

# "الجمعة السوداء" .. حيل قذرة تلجأ إليها المتاجر لجعلك تدفع أكثر



الخميس 22 نوفمبر 2018 09:11 م

على الرغم من أن تقليد الجمعة السوداء (Black Friday) يُعتبر قديما إلى حد كبير، فإن عشر السنوات الأخيرة تحديدا شهدت نموا هائلا في هذا الاتجاه عالميا ليتحوّل إلى واحد من أهم أيام العام تجاريا الجمعة السوداء هي يوم الجمعة الذي يلي مباشرة عيد الشكر، وبذلك تكون الجمعة السوداء هي الجمعة الرابعة في شهر نوفمبر/تشرين الثاني والتي تعتبر مقدّمة لموسم العطلات والأعياد الغربي، مما يجعله بمنزلة إعلان بدء موسم التسوّق عالميا

في ذلك اليوم، تفتح المتاجر أبوابها الواقعية والافتراضية لملايين المستهلكين لشراء كافة المنتجات والأدوات بخصومات هائلة قد تبدو للوهلة الأولى أنها لا تتكرر على مدار العام عريبا، ولأسباب دينية معروفة تحوّل اسم "الجمعة السوداء" إلى "الجمعة البيضاء"، وشهد إقبالا كبيرا في السنوات الأخيرة، حتى إن موقع "سوق كوم" المملوك حاليا لشركة أمازون العالمية والذي يخدم في عدة دول عربية قد سجّل في العام 2017 بيع 18 منتجا في الثانية الواحدة في أوقات الذروة، كما أعلن موقع "جوميا مصر" للتسوق الإلكتروني أن مبيعات أول ساعة في الجمعة البيضاء تساوي مبيعات خمسة أيام عمل كاملة بمعنى آخر، هذا اليوم هو اليوم الذي يسيل فيه لعاب المتاجر الكبرى والمتوسطة والصغيرة لتحقيق أكبر مستوى أرباح ممكن، مما يجعل إمكانية استخدام "حيل" تسويقية سوداء في هذا اليوم واردة بشكل كبير، إن لم تكن حتمية في بعض الأحيان

## الخصومات الكبرى قد تكون مضللة

بالطبع لا شيء يُثير شهية العميل للشراء أكثر من تخفيض كبير في سعر المنتج، وهذا هو السبب وراء أهمية عروض الجمعة السوداء حول العالم أصلا، وهو توفير المنتجات والبضائع المختلفة بتخفيضات كبيرة في الأسعار قد لا تتكرر بقية العام ومع ذلك، يبدو أن هناك الكثير من الخداع في هذا الأمر تحديدا تتبعه الكثير من المتاجر سواء التقليدية أو الرقمية

خلال الجمعة السوداء، للوهلة الأولى ستجد أن التخفيضات الهائلة تبدو كبيرة للغاية، ولكن ما لا يعرفه الكثيرون أن الكثير من المنتجات والبضائع يتم بيعها طوال العام في إطار نسبة تخفيض ما عن السعر الذي يحدده المُصنّع لهذا المنتج، أو ما يُطلق عليه (MSRP) أو (Manufacturer's suggested retail price). وبالتالي، المنتج الذي تعتقد أنه حاز خصما كبيرا في يوم الجمعة السوداء هو في الواقع حاز خصما بسيطا للغاية عن السعر الذي كان يُباع به طوال العام

كمثال، إذا كنت ستقوم بشراء منتج في يوم الجمعة السوداء قيمته العادية 100 دولار، ووجدت عليه خصما بنسبة 30% مما سيجعلك تشتريه بقيمة 70 دولارا للوهلة الأولى يبدو أنك حصلت على خصم كبير، لكن الواقع أن هذا المنتج كان يُباع بالفعل بشكل واسع في هذا المتجر أو غيره بقيمة 80 دولارا طوال العام كخصم معتاد تجريبه المتاجر المختلفة لتنشيط مبيعاتها إذن، عندما تذهب لشراءه بمبلغ 70 دولارا، فالواقع أنك حصلت فقط على خصم 12.5% من السعر المعتاد بيعه، وليس 30% كما يبدو لك للوهلة الأولى بمعنى آخر، أنت حصلت على خصم متواضع للغاية في ذلك اليوم، وليس خصما كبيرا كما تتخيل

## الخصومات الكبرى مجرد وهم

في بعض الأحيان، تقوم بعض المتاجر باستباق الموقف قبل قدوم الجمعة السوداء التي تعتبر مقدّمة حركة العطلات العالمية، فتقوم برفع أسعار المنتجات والبضائع عن سعرها المعتاد، ثم عندما تأتي الجمعة السوداء بالتخفيضات الكبيرة المعتادة، تقوم المتاجر بتخفيض الأسعار مرة أخرى لتعود لسعرها الأصلي الأول أو بسعر أقل قليلا بحيث لا تزيد أحيانا نسب الخصومات الفعلية على 10%!

