعشت خلال المهرجان، مع تقديم العروض الترفيهية والسحوبات والهدايا للمتسوقين، ما رفع أعداد زوار مراكز التسوق خلال هذه الفترة للمشاركة في هذه السحوبات والفوز بالجوائز.

مطابقة العروض

وقال نيكولاس برويلانتس، مؤسس شركة «ابلو» لإدارة عمليات التجزئة الإلكترونية في المنطقة وشمال إفريقيا: يساهم المهرجان في إنعاش قطاع التسوق وتجارة التجزئة، من خلال استقطاب السياح، المحليين والدوليين.

وأضاف تُعد فترة المهرجان مثالية لقطاع التجزئة في دبي، لكونه يواكب مواسم تخفيضات «الجمعة» وعطلات الأعياد، لذا ترتفع المبيعات خلال شهري ديسمبر ويناير، بسبب موسم الأعياد.

وأوضح برويلانتس: يعد المهرجان حدثاً مرتبطاً بتجارة التجزئة، لذا يتوجب على المتاجر والعلامات التجارية مطابقة عروضهم الإلكترونية مع متاجرهم التقليدية.

الصورة



في السياق، حققت مبيعات الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية مبيعات قياسية، خلال المهرجان، بنسبة تتراوح بين 15 إلى 25%.

وشدد ياسر شرف، نائب رئيس مجموعة «شرف دي جي»، على دور وأهمية المهرجان في نمو حركة المبيعات، بسبب الشهرة، الإقليمية والعالمية، الكبيرة، ودوره في استقطاب الزوار من داخل وخارج الإمارات، لما يتضمنه من تخفيضات كبيرة وعروض ترفيهية مبتكرة تحفز العائلات على التسوق خلال هذه الفترة.

وأكد شرف أن دورة المهرجان الـ 29 أسهمت في نمو مبيعات المجموعة من الإلكترونيات الاستهلاكية بنسبة تصل إلى 25%، مقارنة بالفترات الاعتيادية، حيث لاحظنا إقبال الزوار من سكان الدولة والسياح على شراء الأجهزة الحديثة التي تتمتع بإمكانات تقنية أفضل.

وقال: إن فروع المجموعة تحرص على أن تكون جزءاً من المهرجان، الذي أسهم في تعزيز قطاع التسوق والسياحة في دبي، على مدار 29 عاماً، عزز خلالها من قوة قطاع التجزئة والمهرجانات والفعاليات، ورسخ مكانة دبي العالمية وجهة للتسوق والترفيه.

وأوضح أن الشركة تحرص سنوياً على المشاركة في المهرجان، وتقديم عروض وتخفيضات تجاوزت نسبتها الـ 75% في بعض المنتجات المختارة، كما قدمت 32 فرعاً تابعاً للمجموعة عروضاً قوية على شاشات التلفزيون والهواتف والأجهزة الذكية والإكسسوارات، وغيرها، ضمن أكثر من 30 ألف منتج، ونحو 2000 علامة تجارية.

وتابع: عملت «شرف دي جي» على توفير منتجات بأسعار وعروض منافسة لعشاق المنتجات الإلكترونية، فضلاً عن برامج وخطط لتمويل المشتريات بنسبة 100% من دون فوائد، إضافة إلى عرض «ضمان أفضل سعر»، للفوز في السحوبات، ومنها سيارة فاخرة.

أهم مواسم التسوق

وقال محمد بدري، مدير مجموعة «إيروس» للإلكترونيات الاستهلاكية: كانت فترة الـ 38 يوماً، التي استغرقها المهرجان «ذهبية للمبيعات التي نمت بنسبة تتراوح بين 15 و20%، نظراً للعروض والتخفيضات التي قدمتها» المجموعة.

وأوضح بدري أن سوق الإلكترونيات الاستهلاكية في دبي تنافسي جداً، لاسيما بعد تعافي سلاسل التوريد، وإقبال العلامات التجارية من جميع أنحاء العالم على التواجد فيه، فيما عملت «إيروس» على دراسة متطلبات المتسوقين من الأجهزة والعلامات التجارية المفضلة لتوفيرها في السوق.

وأوضح، أن أجهزة الشاشات الكبيرة وأجهزة المطابخ وأنظمة المنازل الذكية والترفيه، استأثرت بحصة كبيرة من المبيعات، ومثلت أجهزة مثل: مكبرات الصوت والأجهزة الموفرة للكهرباء، أحد أهم الخيارات للتسوق، كما شهدت الأجهزة المتصلة بالإنترنت ومعدات اللياقة البدنية وماكينات القهوة ومعالجات الطعام نمواً جيداً في المبيعات.

نمو من رقمين

وقال فيكاس تشادا، الرئيس التنفيذي لمجموعة «جمبو»: نتوقع زيادة بنسبة 25%، في الأشهر الأولى من 2024، لاسيما خلال المهرجان، الذي يشتهر، إقليمياً وعالمياً، بالتخفيضات والفعاليات الترفيهية، حيث يخطط الزوار رحلاتهم إلى

دولة الإمارات ودبي خلال هذه الفترة، ما يسهم في استقطاب العديد من المتسوقين إلى المتاجر والمراكز التجارية

وبيّن: نشهد عادة نمواً من خانتين في نسبة المبيعات، خلال فترة المهرجان، حيث حظي قطاع الضيافة في دبي بتحسّن كبير، خلال 2023، ليتجاوز 3% الرقم القياسي السابق في عدد الزوار المسجل عام 2019، ما يعكس الأثر الإيجابي الذي يتركه المهرجان في نسبة نمو المبيعات

ويشهد هذا الوقت من العام ارتفاعاً في نسبة المبيعات لمجموعة من المنتجات، مثل الهواتف الذكية، والساعات، والحواسب المحمولة، والكاميرات، والعدسات، والمنتجات التقنية الخاصة بعالم التجميل، مثل أجهزة تصفيف الشعر، إضافة إلى أجهزة الألعاب والأجهزة الأصغر حجماً، بما فيها آلات تحضير القهوة والعصائر

وقال تشادا: قدمت «جمبو» عروضاً ترويجية في المهرجان، أتاحت الفرصة لـ 4 فائزين الحصول على سبيكة ذهبية عيار 22 قيراطاً وبوزن 250 جراماً لكل منهم

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024