



سالی که گذشت بازار کفش همدان کمترین فروش و بیشترین کساد را نسبت به سالهای گذشته داشت

← معصومه جمهوری

فرزندشان در حال گفتگو و تبادل نظر برای انتخاب کفش طبق سلیقه فرزندان هستند، پس از صحبتی کوتاه وارد مغازه می‌شوند. مرد در حال پوشیدن کفش به پای پسر بچه است. خودم را خبرنگار ماهنامه صنعت کفش معرفی می‌کنم و از مادر بچه‌ها می‌پرسم؛ آقا پسرتان خودشان کفش را انتخاب کرده‌اند؟ زن با لبخند در حالی که سرش را به نشانه تأیید تکان می‌دهد می‌گوید: بله تا حدودی

چرا تا حدودی؟

در مورد مدل و رنگ بچه‌ها خودشان نظر می‌دهند اما در مورد راحتی کفش و اینکه پایشان را اذیت نکند به آنها کمک می‌کنیم همیشه در انتخاب کفش بچه‌ها خودشان نظر می‌دهند؟

نه همیشه، معمولاً کفش‌های مدرسه و زمستانی را ما خودمان برایشان انتخاب می‌کنیم ولی کفش‌های نوروژی را بچه‌ها خودشان انتخاب می‌کنند.

چرا؟

(با لبخند) خوب معمولاً عید برای بچه‌هاست یک شادی کودکانه است خریدن کفش عید دلیل بر نداشتن آن نیست بلکه فقط یک تازگی و نو بودن طبق طبیعت است پس بهتر است این شادمانه بودن را خود بچه‌ها انتخاب کنند. از پدر بچه‌ها که حالا ایستاده و از کمی دورتر به کفش‌های پوشیده بر پای پسرش با دقت نگاه می‌کند،

می‌پرسم: قیمت کفش در انتخاب بچه‌ها تاثیر دارد؟

کمی فکر می‌کند و می‌گوید: معمولاً جایی می‌رویم که بدانیم همه از آنجا راضی بیرون می‌آییم می‌توان گفت اول مغازه و قیمت کلی اجناس را زیر نظر می‌گیریم و بعد به بچه‌ها پیشنهاد می‌کنیم، نمی‌شود بچه‌ها را از مغازه‌ای ناراضی بیرون آورد از سویی هم متأسفانه خریدهای عید بی‌تخفیف هستند یا قیمت‌ها آنقدر بالاست که هر قدر هم تخفیف بگیری باز به حد استاندارد قیمت در ماه‌های دیگر سال نمی‌رسی به هر حال اگر برای خودمان نتوانیم ولی برای بچه‌ها مجبوریم، در حالی که می‌خندد ادامه می‌دهد الان در سال بچه‌ها سه جفت کفش می‌خرند در حالی که ما یک جفت برای دو سال می‌خریدیم پاره گی آن مهم نبود آنکه زیاد بود پینه دوز. کفشی که بر ایمان می‌خریدند آنقدر بزرگ بود که تا چند سال می‌پوشیدیم و تا حسابی تنگ و کوچک نمی‌شد حق فکر کردن به کفش دیگر را نداشتیم.

نم نم باران، قهروآشتی آسمان دعوی بین باد و باران همه خبر از آمدن اسفند و جابجایی فصل می‌دهند. کم کم زمستان کوله بارش را با دودی واکراه می‌بندد و جای خود را به بهار می‌دهد همه برای آمدن بهار اسفند را بهانه قرار می‌دهند تا همه چیز را نو کنند. از ظاهر شروع می‌کنند تا به عمق و درون برسند و برای رسیدن به این تحول از گام‌های اول باید شروع کرد گام اول را همیشه باید محکم برداشت با کفش‌هایی که تا آخر سفر، آخر راه یا آخر سال همراهت باشد. دل به سفر می‌بندی تا از درون به بیرون یا از بیرون به درون برسی مهم نیست که از کدام شروع کنی مهم شروع کردن و رسیدن است و خوب رسیدن و خوب به پایان رساندن مهم ترین پیام این تغییر و تحول است.

در پی تغییر و تحول این روزهای پیش رو که نوروز می‌نامیم سری به بازار کفش و برو بیای آن در آخرین ماه سال می‌زنیم.

از ابتدای خیابان بوعلی که کفش فروشیها کمابیش یکی پس از دیگری قرار گرفته‌اند کفش‌های زمستانی، پوتین و چکمه‌ها کم کم خود را به گوشه و پرتیترین مغازه‌ها کشیده‌اند، می‌دانند با آمدن فصل جدید دیگر جایی برای خود نمایی ندارند. سهم بیشتر و پرتیترین‌ها به کفش‌های بهاره که از پشت و جلو کاملاً بسته و بدون ساق هستند اختصاص دارد. فروشندگان با توجه به نوع فصل و آب و هوای تقریباً سرد و پربارش همدان کفش‌هایی را برای فروش انتخاب می‌کنند که بتواند جوابگوی نیاز مصرف‌کنندگان باشد. جالب توجه اینجاست که و پرتیترین کفش‌های زمستانی با حراج ۵۰ درصدی خودنمایی می‌کنند و این سوال را به ذهن متبادر می‌کند که فروشندگان به راستی با پایان فصل و یا به عبارتی با جابجایی این فصل دچار زیان می‌شوند و یا فروش اولیه آنها خارج از نورم سود عادلانه بازار و قوانین رایج بین خریدار و فروشنده بوده است؟ در حالت سوم این احتمال وجود دارد که سود فروش نوروژی با توجه به تقاضای فراوان آنچنان بالاست که این حراج ۵۰ درصدی را به راحتی جبران می‌کند. باید توجه داشت که در هر سه حالت، نظارت مسئولین شرط اساسی سلامت بازار در این فصل می‌باشد. البته مصرف‌کنندگان نیز باید توجه داشته باشند که خریدهای شب عید به قیمت بازار برای آنها تمام نشود بلکه ارزش، مطلوبیت و مرغوبیت کالا تعیین کننده بهای واقعی آن باشد.

