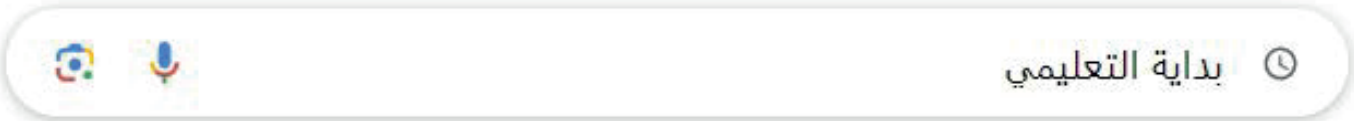
تم تحميل الملف
من موقع بداية

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

للمزيد اكتب
في جوجل Google



موقع بداية التعليمي كل ما يحتاجه **الطالب والمعلم**
من ملفات تعليمية، حلول الكتب، توزيع المنهج،
بوربوينت، اختبارات، ملخصات، اختبارات إلكترونية،
أوراق عمل، والكثير...

حمل التطبيق

GET IN ON Google Play

Download on the App Store

رابط الدرس الرقمي

www.ien.edu.sa

3.2 ما المقصود بإستراتيجيات الشراء؟

أهداف التعلّم

بعد الانتهاء من هذا الدرس، ستكون قادرًا على:

- تحديد إيجابيات وسلبيات التسوّق بالمقارنة في أماكن مختلفة.
- تحديد الإستراتيجيات التي يمكن للمستهلكين استخدامها قبل الشراء، وأثناءه، وبعده، لمساعدتهم على تعزيز قوتهم الشرائية إلى أقصى حد ممكن.

المصطلحات الرئيسة

التسوّق بالمقارنة	Comparison Shopping	سعر الوحدة	Unit Price
الإفلاس	Bankrupt		

إستراتيجيات الشراء
Buying Strategies

يعتمد البائعون إستراتيجيات تشجّعك على الشراء. وبصفتك مستهلكًا، يجب أن تتبع الإستراتيجيات التي تساعدك على تعزيز قوتك الشرائية إلى أقصى حد ممكن. سنتناول في الأقسام التالية بعض الأفكار التي تساعدك على تأدية دورك كمستهلك.

قبل التسوّق
Before You Shop

قبل التسوّق، عليك اتباع بعض الخطوات التي تساعدك على الاستفادة إلى أقصى حد ممكن من تجربة التسوّق الخاصة بك. وبصفتك مستهلكًا، عليك اتباع الخطوات التالية لتحقيق أقصى استفادة من التسوّق:

1. التسوّق بالمقارنة.
2. خطِّط لمشترياتك.
3. اختَر أفضل وقت للتسوّق.
4. تحقّق من المتاجر.

1. التسوّق بالمقارنة

Comparison shopping

تشكّل شبكة الإنترنت مصدرًا مفيدًا **للتسوّق بالمقارنة Comparison Shopping**. فبتصفّح المواقع الإلكترونية الخاصة بالمنافسين، يمكنك الاطلاع على ما يلي:

- أسعار المنتجات.
- مواصفات المنتجات.
- العروض الخاصة.

