

مثل آمازون و eBay، انحصاری نیست، بلکه کاربران می‌توانند با ثبت‌نام و ایجاد حساب کاربری اقدام به فروش کنند.

واقعیت‌های قیمت کالا و تخفیف در ایران

اولین واقعیت در بازار ایران این است که نوسان نرخ ارز به‌خصوص در مورد کالاهای وارداتی بسیار موثر بوده و مشکلات زیادی را برای واردکنندگان ایجاد می‌کند. همراه با این نوسان، قیمت‌ها در بازار ما تغییر می‌کند و این تغییر لزوماً به این معنا نیست که اگر نرخ ارز کاهش یافت، قیمت کالا و خدمات کمتر می‌شود. بهترین نمونه آن بازار تلفن همراه و رایانه است، به‌خصوص در مورد مدل‌های قدیمی و محصولات که تولید آن متوقف شده است.

واقعیت اساسی دیگر در مورد کالاهایی که به‌طور مشخص به‌صورت انحصاری وارد یا حتی تولید می‌شوند این است که انحصار باعث می‌شود تولیدکننده و واردکننده، قیمت‌های بسیار بالایی را برای کالای خود به مردم تحمیل کنند. بهترین نمونه آن صنعت خودروی داخلی و وارداتی است.

واقعیت سوم این است که بسیاری از کالاهای وارداتی بازار ما، نسخه‌های تقلبی کالای اصلی هستند. بهترین نمونه آن بازار لوازم یدکی در تمام حوزه‌هاست.

واقعیت دیگر این است که به دلیل فقدان بازیگران اصلی عرضه کالای اصل وارداتی و حتی علاقه زیاد سیستم بازار ما به ازدیاد واسطه و دلال، یک کالا آن قدر دست به دست می‌شود که جایی برای قیمت عادلانه باقی نمی‌ماند. با توجه به این واقعیت‌های تلخ، قیمت‌گذاری انجام شده روی کالاهای وارداتی و حتی برخی تولیدات داخلی انحصاری به دلایل مختلف ناعادلانه است. بنابراین در مورد کالای اصل، هرچقدر تخفیف بگیریم یا نگیریم، مطمئن هستیم مبلغی که برای آن کالا پرداخت می‌شود زیادتز از قیمت اصلی آن کالا است. همین مساله در مورد کالاهای تقلبی پر تعداد در بازار دارد، با این تفاوت که کالاهای تقلبی سودآوری بیشتری برای عرضه‌کنندگان دارد. تحریم بیگانگان، تحریم‌های خودمان برای خودمان مانند رجیستری گوشی، انواع شرایط تقریباً منحصر به فرد و بسیاری از نقصان‌ها و تیرگی‌های بازار ما باعث شده شرکت‌های بزرگ در کشور ما حضور نداشته باشند، کالاها قاچاق وارد شود، نمایندگی‌های برندها امروز باشند و فردا نباشند، قطعات یدکی اصل نداشته باشیم و انواع آسیب‌های دیگر. در بسیاری از حوزه‌ها هم تولید نداریم و صرفاً واردکننده‌ایم.

هرچند شرایط خوبی نیست و این را هر کسی متوجه می‌شود، اما این مشکل‌ها همیشه بهترین بهانه برای عرضه‌کنندگان بوده تا گران‌فروشی و کم‌فروشی خود را توجیه کنند. بنابراین انتظار کالای تخفیف خورده خارجی اصل تقریباً بیهوده است، مگر این که قیمت آن قدر بالاتر باشد که با چند درصد تخفیف، فروشندگان همچنان بتوانند تمام نوسانات نرخ ارز و طلا را با آن جبران کنند.

واقعیت‌های تخفیف در دیگر کشورها

برخلاف روند معمول در کشور ما، شرکت‌های بزرگ یا نمایندگی‌های آنان رسماً در رسانه‌ها، کالاها و میزان تخفیف‌های مختلف را در روزهای مورد اشاره اعلام می‌کنند. در چند سال اخیر تخفیف‌های واقعی برندهای بزرگ باعث شده اتفاقات عجیبی رخ دهد. مثلاً قیمت نهایی رونمایی شده از یکی از کالاهای یک برند آلمانی (Behringer) در حوزه محصولات تخصصی پردازش صوتی، ۶۹۹ دلار بود. این شرکت در اولین جمعه سیاه سال تولید این کالا، ۵۰ درصد تخفیف برای کالای مورد نظر اعلام کرد و سودآوری ناشی از فروش با تعداد بالا به‌قدری برای این شرکت جذاب بود که قیمت این کالا واقعاً به نصف قیمت اولیه کاهش پیدا کرد و تا امروز همین قیمت مانده است و شرکت اعلام کرد مابه‌ازای خریدهای قبلی کاربران را می‌پردازد یا کاربران می‌توانند آن را به‌عنوان اعتبار برای خریدهای بعدی استفاده کنند.