مقابل و پرتیترین یکی از مغازه‌ها زن و مرد جوانی به همراه دو





اول از هر چیز مسئولین باید بازار را به طور کامل کنترل کنند و بعد خریداران یا به عبارتی مصرف کنندگان با توجه به نیاز و ارزش کالا اقدام به خرید کنند و دیگر آنکه فروشندگان جانب انصاف را نگه داشته و بدانند هر معامله تنها یک فروش نیست بلکه می تواند یافتن یک مشتری ثابت برای همیشه باشد

آن گونه که از صحبت های فروشندگان و مصرف کنندگان پیداست در هر خانواده الویت اول برای کفش کودکان و یا فرزندان است و بعد کفش خانمها در الویت قرار می گیرد و در نهایت کفش آقایان آن هم در صورت نیاز نه از جنبه تازگی و نو بودن

کفش بچه ها گویی انتخاب شده است. سال نورا پیشا پیش تبریک می گویم و از آنها خداحافظی می کنم. وارد مغازه ای که بیشتر به فروشگاههای بزرگ کفش مانند است و دارای ویتربنهای کفش کودک، زنانه و مردانه است می شوم. مغازه مدام از خریدار پر و خالی می شود در فرصتی کوتاه که صاحب مغازه کار را به فروشندگان دیگرش واگذار می کند با ایشان وارد صحبت می شوم.

بیشترین فروش شما بین سه گروه کفش کودک، زنانه و مردانه شامل کدامیک می شود؟

در هر سه نوع، فروش نوروژی بالاست، اما بیشترین تقاضا و بیشترین فروش برای کفش بچگانه است بعد زنانه و بعد از آن مردانه. بین کفش های بچگانه نیز، پسرانه ها معمولا اسپورت انتخاب می شوند و دخترانه ها کفش های فانتزی بین رنگهای سفید، صورتی و تقریبا قرمز. کفش های زنانه هم معمولا مدل های مجلسی فروش بالایی دارند. در بین کفش های مردانه بدون استثناء مدل های شبرو بیشترین تقاضا را دارند.

فروش امسالتان نسبت به سال قبل یا سالهای گذشته چگونه است؟

البته همیشه در این موقع از سال فروش بالاست اما برخلاف انتظار سالی که گذشت کمترین فروش را نسبت به سال قبل داشتیم و بیشترین کسادی بازار را پشت سر گذاشتیم در این ماه بیشترین فروش و شلوغی بازار را شاهدیم که امیدوارم برای همه اصناف به همین شکل باشد.

در گفتگو با یکی دیگر از فروشندگان ایشان اسفند را اوج کاری خود بیان کردند به شکلی که در روزهای دیگر سال اگر میانگین فروش ده جفت در روز است در این موقع از سال فروش روزانه تا چهل جفت در روز نیز می رسد.

آن گونه که از صحبت های فروشندگان و مصرف کنندگان پیداست در هر خانواده الویت اول برای کفش کودکان و یا فرزندان است و بعد کفش خانمها در الویت قرار می گیرد و در نهایت کفش آقایان آن هم در صورت نیاز نه از جنبه تازگی و نو بودن. مورد بعد رنگ کفش است، برای کفش های کودکان بیشتر رنگهای سفید و صورتی و آبی مورد تقاضا است و برای کفش خانمها در وهله اول رنگ مشکی و بعد انتخاب رنگ سال معرفی شده به بازار مورد توجه قرار می گیرد و در مورد کفش آقایان نود درصد رنگ مشکی و ده درصد رنگهای قهوه ای، کرم و نوک مدادی در رأس خرید قرار دارد.

در پایان برای یک خرید خوب و رضایت دوجانبه خریدار و فروشنده به خصوص در این فصل، اول از هر چیز مسئولین باید بازار را به طور کامل کنترل کنند و بعد خریداران یا به عبارتی مصرف کنندگان با توجه به نیاز و ارزش کالا اقدام به خرید کنند و دیگر آنکه فروشندگان جانب انصاف را نگه داشته و بدانند هر معامله تنها یک فروش نیست بلکه می تواند یافتن یک مشتری ثابت برای همیشه باشد.

هیچ دوشرکتی یکسان نیستند؛ چرا که هیچ دوشرکتی مجموعه یکسانی از تجربیات را پشت سر نگذاشته اند؛ دارائی ها و مهارت های یکسانی را کسب نکرده اند یا فرهنگ سازمانی یکسانی خلق نکرده اند.