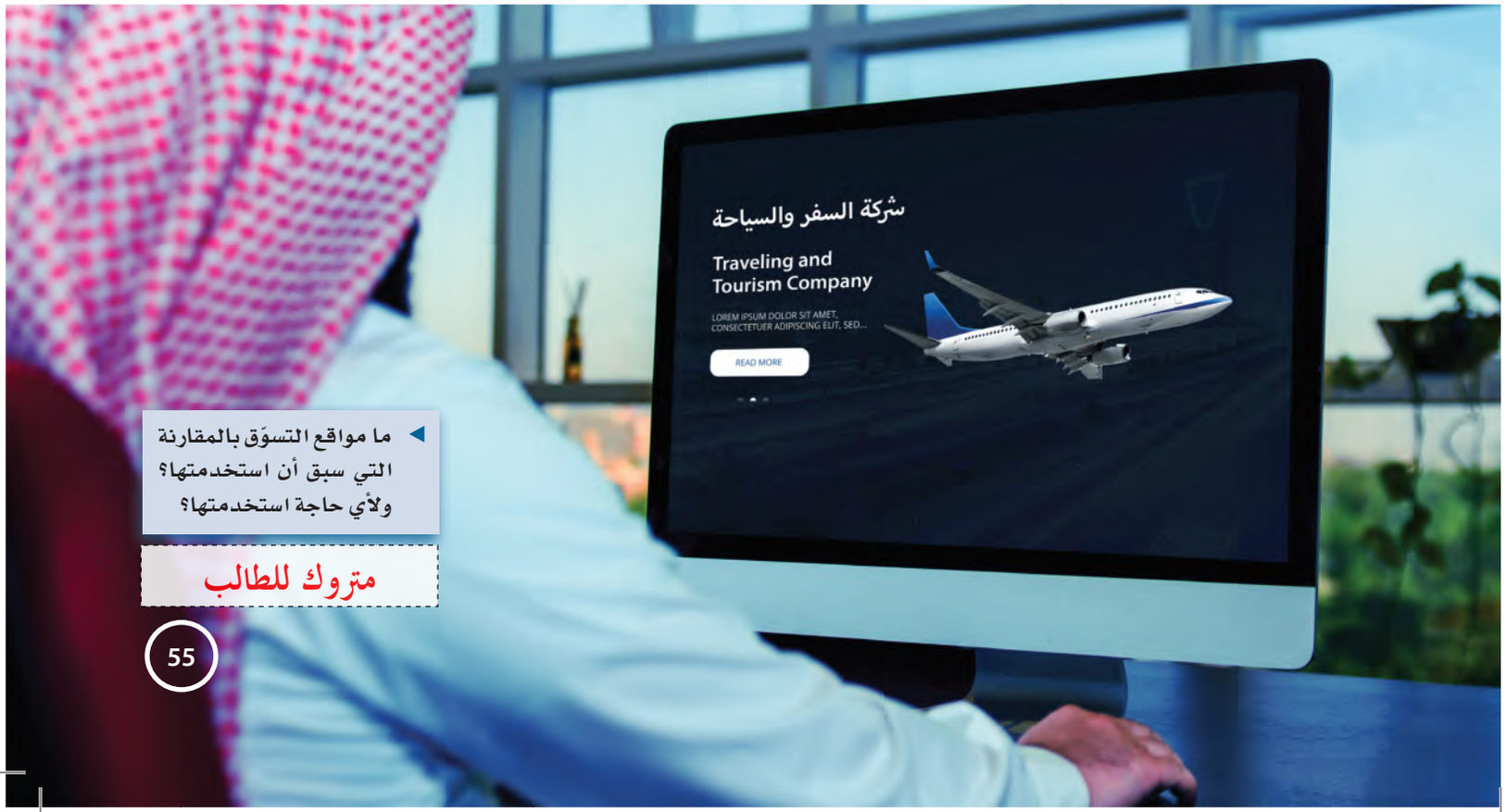
التسوّق بالمقارنة
التحقق من الأسعار، والعلامات التجارية، والجودة بين عدد من البائعين لضمان الحصول على أفضل صفقة

وينطوي التسوّق بالمقارنة عبر الإنترنت على عدد من الإيجابيات والسلبيات (انظر الشكل 1.3.2). انتبه إلى التحقق من المتجر قبل التسوّق عبر الإنترنت لضمان المصداقية، وإلّا ستُعرّض نفسك لخطر الاحتيال الإلكتروني.

الإيجابيات	السلبيات
يمكن زيارة كثير من المواقع الافتراضية المختلفة بسرعة وسهولة.	يصعب تقييم جودة سلعة ما من صورتها.
يمكنك كسب كثير من المعرفة المتخصّصة عن منتج ما، إذ قد يصعب القيام بذلك في المتجر.	قد تتوفر عروض لفترة زمنية محدودة، مما قد يزيد من احتمالية الشراء الاندفاعي.

