موسم تخفيضات 2026

ليس حرب هوامش

92 licensed sale days. One funnel opportunity.

ABDULRAHMAN ALDAWOOD

عبدالرحمن الداوود

أتاحت وزارة التجارة تراخيص التخفيضات
من 1 أغسطس إلى 31 أكتوبر 2026،
دون خصم من الرصيد السنوي للمنشآت.

92

يومًا من التخفيضات المرخصة

المصدر: وزارة التجارة، يوليو 2026

أغلب العلامات ستقرأ الموسم بمنطق واحد: خفض أكثر. بع أسرع.

رأيي أن هذه قراءة ناقصة للفرصة.

الطلب لا يحتاج إثباتًا.

18.4%

نمو مبيعات التجزئة الإلكترونية

9.5%

نمو الإيرادات التشغيلية لنشاط التجزئة

الفجوة بين الرقمين هي القصة.

المصدر: الهيئة العامة للإحصاء، الربع الأول 2026 مقارنة بالربع المماثل 2025

النمو لا يخبرك كم عميلاً سيعود.

مشكلتنا فيما يحدث بعد أول عملية شراء.

العميل الذي جاء من أجل الخصم يرحل مع نهاية الخصم، إلا إذا أعددت له سببًا للبقاء قبل أن يصل.

قبل أن تصدر ترخيص تخفيضاتك، أجب:

ما أول تواصل مفيد بعد الشراء؟

متى سيصل؟

وفي أي قناة؟

1. نقطة واضحة لجمع موافقة العميل على التواصل.
2. سجل موحد للعميل يجمع مشترياته وقنواته في مكان واحد.
3. رسالة اليوم الثاني جاهزة قبل انطلاق الحملة، لا بعدها.

ثلاثة أصول تبقى معك بعد انتهاء آخر خصم.

التخفيض يشتري المعاملة الأولى.

تجربة ما بعد الشراء تحدد إن كان العميل سيعود.

كيف تقرأ الموسم في قطاعك:
حرب هوامش، أم نافذة لبناء قاعدة عملاء؟

linkedin.com/in/aaldawood

aldawood