داستان این شرکت آلمانی به همین‌جا ختم نشد. این شرکت که سابقه‌ای بیش از ۳۰ سال دارد، تنها چهار سال است در حوزه‌ای خاص وارد شده که شاید کمتر از ده شرکت در جهان آن را در اختیار دارند و از این ده شرکت، سه شرکت ژاپنی با اختلاف زیاد بیشترین سهم بازار را دارند. در این چهار سال، شرکت آلمانی مورد نظر با کنار زدن یکی دو شرکت جزو این ده شرکت شده و در حال بزرگ‌تر شدن است. مسلماً کیفیت اینجا باید معنا داشته باشد، کیفیت در کنار قیمت‌گذاری درست.



آیا تخفیف‌های «جمعه سیاه» واقعی است؟

سیاه‌بازی!

محمدعلی پورخصالیان

جمعه سیاه یا همان Black Friday چند سالی است وارد حیطه کسب‌وکارهای ایرانی به‌خصوص کسب‌وکارهای اینترنتی شده و این روزها بازار شکایات مردمی درباره انواع روش‌های کلک زدن به مشتری توسط برخی از این کسب‌وکارها هم داغ است. جمعه سیاه، اولین جمعه بعد از روز شکرگزاری از روزهای ملی تقویم آمریکاست. فارغ از این که تاریخچه این روز چه بوده و چرا در دودوده اخیر نام جمعه سیاه بر آن گذاشته شده، اساساً برگزاری این روز، یک ترفند فروش است. مشابه چنین روزهایی در کشورهایی غیر از آمریکا هم زیاد شده است که تقریباً در بیشتر کشورها این روز همزمان با آمریکا برگزار می‌شود. در ایران، برخی زیرساخت‌های فروش بدون کوچک‌ترین نوآوری، نام و تاریخ این روز را کپی کرده‌اند، اما فرق اساسی آنچه در ایران اتفاق می‌افتد و آنچه در دیگر کشورها، انواع کلک‌هایی است که برخی کارآفرین‌ها برای فروش به مردم می‌زنند. (برگزاری این روز و روزهای مشابه مثل دوشنبه سایبری و روز مجردها در سراسر جهان و خود آمریکا، منتقدان زیادی دارد)

جمعه سیاه چیست؟

همان‌طور که اشاره شد جمعه سیاه، ترفندی برای فروش است. در این روز فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ که در اصطلاح بازار به خرده‌فروشی‌ها معروفند، برخی اقلام خود را با درصد بالایی تخفیف عرضه می‌کنند. روند سال‌های اخیر در کشور آمریکا به این صورت بوده که صف‌های طولانی از شب قبل از این روز پشت در فروشگاه‌ها بسته می‌شود و به‌محض باز شدن در، مردم هجوم می‌آورند و چون اقلام محدودند، بسیار اتفاق می‌افتد که سر صاحب کالاهای تخفیف خورده، خشونت، فحاشی و کتک کاری رخ دهد. بیشترین تخفیف‌ها معمولاً به لوازمی تعلق می‌گیرد که اغلب مردم آن را در خانه دارند، ولی تخفیف آن قدر وسوسه‌کننده است که خیلی‌ها بدون نیاز، کالاهای اضافی را خریداری و حتی برایش نبرد می‌کنند. این نبرد، شوخی نیست. صحنه‌های زنده زیادی را می‌توان با جست‌وجو در اینترنت مشاهده کرد که مردم برای خرید جنس ارزان چه‌ها که نمی‌کنند! (برای آشنایی با فضای زد و خوردها هشتگ #blackfridayfightings را چک کنید)

تخفیف‌های تقلبی

آنچه در ایران اتفاق می‌افتد، با نسخه اصلی تفاوت‌های زیادی دارد. در ایران، کسب‌وکارهای نوپا و زیرساخت‌های فروش اینترنتی در این روز چنین خدماتی را به مشتریان ارائه می‌دهند، اما در نسخه اصلی، مهم‌ترین عرضه در این روز توسط فروشگاه‌های بزرگ

چه کنیم که کلاه سرمان نرود؟

مدل فروش تخفیفی مبتنی بر برون سپاری بیش از یک دهه است در کشور ما هم انجام می‌شود. شرایط بازار ما خاص است و چند سال است با شرایط تحریمی مواجه هستیم، اما طبق روال معمول، تمام مشکلات در قیمت نهایی سرشکن شده تا مردم با گران خریدن کالاها، در آخرین حلقه زنجیره عرضه، واردات و دلای را برای اهالی‌اش سودآور کنند.

در این شرایط بهترین راهکار برای جلوگیری از کلاه بر سر رفتن، تحقیق کامل در مورد کالای مورد نظر و احتمال وجود نسخه‌های جعلی و قیمت‌های آنهاست؛ ضمن این که در حوزه‌هایی مثل لوازم یدکی تقریباً تنها گزینه‌های موجود کالاهای تقلبی است و این که در میان همین کالاهای تقلبی کدامشان ممکن است بهتر باشد. بهترین پیشنهاد ممکن می‌تواند این باشد تا زمانی که نیاز واقعی برای خرید وجود ندارد، اقدام به خرید نکنیم.