الشكل 1.3.2
إيجابيات التسوّق بالمقارنة عبر الإنترنت وسلبياته

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي



◄ ما مواقع التسوّق بالمقارنة التي سبق أن استخدمتها؟ ولأي حاجة استخدمتها؟

متروك للطالب

يمكنك أيضًا زيارة مراكز التسوّق أو المتاجر لإجراء التسوّق بالمقارنة. وهناك إيجابيات وسلبيات للتسوق في المتاجر (انظر الشكل 2.3.2).

الشكل 2.3.2
إيجابيات التسوّق بالمقارنة في مراكز التسوّق/المتاجر وسلبياته

الإيجابيات	السلبيات
يمكنك تقييم جودة سلعة ما بشكل أفضل.	تستغرق عملية التسوّق وقتًا أطول مقارنة بالتسوّق بالمقارنة عبر الإنترنت.
يمكنك التحقق ممّا إذا كانت السلعة ذات قيمة جيدة مقابل المال الذي تنفقه.	لا يمكنك دائمًا الحصول على معلومات كافية بسهولة.
يمكنك الحصول على المنتج مباشرة.	قد لا تتمكن من تدوين ملاحظاتك عن المنتج بسهولة.

لمساعدتك على التسوّق بالمقارنة، قد يكون من المفيد أن تُدوّن الملاحظات عن أسعار بيع السلع من قبل بائعين بالتجزئة مختلفين، وعن أيّ مزايا أو عيوب أخرى لشراء السلعة من هؤلاء البائعين. يعرض الشكل 3.3.2 مثالًا على تدوين الملاحظات خلال التسوّق بالمقارنة.

الشكل 3.3.2
التسوّق بالمقارنة
ملاحظات لشراء هاتف ذكي جديد

ملاحظات لشراء هاتف ذكي جديد
أحد كبار بائعي الهواتف بالتجزئة • متوفر بـ 2,599 ريالًا سعوديًّا (توفير 900 ريال سعودي مقارنة بالسعر الأساسي 3,499 ريالًا سعوديًّا). • يمكنهم توصيله غدًا أو يمكنك استلامه من صالة العرض اليوم.
الموقع الإلكتروني للمُصنّع • متوفر بـ 2,699 ريالًا سعوديًّا مخفضًا من 3,499 ريالًا سعوديًّا. • توجد مجموعة واسعة من الألوان والخيارات مقارنة ببائع الهواتف بالتجزئة.
المركز التجاري المحلي • قد يكون من الجدير البحث في متاجر أصغر لمعرفة ما إذا كانت تعرضه بأسعار أفضل. • يمكنك تجربة الكاميرا قبل شرائها مع العلم أنّ التعليقات عليها عبر الإنترنت جيدة.

beadaya.com | بداية للتعليم

2. خطِّط لمشترياتك
Plan your purchases

أعدّ قائمة تسوّق بالأغراض التي تحتاج إليها. قرّر مسبقًا ما ستشتريه، وحدِّد المبلغ التقريبي الذي ستنفقه؛ فالتخطيط المسبق سيساعدك على تجنّب الإفراط في الإنفاق، أو شراء السلع التي لا تحتاج إليها.

3. اختَر أفضل وقت للتسوّق
Pick the best time to shop

قد يكون التسوّق عملًا متعبًا ومرهقًا إذا لم تتسوّق في الوقت الذي يناسبك. لذلك، لا تذهب للتسوّق عندما تكون حزينًا، أو غاضبًا، أو جائعًا، أو حتى سعيدًا بشكل غير عادي؛ لأنّ العواطف القويّة يمكن أن تؤدي إلى إجراء عمليات شرائية اندفاعية قد تندم عليها لاحقًا.

4. تحقّق من المتاجر
Research businesses

للتأكد من أنك تتسوّق من متجر ذي سمعة طيبة، استعن بالأدلة الإرشادية المحلية والمواقع التي تعرض آراء العملاء، وإذا كنت تتسوّق عبر الإنترنت، فتحقق من المواقع الإلكترونية قبل اعتماد طلبك؛ ففي حال كان ثمن المنتج مُغريًا لدرجة يصعب تصديقها (أي إذا كان معروضًا بثمن زهيد جدًّا)، فمن المحتمل جدًّا أن تكون نوعيته رديئة أو إذا كنت قد تعرّضت للاحتيال الإلكتروني فقد لا تستلمه.