بحسب تقرير نشرته الـوول ستريت جورنال بعنوان "الأسرار القذرة للجمعة السوداء"، ذكرت أن من أشهر تكتيكات المتاجر في تلك الفترة أن تقوم بزيادة أسعار المنتجات زيادة طفيفة أو متوسطة قبل أيام من قدوم الجمعة السوداء، وبالتالي عندما تقوم بعرض خصوماتها

تبدو للجمهور أنها خصومات كبيرة -مقارنة بالسعر المزّيف السابق- بينما هي في الواقع خصومات طفيفة للغاية! رصدت الصحيفة زيادة قدرها 8% شملت خمس البضائع التي قامت بتعقبها قبل الجمعة السوداء، وزيادات وصلت إلى 23% بالمتوسط في بعض المنتجات والألعاب قبل عرض الخصومات في الجمعة السوداء!

### المتاجر الإلكترونية قد تعرفك سابقاً! وتمنحك أسعاراً مختلفة

أغلب مواقع التجارة الرقمية الآن تستخدم ملفات تعريف الارتباط المسماة "Cookies" بهدف تتبع زوّارها الإلكترونيين، هذه الملفات الصغيرة دورها تتبع البضائع التي تقوم بتصفّحها عادة وتتبع أيضا "عادات الشراء" الخاصة بك! لذلك عندما تعود إلى المتجر الرقمي من وقت لآخر تجد نفسك مباشرة أمام المنتجات التي تعودت على تصفّحها وشرائها!

هذه الخاصية القانونية مفيدة بلا شك باعتبار أنك تسمح للمتسوّق والتاجر بمعرفة بعضهما البعض وتسهيل عمليات التصفّح والشراء، ومع ذلك قد يُساء أيضا استخدامها بواسطة بعض المتاجر الرقمية في يوم الجمعة السوداء الذي تهتم فيه المتاجر بتحصيل أكبر قدر من الأرباح! باختصار، عندما توضح الكوكيز للمتجر بأن هناك عميلا ما عادة ما يزور المتجر الرقمي بشكل دوري، ويقوم بالدفع بشكل كامل للحصول على البضائع والمنتجات المختلفة، وأن سلوكياته التسويقية سخية إلى حد كبير، فهذا العميل قد لا تُعرض أمامه عروض تسويقية تشمل خصومات كبيرة في يوم الجمعة السوداء مثل الآخرين الذين يعرف عنهم المتجر ميلهم للتعمّل وانتظار العروض والخصومات! لذلك؛ من الأفضل دائما أن تقوم في يوم الجمعة السوداء بتصفح الأسواق الرقمية مستخدما خاصية "incognito Mode" في المتصفح والذي يقوم بإخفاء الكوكيز، مما يجعل المتجر الرقمي غير قادر على التعرّف على عادتك التسويقية السابقة، وبالتالي إظهار كافة العروض في كافة الأقسام بشكل محايد!

### اشتر بسرعة وإلا ستفوتك الفرصة

واحد من أهم وأشهر التكتيكات التسويقية في هذا اليوم تحديدا هو خلق جو عام من الطوارئ والاستعجال للمشتري، بحيث يدفعه هذا المناخ إلى الإسراع بالشراء دون التعمّل في التفكير أو تفحص المنتج الذي يرغب في شرائه! دائما ستجد في هذا اليوم إعلانات برّاقة تخبرك بضرورة الإسراع للشراء حالا وإلا لن تجد هذا المُنْتَج وأنه سينفذ قريبا، فضلا عن فكرة الإسراع في الشراء أصلا باعتبار أن هذا اليوم يمرّ سريعا وأنه إذا فاتك الشراء فستخسر صفقة العام كله بهذه التخفيضات الكبيرة!

في العديد من المتاجر الرقمية ستجد عدا تنازليا تستخدمه هذ المتاجر في صفحتها الرئيسية خلال هذا اليوم! دائما إشعار المستهلك أن الوقت يمرّ سريعا وأنه إذا لم يستدرك بالشراء في أقرب فرصة فستفوت عروض مميزة لن تتكرر طوال العالم! هذه الحالة -إشعار المستهلكين بضرورة الإسراع للشراء- معروفة بين المسوّقين باسم "فومو" (FOMO)، وهي اختصار لجملة "الخوف من أن يفوتك شيء" (The Fear Of Missing Out)، وهي تعتبر من أهم التكتيكات التي تركز عليها المتاجر التقليدية والرقمية في يوم الجمعة السوداء تحديدا، رغم أن الأمر لا يحتاج إلى كل هذا التوتر! في الواقع، الكثير من المناسبات خلال العام تضم تخفيضات كبيرة وممتازة أيضا، ما يعني أن فكرة أن "الجمعة السوداء" هي اليوم الذي يضم صفقة العام بأكمله ليست صحيحة بالمطلق! ثمة عروض كبرى على مدار العام، تشمل تخفيضات بدء العام الدراسي، ويوم الحب، وتخفيضات للأثاث والألعاب والأجهزة بحسب المناسبات المختلفة!

