

منتجات أوروبية تكتسح ... La Riva Shopping السوق الليبي

هي “أميرة الغريب” البالغة من العمر 31 عاما ام لـ 4 اطفال وصاحبة مشروع “لا ريفا شوبينغ” “La Riva Shopping” لتسويق الملابس حيث استوحت الاسم من ماركة عطور عالمية المانية، كما أن لا ريفا هي زهرة نادرة.

وأوضحت أميرة أنها واجهت صعوبة في فتح صفحة تحمل هذا الاسم باعتباره اسم لماركة معروفة، مما استوجب الكثير من الخطوات من قبل إدارة الفيس بوك والسلطات الألمانية للتحقق منه حتى تمت الموافقة.

وقالت “الغريب” أن بداية مشروعها كانت في نهاية 2017 وبدأت بإرسال ملابس من المانيا إلى ليبيا وساعدني شقيقي في عملية التسويق داخل ليبيا”، وأضافت “واجهتني صعوبة هي غلاء سعر اليورو في ليبيا، فأنا اشتري بضاعتي من متاجر لماركات عالمية، وسعر اليورو في ليبيا حوالي 10 دينار، مما تسبب لي في ازمة كبير.”



غلاء الاسعار

وغيرت أميرة اتجاهها التسويقي بسبب غلاء الاسعار حيث حاولت شراء ملابس بأقل سعر وبجودة ممتازة، ونجحت في توفير هذا النوع من البضائع، ولم تعد تتعامل مع الماركات التي تعتبر غالية السعر بطبيعة الحال، وكان ذلك في رمضان 2020 حيث وجدت اقبالا شديدا على شراء الملابس من خلال صفحتها، وأوضحت أن ذلك الإقبال جاء في وقت غريب حيث اعادت تنشيط الصفحة بعد توقف دام عامين تقريبا.

وسّعت “صاحبة المشروع” عملية التسويق من خلال صفحات أخرى حيث استعانت بالنشر على صفحات تحتوي آلاف المتابعين، حيث كانت صفحتها تحتوي على نحو

6000 متابع هذا الانتشار الذي حققته ساهم في دعم عملها بشكل كبير وساهم أيضا في تنشيط صفحتها.

يد العون

وحول من يقدم لها المساعدة في عملها فرأت أن المساعدة مشتركة حيث قالت “بعد الله عز وجل شقيقي وزوجته في ليبيا يتولون امر التسويق وتسليم الزبائن، وانا بدعم من زوجي في المانيا أقوم بحجز البضائع المطلوبة.”

أما عن فكرة فتح محل خاص بها فقالت: “فكرت في فتح محل في ليبيا لكن السنة الأخيرة ومع جائحة كورونا جعلت الزبائن يفضلون أن تصلهم البضائع عبر خدمات التوصيل.”

أوضحت أنها تمتلك متجر بالمنزل، وعندما تدعو زبونة للقدوم واختيار ما يناسبها فإنها تفضل أن

تأتيها البضائع بسبب الجائحة. ولعل من أكثر الصعوبات التي واجهتها عدم إستقرار سعر اليورو، فعندما تقوم بعرض البضاعة تضع سعر معين، ويتغير سعر الصرف تحدث فروقات، ومن غير المنطقي أن تقوم بتغيير السعر حفاظا على مصداقيتها مع الزبون مما يضطرها لتحمل هذه الخسائر.

مشاركات عالمية

وتقول “الغريب” أنها دائمة المشاركة في معارض داخل المانيا وخارجها، وقد عرضت عليها العديد من الشركات أن تنشئ علامة تجارية خاصة بها، ولكن المشكلة التي واجهتها هي آلية الدخول للسوق الليبي بعلامة تجارية جديدة. وقالت:” أنا حاليا أوزع داخل طرابلس، وفكرة تغطية كل المدن الليبية لم أجد لها مخطط واضح حتى الآن. ولكني أتمنى أن أحقق ذلك في القريب العاجل.”وتضيف “الأمر يحتاج لدراسة حتى أتيج الفرصة أمام “بنات بلادي” بالاستفادة من منتجات اوروبية وبأسعار مناسبة وجودة ممتازة.

فساتين الأفراح

وأوضحت أن فكرة تسويقها لفساتين الزفاف تعتبر جديدة بالنسبة لها، وقالت أنها تتعامل حاليا مع مصمم أزياء معروف ويتعامل مع محلات كبيرة جدا في ليبيا، وانها تقدم أسعار جيدة جدا للزبونة، فالأسعار المقدمة لها غير موجودة في السوق الليبي إلى جانب نوعية القماش التي وصفتها بالمتازة.