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

هل جميع السلع المخفضة لها قيمة جيدة؟



أثناء التسوّق
While You Shop

يجب اتباع الإستراتيجيات التالية عند التسوّق:

1. تجنّب الشراء الاندفاعي
Avoid impulse buying

يمكنك تجنّب الشراء الاندفاعي باتباع الخطوات التالية:

- إعداد قائمة بالمنتجات التي ترغب بشرائها والالتزام بما ورد فيها أثناء التسوّق.
- تجنّب المنتجات المعروضة التي تجذب انتباهك، ولكنها غير ضرورية.
- عدم إجراء عمليات شرائية في اللحظة الأخيرة عند الدفع.
- عدم شراء سلعة ما لمجرد أنها معروضة بسعر مخفّض.

2. اقرأ الملصقات
Read labels

تحقّق من المكونات والمواد وماهيتها. مثلًا: من المحتمل أن يتقلّص حجم القميص المصنوع من القطن بنسبة 100% إذا قمت بغسله على درجة حرارة عالية، وقد يكون غير مريح في الطقس الدافئ.

3. افهم معنى مصطلحات البيع
Understand sales terminology

- يُقصد **بالتخفيضات** عرض السلع بسعر مخفّض لفترة زمنية قصيرة.
- يُقصد **بالتخفيضات النهائية** أن الشركة تريد بيع مخزونها القديم لتقليل تكاليف التخزين.
- يُقصد **بالتصفية** أن الشركة تريد بيع كل منتجاتها على الفور، وغالبًا ما يحدث ذلك في حالة **إفلاسها Bankrupt**.

الإفلاس
الإعلان بموجب القانون عن عدم قدرة شخص أو منظمة على سداد الديون

4. اقرأ العقود
Read contracts

إذا كنت تجري عملية شراء تتطلب وجود عقد، فتأكد من قراءته وفهمه جيدًا قبل التوقيع عليه.

beadaya.com | موقع بداية التعليمي

5. احسب أسعار الوحدة

Calculate unit prices

سعر الوحدة
تكلفة الوحدة المنفردة عند بيعها ضمن حزمة متعددة الوحدات

غالبًا ما يكون اختيار **سعر الوحدة Unit Price** الأدنى للمنتجات ذات الجودة المماثلة هو أفضل صفقة شرائية. يُظهر الشكل 4.3.2 كيفية حساب أسعار الوحدة.

معادلة حساب أسعار الوحدات هي كالتالي:

$$\frac{\text{سعر المنتج}}{\text{عدد الوحدات لكل مقياس}}$$

تُحسب تكاليف الوحدة لكيس من الأرز الأبيض بحجم 5 كغ بسعر 25 ر.س، ولكيس من الأرز الأبيض بحجم 10 كغ بسعر 40 ر.س على النحو التالي:

$$\frac{25 \text{ ر.س}}{5 \text{ كغ}} = 5 \text{ ر.س لكل كغ}$$

$$\frac{40 \text{ ر.س}}{10 \text{ كغ}} = 4 \text{ ر.س لكل كغ}$$

بالتالي للكيس البالغ حجمه 10 كلغ سعر وحدة أقل وقد يكون قرارًا شرائيًّا أفضل إذا كان المستهلك سيستفيد منه بالكامل.

الشكل 4.3.2
حساب أسعار الوحدات

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

6. حدد الكمية التي تحتاج إليها

Determine the quantity needed

غالبًا ما يكون لخيار الشراء بالجملة سعر وحدة أقل من الشراء بالتجزئة. لكن، إذا كانت السلعة عرضة للتلف ولا حاجة إلى كميات كبيرة منها، فسيكون شراء السلعة المنفردة الأعلى ثمنًا اقتصاديًّا أكثر.

7. احسب التكلفة الإجمالية

Compute total cost

تحقق من التكلفة الإجمالية للمنتج، بما في ذلك المنتجات الإضافية (مثل: البطاريات)، ورسوم الشحن والتسليم، ورسوم التمويل، والتكاليف الإضافية أو غير المعلنة الأخرى.