### بعض المنتجات مُنعت خصيصا لهذا اليوم! بجودة أقل

الكثير من المتاجر التقليدية والإلكترونية تستقبل عددا كبيرا من البضائع والمنتجات التي تم تصميمها لعرضها في هذا اليوم بالتحديد بأسعار مخفضة وبجودة أقل تناسب السعر المعروض به! تتنوّع هذه المنتجات لتشمل مختلف البضائع، وإن كانت تتركز بشكل أساسي على شاشات التلفاز والأجهزة الإلكترونية بشكل خاص!

قبل أيام من بدء الجمعة السوداء تستقبل المتاجر الكبرى ومحال التجزئة عددا كبيرا من الأجهزة الإلكترونية تشمل تلفزيونات وأجهزة حاسوب يتم تصنيعها تحت أسماء ماركات عالمية كبيرة ولكنها مخصصة للبيع بسعر منخفض خلال هذه المناسبة تحديدا، وتكون جودتها أقل من الجودة المعتادة للمنتجات نفسها التي تطرحها الشركات في الأسواق عادة!

### المنتجات القديمة هي الأكثر عرضا للبيع

أكثر المنتجات والبضائع المعروضة للبيع في يوم الجمعة السوداء عادة ما تكون طرازا قديما تم عرضه في السنوات السابقة كما هو، وتسعى الشركات المختلفة لعرضها مرة أخرى لإنهاء مخزونها من هذه البضائع عن طريق جذب المستهلكين لشرائها بأسعار تبدو تنافسية، بدلا من تكبّد خسائر الاحتفاظ بها في المخازن لفترات طويلة دون جدوى حقيقية من ورائها!

صحيح أنك ستجد بعض المعروضات الحديثة خصوصا في الأجهزة والهواتف والحوايب واللوحيات، إلا أن هذه المنتجات عادة ما تكون محدودة في المتاجر الرقمية والتقليدية، فضلا عن أن مستوى التخفيضات عليها ليس كبيرا مثل بقية المنتجات الأقدم التي عُرضت من قبل! وبحسب إحدى الدراسات، نحو 93% من المتاجر قامت بعرض منتج واحد على الأقل في العام 2014 بالسعر نفسه الذي عرضه الجمعة السوداء للعام 2013.

### استنفر في كل آليات التسويق الممكنة

في الجمعة السوداء تقوم كافة المتاجر سواء الرقمية أو التقليدية باستخدام كل أدوات التسويق الممكنة لجذب اهتمامك، ولإشعارك بالرغبة في الشراء حتى لو لم تكن في حاجة فعلية إلى شراء أي منتج! الهدف الأول لكافة المتاجر في هذا اليوم هو إغواؤك بأي طريقة لإنفاق مالك!

إذا كنت ستسوّق في متجر تقليدي، فكل البضائع والمنتجات الموضوعة على الأرفف تم وضعها بعناية فائقة لتقع عينك دائما على المنتجات التي تجذبك لإنفاق ما في جيبك متصوّرا أنك تقوم باستغلال صفقة العام ستجد نفسك طول الوقت أمام المنتجات والبضائع مرتفعة السعر -حتى بعد الخصومات- والإيحاء لك أنك إذا لم تشتري هذه المنتجات سريعا لتكون من الخاسرين

لذلك، فأفضل طريقة على الإطلاق للتسوق في هذا اليوم هو إعداد خطة بالأشياء التي ترغب بالفعل في شرائها في هذا اليوم، ولا تدخل إلى أي متجر إلا وقد أعددت قائمة بالمنتجات التي تهتم بشرائها حتى لا تقع ضحية إغواء العرض الترويجية الكبيرة في هذا اليوم لمنتجات لا تحتاج إليها على الإطلاق

في النهاية، يبقى يوم الجمعة السوداء/البيضاء واحدا من أهم أيام التجارة العالمية، وبالفعل يكون من ورائه العديد من المكاسب لكل من البائع والمشتري، فقط إذا قام كلاهما باتباع الأساليب الصحيحة لعرض منتجاته البائع بألا يستغل إقبال المستهلكين على الشراء بوضع عروض غير صحيحة ومدنية الجودة، والمشتري بأن يحدد سلفا ما يحتاج إليه بالفعل ولا يترك رغباته تنجر وراء سيل الإعلانات والعروض والخصومات التي تحاصره في كل مكان

**المصدر: ميدان**