کرونا چگونه مصرف گرایی را از طریق خرید آنلاین افزایش می دهد؟

درهای این فروشگاه همیشه باز است

عرج: ایرنا

مریم طالشی
گزارش نویس

در ازای خرید یک کالا، روی کالای بعدی ۲۰ درصد تخفیف بگیرید. بن هدیه به‌شما خریدار خوش شانس تعلق می‌گیرد، می‌توانید با آن از سایت ما خرید کنید. در قرعه کشی هیجان انگیز ما شرکت کنید و بن تخفیف جایزه بگیرید. سایت ما را به دوستانتان معرفی کنید و به ازای هرخریدی که آنها انجام می‌دهند، روی خرید خودتان مبلغی تخفیف بگیرید.

۲ تا بگیرید ۳ تا ببرید. ۳ تا ببرید، یک هدیه به انتخاب خودتان از ما دریافت کنید. برای عزیزانتان هدیه بخرید، ما کادوپیچی و ارسالش را رایگان انجام می‌دهیم.

تمام اینها و نظایرشان، تبلیغاتی هستند که این روزها شاید بیشتر از هر وقت دیگری روی صفحه گوشی تلفن همراه به چشم مان می‌خورد. کرونا کار و کاسبی خیلی‌ها را کساد کرده و در نتیجه صاحبان این مشاغل درصددند کسب و کار خود را از راه‌های دیگری رونق ببخشند. حالا که همه چیز آنلاین شده، تبلیغات فروش هم به ناچار به این سمت سوق پیدا کرده تا خریداران را هرچه بیشتر به سوی خود جلب کند.

همین جمعه گذشته بود که سیل تبلیغات حراجی جمعه یا همان جمعه سیاه در شبکه‌های اجتماعی و ارسال پیامک‌های بی‌شمار، روانه شد. حالا بگذریم از فلسفه جمعه آخر سال آنها و بی‌ربط بودنش به سال شمسی ما ولی آنچه این جمعه سیاه را متفاوت می‌کرد، شکل فروش بود که با توجه به تعطیلی فروشگاه‌ها به‌دلیل محدودیت‌های کرونایی، تماماً به‌صورت آنلاین انجام شد.

کم نبودند کسانی که به هم توصیه می‌کردند حراج‌های این جمعه را از دست ندهند. خیلی‌ها هم خرید کردند و گاهی بی‌ضرورت؛ مثل خیلی وقت‌های دیگر اما خرید کردن در ایام کرونا و قرنطینه برای بعضی‌ها حکم مسکنی را پیدا کرده که موقتاً آرامشان می‌کند، خصوصاً وقتی پیشنهادات هم وسوسه کننده باشد.

«من به شکل وحشتناکی تا آخرین ذره دارایی‌ام را اینترنتی خرید می‌کنم و اغلب چیزهای بیهوده. تصورم این است که یک جور واکنش عصبی ناشی از خانه نشینی است.»

«می‌دانم که در این شرایط نه عروسی در کار است و نه میهمانی و دورهمی، اما فقط خرید کردن حالم را خوب می‌کند به امید روزهای خوب استفاده از این لباس‌ها.»

«من در این مدت خرید آنلاینم زیاد شده حتی یک بار آویز طلا خریدم و دیدم اندازه چیزی که فکر می‌کردم نیست و به‌هیچ دردی نمی‌خورد. کتاب آنلاین هم زیاد می‌خرم مخصوصاً به خاطر اینکه بعضی کتاب‌ها در شهرستان پیدا نمی‌شود.»

«خواهرم بشدت به خرید آنلاین اعتیاد پیدا کرده، از لوازم آشپزخانه تا صنایع دستی و پوشاک خصوصاً روسری.»

«من شروع کرده‌ام به‌خرید آنلاین چون از نظر روحی به‌هم ریخته هستم و تنها زمانی که بسته به دستم می‌رسد حالم خوب می‌شود.»

«به گشت‌زدن در سایت‌های فروش اینترنتی معتاد شده‌ام، می‌روم و قیمت‌هایشان را باهم مقایسه می‌کنم و همین‌طور با قیمت‌هایی که قبلاً در بازار دیده بودم مقایسه می‌کنم و اگر ببینم جایی ارزان‌تر می‌دهد، دیگر معطلش نمی‌کنم و خرید می‌کنم.»

«دائم با خودم می‌گویم این همه لباس به‌چه دردی می‌خورد وقتی حتی از خانه بیرون نمی‌روم اما باز می‌خرم خصوصاً وقتی می‌بینم جایی حراج زده خیلی بیشتر وسوسه می‌شوم. با خودم فکر می‌کنم این را می‌توانم نصف قیمت بخرم. گاهی شده که در مقابل وسوسه قدری مقاومت کرده‌ام اما سرانجام برگشته‌ام و خرید کرده‌ام.»

«راستش را بخواهید فروشگاه‌های اینترنتی آنقدر پیشنهادات هیجان انگیزی دارند که آدم فکر می‌کند چه کاری است که بیرون برود. خیلی راحت جنس دلخواه را با بهترین قیمت برای آدم می‌آورند.»

این‌ها نمونه نظرات برخی کاربران شبکه اجتماعی توئیتر است که در پاسخ به این سؤال که چقدر در زمان قرنطینه به خرید آنلاین کالاهای غیرضروری روی آورده‌اند، عنوان کرده‌اند. البته کسانی هم بودند که خرید در این شرایط اقتصادی

> برای کاهش اعتیاد خرید اینترنتی که در دوره قرنطینه و محدودیت بازار فروش، اوج گرفته، راهکارهای ویژه ای می توانیم داشته باشیم. مثلاً خرید کردن را سخت کنیم برای نمونه اپ این فروشگاه ها را از گوشی پاک کنیم تا تنها از طریق سایت بتوانیم وارد شویم یا اینکه حسابی را که با آن خرید می کنیم، از حساب حقوقمان جدا کنیم و فقط از همان حساب خرید کنیم تا کار برایمان سخت تر شود

لذت حضوری را ندارد ولی خیلی ساده با چند کلیک انجام می‌شود. در دوران همه‌گیری همه مردم کم و زیاد اضطراب دارند، خصوصاً در دوران محدودیت‌های اخیر، بعضی‌ها در منزل نمی‌توانند سرگرمی مناسبی داشته باشند و گوشی را برمی‌دارند و در سایت‌های خرید اینترنتی می‌چرخند چون پاساژها بسته است و آن لذت برای‌شان از دست رفته. از طرفی تنوع کالا در فروشگاه‌های اینترنتی جذاب است و فقط دیدن آنها هم حال فرد را بهتر می‌کند. حالا باید چه کار کنیم؟ همان کارهایی که برای کم شدن اضطراب در زمان همه‌گیری انجام می‌دهیم.

اول اینکه زمان‌مان را مدیریت کنیم. مثلاً برای تلویزیون دیدن یا استفاده از اینترنت، زمان محدودی در نظر بگیریم. از آن طرف حتماً وقت‌هایی را به بودن با خانواده و گپ زدن و ایجاد سرگرمی کنار آنها اختصاص دهیم.

برای خرید کردن اینترنتی راهکارهای ویژه‌ای می‌توانیم داشته باشیم و خرید کردن را برای خودمان سخت تر کنیم برای نمونه اپ این فروشگاه‌ها را از گوشی پاک کنیم تا تنها از طریق سایت بتوانیم وارد شویم. یا اینکه حسابی را که با آن خرید می‌کنیم، از حساب حقوق‌مان جدا کنیم و فقط از همان حساب خرید کنیم تا کار برایمان سخت‌تر شود.»

با مدیریت فردی شاید بتوان تا حد زیادی از مصرف‌گرایی جلوگیری کرد اما به هرحال بازاریابان و دست اندرکاران فروش و تبلیغات هم بیکار ننشسته‌اند. آنها همواره در فکر فروش بیشترند، حالا در هر دوره به فراخور همان دوره.

امیررضا بهره‌مند، مدیر فروش یکی از فروشگاه‌های اینترنتی در و باتوجه به بلااستفاده بودن چنین کالاهایی را کاری اشتباه می‌دانستند که به آن اقدام نمی‌کنند.

برای اینکه بدانیم چه عاملی افراد را در این شرایط به‌سمت خرید بیشتر کالاهای غیرضروری و مصرف‌گرایی سوق می‌دهد، باید ابتدا بدانیم چه فعل و انفعالی در ذهن خریداران رخ می‌دهد که بازتاب آن چنین واکنشی است.

دکتر سید احسان طوسی روانپزشک به این سؤال پاسخ می‌دهد: «از گذشته این رفتار وجود داشته که بعضی افراد برای کاهش اضطرابشان به خرید روی می‌آوردند. این همان موقع آرامشان می‌کند اما بعد از مدتی استرس اصلی برمی‌گردد. به علاوه ناراحتی از دست رفتن پولی که کالای به دردبخوری جایگزینش نشده. فروشگاه‌های اینترنتی همان‌طور که کار خرید را ساده‌تر کرده‌اند، خرید تسکینی را هم ساده‌تر کرده‌اند.

برای بعضی‌ها قطعاً این کار خرید این باره حرف‌های جالب توجهی دارد: «راهکارهای فروش اینترنتی با فروش حضوری تفاوت دارد. در واقع کار سخت‌تر است خصوصاً در کشور ما که سابقه خرید آنلاین زیاد نیست. شما باید بتوانید با استفاده از ابزارهایی که در اختیار دارید، مشتری یا در واقع کاربر را راضی به خرید کنید. این شامل ایجاد قابلیت‌هایی نظیر به‌وجود آوردن جذابیت‌های بصری و تسهیل انجام خرید است اما کلمات جادویی حراج و تخفیف در این رابطه خیلی کارآمد هستند. خریداران سایت‌های خرید آنلاین از آنجا که معمولاً مشغول رصد سایت‌ها و آنلاین شاپ‌ها هستند، از قیمت‌ها و بهترین پیشنهادها اطلاع دارند و در این بین فروشنده‌ای برنده است که بهترین و جذاب‌ترین پیشنهادها را داشته باشد.»

جذاب‌ترین پیشنهادها گاهی شما را وارد دومینویی از خرید می‌کند. مثلاً در جشنواره خرید فلان سایت شرکت می‌کنید؛ خیلی راحت است، درست مثل یک بازی. با یک کلیک، مبلغ جایزه را به شما اعلام می‌کنند. مثلاً ۳۰۰ هزار تومان برنده می‌شوید و ضمن تبریک به شما اعلام می‌کنند که حداقل ۶۰۰ هزار تومان می‌توانید خرید کنید تا از بن خرید ۳۰۰ هزار تومانی‌تان استفاده کنید. در واقع کالای ۶۰۰ هزار تومانی را نیم بها می‌خرید. به نظرتان پیشنهاد بدی نیست پس خرید می‌کنید. در ازای این خرید دوباره ۲۰۰ هزار تومان بن تخفیف جایزه می‌گیرید که روی خرید بعدی‌تان به مبلغ حداقل ۴۰۰ هزار تومان اعمال می‌شود و دوباره روی آن خرید برای خرید بعدی بن تخفیف می‌گیرید و... این رشته سر دراز دارد.

جدول سودوکو

ارقام ۱ تا ۹ را طوری در خانه‌های سفید قرار دهید که هر رقم در سطرها، ستون‌ها و مربع‌های کوچک ۳ در ۳ یکبار دیده شود

۳۵۳۹

آسان

	۲	۸	۶		۵	۷		
	۵						۱	
۴		۶	۳					
۹	۸		۷		۴	۱		
۷		۲		۶		۹		۸
		۴	۸		۳		۷	۲
					۸	۳		۷
	۷						۵	
		۹	۱		۲	۸	۲	

متوسط

		۲	۱			۵		
				۹		۶		
۴	۷	۶	۳			۱		
۵			۲			۳		
		۶	۴	۵	۸	۷		
۵	۲				۳			
۸	۷				۲	۵	۷	
	۴			۸				
	۵		۲	۴		۹		

سخت

			۳					
۱	۲		۹					
۳	۶			۴	۵		۸	
				۱		۶	۷	
۵								۴
				۸		۲	۷	
	۵		۱	۲			۴	۹
					۵			
			۹					

خیلی سخت

	۱				۵	۹		
۴		۶	۷					
				۱		۶		
۷	۴					۳		
۸				۷				۱
۱	۸					۷		
	۳			۸				
۶					۲	۳		
		۲	۴			۹		

حل جدول سودوکو شماره ۳۵۳۹

یک جدول با دو شرح

جدول روزنامه *ایران* دارای دو «شرح عادی و ویژه» است. در صورت تمایل به حل دو شرح ابتدا یکی از شرح‌ها را با مداد حل کرده و سپس با پاک کردن جواب شرح اول، به حل شرح دوم بپردازید.

۷۵۰۵

جدول عادی

افقی:

۱- مرکز «ازبکستان»- شخص باتجربه و متین

۲- باشگاه خارجی- بین- حالت رویارویی دو کشتی گیر باهم

۳- متحیر- سخن چین- دربایست

۴- سهولت- جنبش- کشوری در قاره کهن- ایتالیای قدیم

۵- زیرپا مانده- ذوق شخصی- شایورد

۶- قرابت- فلزقلیایی- خودآرایی

۷- آیین‌ها- نامه بلند بالا- همداستان «برهمن»

۸- میکسر- پایتخت زیبای «آلمان»- جلسه مشورتی

۹- لئیم- نیش زدن- چینی در جامه زنانه

۱۰- خار سر دیوار- محله‌های فقیرنشین حاشیه شهرها- بیماری بالا بودن اوره خون

۱۱- ضمیر جمع- برترین داور آسیا در سال ۲۰۰۳- نمایش تلویزیونی

۱۲- جماعت- بیکارگی و تنبلی- حرف جمع- ناتوان از تکلم

۱۳- توانایی- سازی زهی- بارز

۱۴- مرض قند- متاع- شرم

۱۵- بنیانگذار «صفاریان»- وسیله نقلیه پدالی

عمودی:

۱- کامل کردن- وینگرملی پوش تیم «استقلال»

۲- جامه‌ها- اسرار- آبکی

۳- همسرزن- انباره- توقف کوتاه حین سفر

۴- یکی از صنایع دستی جنوب ایران- گلی زیبا- از ارکان خانواده- پدرعرب

۵- گردن نهادن- بعضی اوقات- نشانه بیماری

۶- در مثل غنیمت است- جزیره شطرنجی!- بچه نابالغ بز

۷- دلیر- پارک دیدنی «تجریش» تهران- از رنگ‌ها

۸- توده مردم- فرزند- ماترک

۹- مخلوقات- گردهمایی علمی- بررودخانه می بندند

۱۰- مرکز «سیستان و بلوچستان»- واژه بیزاری- نام آذری

۱۱- صدای لاستیک پنچر- درخشان- زیرزمین ژرف

۱۲- سبزی نقلی- تکیه به پشتی- کتلت- بزرگ ترین تولید کننده مینی لودر و تراکتور در ایران

۱۳- ایما- ملیت «پوشکین»- اشعه نافذ

۱۴- سکوی شیرجه- طبق دستور پزشک مصرف کنید- پسر «تیمورلنگ»

۱۵- سلسله‌ای تاریخی- میهمانی حجاج

جدول عادی

افقی:

۱- مرکز «ازبکستان»- شخص باتجربه و متین

۲- باشگاه خارجی- بین- حالت رویارویی دو کشتی گیر باهم

۳- متحیر- سخن چین- دربایست

۴- سهولت- جنبش- کشوری در قاره کهن- ایتالیای قدیم

۵- زیرپا مانده- ذوق شخصی- شایورد

۶- قرابت- فلزقلیایی- خودآرایی

۷- آیین‌ها- نامه بلند بالا- همداستان «برهمن»

۸- میکسر- پایتخت زیبای «آلمان»- جلسه مشورتی

۹- لئیم- نیش زدن- چینی در جامه زنانه

۱۰- خار سر دیوار- محله‌های فقیرنشین حاشیه شهرها- بیماری بالا بودن اوره خون

۱۱- ضمیر جمع- برترین داور آسیا در سال ۲۰۰۳- نمایش تلویزیونی

۱۲- جماعت- بیکارگی و تنبلی- حرف جمع- ناتوان از تکلم

۱۳- توانایی- سازی زهی- بارز

۱۴- مرض قند- متاع- شرم

۱۵- بنیانگذار «صفاریان»- وسیله نقلیه پدالی

عمودی:

۱- کامل کردن- وینگرملی پوش تیم «استقلال»

۲- جامه‌ها- اسرار- آبکی

۳- همسرزن- انباره- توقف کوتاه حین سفر

۴- یکی از صنایع دستی جنوب ایران- گلی زیبا- از ارکان خانواده- پدرعرب

۵- گردن نهادن- بعضی اوقات- نشانه بیماری

۶- در مثل غنیمت است- جزیره شطرنجی!- بچه نابالغ بز

۷- دلیر- پارک دیدنی «تجریش» تهران- از رنگ‌ها

۸- توده مردم- فرزند- ماترک

۹- مخلوقات- گردهمایی علمی- بررودخانه می بندند

۱۰- مرکز «سیستان و بلوچستان»- واژه بیزاری- نام آذری

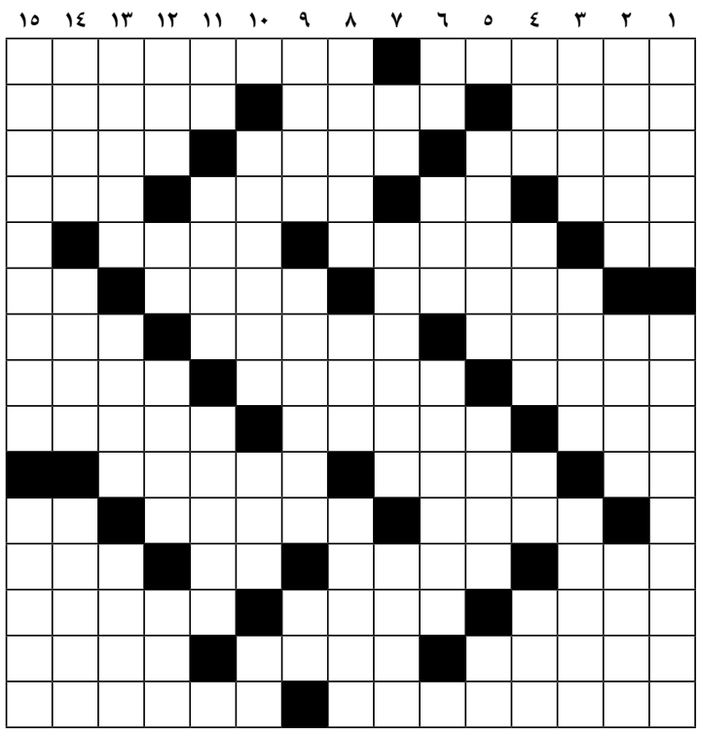
۱۱- صدای لاستیک پنچر- درخشان- زیرزمین ژرف

۱۲- سبزی نقلی- تکیه به پشتی- کتلت- بزرگ ترین تولید کننده مینی لودر و تراکتور در ایران

۱۳- ایما- ملیت «پوشکین»- اشعه نافذ

۱۴- سکوی شیرجه- طبق دستور پزشک مصرف کنید- پسر «تیمورلنگ»

۱۵- سلسله‌ای تاریخی- میهمانی حجاج



جدول ویژه

افقی:

۱- رئیس پاسبانان- بازیگر فیلم «شهرک» به کارگردانی محمدعلی وهاج و محمد عبداللهی (۱۳۹۹)

۲- آهنگی دلکش برای آواز- وسیله نقلیه اقیانوس نورد- پوشیده شده

۳- هدیه به عروس- بخشی در «نخجوان»- نیزه دار رستم

۴- اسلحه شمشیربازی- میوه- مقاصد- آنکه شاعر

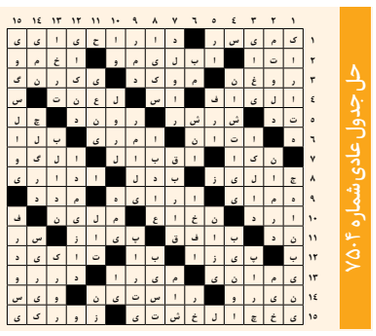
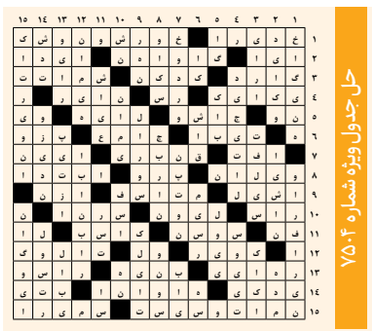
۵- بوسیله- بازی هندوان- سنجیده و هوشمندانه

۶- چهارمین شهر بزرگ «کانادا»- باران اندک- داغ کردن

۷- سدآذری- گوشه‌ها- دخترک کارتونی

۸- نوعی پارچه- شهرستانی زیبا در «آذربایجان شرقی»- اسباب بازی قدیمی

حل جدول عادی شماره ۷۵۰۴



حل جدول ویژه شماره ۷۵۰۴