8. **اسأل عن سياسات الاستبدال والاسترجاع**
Ask about exchange and refund policies

احرص على معرفة المنتجات التي يمكنك إعادتها والأسباب التي تستدعي ذلك، ومعرفة الفترة الزمنية المسموح بها التي يمكنك أن تقرر خلالها ما إذا كنت تريد إعادة المنتج أم لا.

بعد الشراء
After You Buy

يجب على العملاء اتباع بعض الخطوات أيضًا بعد إجراء عمليات الشراء:

1. **احتفظ بالإيصالات والضمانات**
Keep receipts and warranties

احتفظ بالإيصالات والضمانات الخاصة بجميع عمليات الشراء الكبيرة، إذ يُحتمل أن تستخدمها لاحقًا. يُعرف الضمان بأنه وثيقة تضمن جودة وأداء منتج أو خدمة ما. اطبع وثائق الضمان وإيصالات المبيعات الخاصة بعمليات الشراء التي أجريتها عبر الإنترنت أيضًا واحتفظ بها.

2. **قيِّم عمليتك الشرائية**
Evaluate your purchase

ستقيّم عملية الشراء بتحديد ما إذا كنت راضيًا عمّا اشتريته. وستساعدك هذه الخطوة على اتخاذ قرارات أفضل في المستقبل. قد ينتج عن الشراء إرضاء فوري، لكنّ هذا الشعور سريع الزوال. وبتقييمك عملية الشراء لاحقًا، فأنت تتعلم عبر هذه التجربة بأنّ الشعور بالرضا غالبًا ما يزول بعد فترة قصيرة.

3. **ساعِد الآخرين على التسوّق بحكمة**
Help others shope wisely

أخبِر الآخرين عن تجربتك الجيدة في تلك المتاجر، وشاركهم أيضًا تجاربك في حال حظيت بمعاملة غير منصفة من أحد المتاجر.

دورك لتفكر

متروك للطالب

ما المنتجات التي قد تسعد بإنفاق المزيد لشرائها في المستقبل من أجل الحصول على الجودة العالية؟ وضّح إجابتك.

بهدف مساعدتك على الإجابة عن السؤال، تذكّر النقاط التالية:

1. ما المدة التي يُحتمل أن تحتفظ فيها بالمنتج؟
2. ما القيمة الإضافية التي تضيفها الجودة إلى المنتج؟

أسئلة المراجعة

اختَر الإجابة الصحيحة.

1. أيّ مما يلي من سلبيات التسوّق بالمقارنة عبر الإنترنت؟
   - أ. إنجاز العملية بشكل سريع.
   - ب. كثرة المعلومات المتخصّصة.
   - ج. قد يعزز الشراء الاندفاعي.
   - د. أسهل من جمع البيانات في المتجر.
2. تقييم جودة سلعة يكون أسهل بزيارة المتجر الفعلي.
   - أ. صواب
   - ب. خطأ
3. إنّ أفضل وقت للتسوّق هو عندما تكون سعيدًا جدًّا.
   - أ. صواب
   - ب. خطأ
4. أيّ ممّا يلي مهمّ أثناء التسوّق؟
   - أ. إجراء عمليات شراء في اللحظة الأخيرة عند الدفع.
   - ب. قراءة الملصقات الموجودة على السلع التي تخطط لشرائها.
   - ج. تجاهل المصطلحات المتعلقة بالمبيعات.
   - د. شراء السلع لمجرد أنها معروضة بسعر مخفّض.
5. التخطيط لمشترياتك خطوة مهمّة.
   - أ. صواب
   - ب. خطأ
6. أيّ ممّا يلي هو أفضل وقت للتسوّق؟
   - أ. عندما تشعر بالإحباط.
   - ب. بعد أن تتحقق جيدًا من المتاجر.
   - ج. عندما تشعر بالجوع أو تكون متأثرًا عاطفيًّا.
   - د. عندما تكون حزينًا.

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي