

איפה את מעדיפה לערוך את הקניות שלך - סמוך לבית, בחנות משלנו, או בוחרת להפליג רחוק ו'לצאת החוצה'? • מה גורם לנו לא פעם להעדיף את החנויות המשרתות את הציבור הרחב ולא לפרנס את הקרובים לנו ואיזה מחיר אנחנו משלמות אז? • סיפורים של נשים מתוסכלות לא יגרמו לנו לעזוב את עצתו של דוד המלך: 'צאו והתפרנסו זה מזה', אבל כן יקראו לבעלות העסקים לתת תמורה מתאימה • סחר חליפין של דעות והגיגים

זה

מזה

"לכבוד"

פסח קיבלנו בעבודה כרטיס מתנה טעון של חברה ידועה, מספרת שושי. "הצצתי ברשימת החנויות שמכבדות את הכרטיס ושמחתי לראות בין השאר גם חנויות 'משלנו', שמוכרות לי ומשרתות אותי. ששה ושמחה יצאתי בערב למסע בעיר, בלי כסף בארנק. יש לי כרטיס מתנה וזו ההזדמנות שלי לקנות לגמרי בחינם. נכנסתי לחנות כלים והתרגשתי: חמישים אחוז הנחה על כל החנות. לקנות בחצי מחיר, בסכום שיש לי בכרטיס, זה פשוט למלא את ארונות הבית עד אפס מקום!

'אתם מכבדים את הכרטיס הזה?' רק שאלתי את המוכרת ליתר בטחון. היא עיקמה את האף וענתה, די בעצבנות: 'בעקרון כן. אבל לא בימים של מבצעים'. החלקתי יד על צנצנת שממש מצאה חן בעיני והעדפתי להמשיך הלאה. כשהגעתי לחנות הלבשה, שירתה אותי המוכרת נפלא. אבל כששלפתי ליד הקופה את הכרטיס - נפלו פניה. 'עם כרטיס כזה', היא אמרה, 'זה לא המחיר. תצטרכי לשלם מחיר מלא'. חזרתי הביתה מתוסכלת ומזועזעת. שאלתי את עצמי שוב ושוב: האם רק אצלנו זה ככה?

"צאו והתפרנסו זה מזה" - אנחנו מצטטות. כולנו רוצות ומעוניינות לרכוש מבעלי חנויות חרדיים ולפרנס איש את רעהו, אבל - אבל לפעמים זה ממש לא קל. האם אכן זהו המצב? יצאנו לשטח וביצענו סקירה מדוקדקת, שמענו את דברן של הלקוחות הממורמרות כמו המרוצות וגם לנשות המקצוע ולנציגות בעלות העסקים היה מה למכור. מסתבר, שלכולנו יש עוד חכמה לקנות כדי לנהל משא ומתן מוצלח בתוך הקהילה.



שאלתי בהיסוס את המוכרת אם אני יכולה לקחת ולהחזיר אחרי ארבעים ושמונה שעות. היא נענתה מיד ובחיוב ומה אומר? היא הרוויחה



תוכנו והפך להיות עוד אסטרטגיה שיווקית. לכן, חשוב לתכנן נכון את השנה הקמעונית ולדעת מראש מה תעשו עם מה שנשאר לאחר מועד מכירות השיא. מה לעשות, בעולם העסקים, ממש כמו בכביש, כדאי להיות חכמים, לא צודקים.

"בעבר, על כל מאה לקוחות היה נותן שירות אחד. כיום, על כל לקוח יש מאה חנויות ולכן, הסיכוי לרגש את הקהל עם מוצר חדש או רעיון חדש, הפך להיות אתגר. אנשים אוהבים להיות שייכים למשהו מעניין וגדול ועל כן, על בעלי העסקים להבין שנטוורקינג, קבוצות רכישה וכח של קבוצה הינם כלי חדש, שחייבים לאמץ אותו כדי לגדול ולהגיע לכמויות ייצור שמצדיקות את העלויות ולעשות מהלכים חכמים."

"נכנסתי לחנות חדשה, בבעלות חרדית, שנפתחה ברחוב רבי עקיבא", מספרת בשמחה לאה. "לרגל ההשקה, נמכרו כל הפריטים בחמישים אחוז הנחה. השעה היתה מאוחרת, התלבטתי מאד על שמלה מסוימת ושאלתי בהיסוס את המוכרת אם אני יכולה לקחת ולהחזיר אחרי ארבעים ושמונה שעות. היא נענתה מיד ובחיוב ומה אומר? היא הרוויחה. לקחתי שתי שמלות, אחת מהן החזרתי אבל את השניה קניתי ובעיקר, החנות החדשה ההיא - קנתה את אמוני. אני אכנס לשם שוב."

לא גורפים מיליונים

את אוסף התלונות שהובאו לעיל בחרנו להציג לפני גב' ריקי מרגלית, מנהלת 'כוורת', מרכז לקידום ופיתוח עצמאיות חרדיות ומנהלת מיום 'סבניו' - איגוד בעלי חנויות באשדוד. לו רק יכולנו לפנות לבעלות העסקים החרדיים אחת לאחת, היינו עושים זאת. אך מכיון שהמשימה היתה מורכבת עד בלתי אפשרית, בחרנו בה כמייצגת, להביא את דברן.

גב' מרגלית לא נבהלה למשמע הסיפורים. היה לה מה לומר: "מה שמאוד ניכר בציבור שלנו הוא, שכאשר אנחנו מגיעים לקנות בעסק 'משלנו', יש לנו הרבה יותר תעוזה לדרוש ולבקש. התחושה היא כאילו: 'אני עושה טובה שאני קונה אצלכם, אז מגיע לי הרבה יותר'."

"סיפרה לי בעלת חנות לצעצועים: 'אתמול היתה אצלי לקוחה שקנתה עשרים וחמישה מוצרים - שמונצ'לך בשני שקל. היא שילמה חמישים ₪, יצאה מהחנות ולמחרת הופיעה שוב ורצתה להחזיר הכל. 'החוק אומר שמעל חמישים שקל אפשר להחזיר', היא הודיעה, מלאת בטחון. המוכרת התחילה להתבלבל. ברור שאין כזה חוק. החוק קובע שאפשר להחזיר מוצר מעל חמישים שקל, אבל לא אוסף מוצרים במחיר הזה. אבל כשעומדים מול מוכרת 'משלנו', קל לנפנף ב'חוקים' כאלו, כי זאת שמולך מן הסתם לא

יש עוד סנדלר בעיירה

אפרת נכנסה לחנות הסמוכה לביתה וביקשה מוצר בסיסי מסוים שאמור להיות בחנות. המוכרת אמרה לה שהמוצר לא נמצא במלאי והציעה תחליף. אפרת סרבה וחשבה להמשיך הלאה, אבל המוכרת ממש נפגעה. 'מה אתם חושבים?' היא אמרה, 'שיהיה כאן בכל רגע נתון בדיוק מה שאתם מחפשים? איך אנחנו נוכל להחזיק חנות ככה, אם לא תסכימו לרכוש את החלופות?'

"אני רוצה להחזיר את החולצה", ביקשה איטה והניחה על הדלפק את החולצה שרכשה לפני עשרים וארבע שעות, בצירוף קבלה. "אין פה החלפות והחזרות", הודיעה המוכרת נחרצות.

אם לא היתה עומדת על שלה במשך עשר דקות ארוכות, לא היתה מצליחה לשחרר את הכסף שלה מהקופה. רק כשהמוכרת הבינה שהלקוחה לא תוותר בשום אופן, הוחזרה החולצה והכסף הושב.

כאשר הופיעו מודעות רחוב המבשרות על פתיחת מכירות סופעונה בעולם הגדול, יצאתי בשמחה לחנות הנעליים הסמוכה. לא הרשיתי לעצמי לקנות לילדים נעליים במחירי תחילת עונה ועכשיו הזמן להתחדש במשהו זול ואיכותי. אבל התבדיתי. בעלת החנות הפנתה אותי ללוח השנה. 'סוף העונה עוד רחוק', היא אמרה לי. 'עכשיו כולם קונים לחגים פה, אז למה שנוריד מחירים?' משהו מוזר מתרחש כאן, לא?

גב' יעל פיינגולד, מפתחת שיטת חילוץ מתקיעות עסקית, שעובדת מול עסקים פרטיים וקמעונאים חרדיים כבר 12 שנים, מגיבה: "הדבר הכי גרוע שבעל עסק יכול לעשות לעצמו הוא, להשאר 'אוטיסט עסקי'. למה הכוונה? להמשיך לחשוב שהוא עדיין האיכר היחיד במושב או הסנדלר הבודד בעיירה. אני זוכרת בעל מכולת שעבר לפני 10 שנים לבני ברק ועדיין מבכה, רוטן וכועס על הקהל והלקוחות שהם לא מבינים כלום ומה הבעיה לקנות ולמה הם מתעקשים לבקש דווקא מה שאין לו במלאי. סיבוב קטן בחנות העלה פתיים מתולעים, צנצנת טונה אחת שמחכה להמכר ומגוון עצוב של מוצרים. למה? כי לפני עשר שנים היתה לו מכולת במושב ואף אחד לא התלונן וכולם קנו. כל עוד בעל המכולת ימשיך להאשים את השוק ולכעוס על הסופרמרקט שנותן אשראי ומשלוחים, במקום לבחון איך ללמוד מהם, להציע משהו שאין לאחרים, להשתפר ולהשתדרג, הוא ישאר בעל עסק ממורמר וממפסיד. בעולם ההיצע והשפע, אין ענין להמציא את הגלגל, צריך ללמוד מהכי טובים ולבחור בפינצטה מה נכון לי ליישום."

"נכון, בעלי עסקים נשארים עם המון סחורה, לא מצליחים למכור, חבל להם להתחיל לשחרר סופי עונה בשיא העונה. הם צודקים, אבל אם נחזור להתחלה נבין, שסוף עונה מזמן איבד את



באיזה רשת ביקשת לאחרונה: 'תני לי לקחת את שתי הקשתות. אני אראה לאחותי ואחזיר מחר בבוקר'. הא? אז מסתבר שאולי אנחנו, הלקוחות, הם אלו שמובילות את מדיניות הטשולנט...

הכי מעודכנת... המוכרת התקשרה לבעלת העסק והיא - ברוך ה' - כן ידעה את החוק והודיעה נחרצות שאין על מה לדבר. כאן עברה הלקוחה לטון שקט יותר והתחילה לפרוט על מיתרי הרחמים: 'תביני, אין לי מה לעשות עם זה עכשיו. מה איכפת לך, קניתי את זה רק אתמול והכל חדש פה בשקית'...

"לו היתה אותה לקוחה מגיעה לחנות המסונפת לרשת, היו מודיעים לה לקונית 'אלו הנהלים' וכל טוב סלה. מסתבר, ששם היא לא היתה מעלה על דעתה לעורר רחמים ולשאול 'מה איכפת לך' ו'איך יכול להיות שאת לא מבינה אותי'.

"ההשקעה של בעלי החנויות הקטנות היא עצומה. הפער בהשקעה מול הרשתות, הוא בלתי נתפס. העלויות של הרשתות הן מזעריות ולכל מוצר בחנות מקומית יש תקורה גדולה מאד. תקורה היא המחיר שמשלם בעל העסק על המוצר. והמחיר הזה, חשוב להבין, כולל פרטים רבים. כמה עולה עט למוכר? הוא עולה את שכירות החנות, העסקת המוכר, הארנונה, החשמל בחנות, השינוע של הסחורה, הבלאי... ברשת גדולה, העלויות מתחלקות להרבה יותר לקוחות ולהרבה יותר מוצרים וגם המשא ומתן מול הספקים משתלם יותר. רשתות גדולות מייצרות סחורה בעצמן ואצלנו, בחנויות הקטנות, עדיין צריך לסחור; לקנות ולמכור.

"הלקוח הקטן רואה את בעל החנות כאיש ש'עושה מיליונים'. הוא, שמוכר ומרוויח כל כך הרבה, מה איכפת לו לעשות לי הנחה? אבל החשיבה הזאת מצומצמת ולא נכונה. בואו נחשוב עוד רגע רק על עלויות הפרסום ששילם בעל העסק כדי להביא אותנו אליו... אז למה אצלנו אין הנחות וסוף עונה? זאת התשובה. לבעלי העסקים הקטנים יש ים של הוצאות והרווח שלהם הוא בדיוק ההפרש בין המחיר הנקוב להנחה שאתם מבקשים. זכיתם להנחה? השאתם אותה בלי רוח".

שמענו, הבנו, אבל למען האמת, למה כל זה מעניין אותנו? אנחנו רוצות לקנות בנחות ובזול. למה שנקנה בחנויות יקרות יותר וננחות פחות?

"לציבור החרדי יש כוח קניה גדול מאד. לא סתם משקיעות הרשתות הגדולות בפרסום אצלנו. אנחנו ציבור שקונה המון. כשאנחנו מוציאים את הכסף החוצה, הכסף נשאר בחוץ והרשתות הגדולות מתחזקות ונהפכות למונופול. זה גלגל שאין לו סוף. כשאנחנו קונים בחוץ - אין מי שיחזיק את החנויות שלנו והן נסגרות. כשהוצאנו כסף החוצה, הוא לא חוזר אלינו. כשאנחנו משלמים לאנשים שסביבו - הכסף ישאר סמוך אלינו. כשאני משלמת לבעלת חנות בתוך הקהילה, היא תשלם שכר לימוד לחיידר שהשכן עובד בו, הוא יקנה בחנות של הדודים והם יתרמו לגמ"ח שכולנו נעזרים בו. מעבר לזה, הקניות ברשתות עוזרות

דעת תורה

פנינו להגאון רבי יעקב יואל וולף שליט"א, רב ומו"צ באשדוד וביררנו את ההלכה:

כולנו יודעים לצטט את עצת דוד המלך: 'צאו והתפרנסו זה מזה'. מעטים מאתנו יודעים, מהן אכן הגדרות ההלכתיות בענין.

באילו מקרים ישנה חובה לקנות אצל יהודים שומרי תורה ומצוות? ומה הדין כאשר העסק החרדי יקר יותר או כאשר השירות שניתן בו פחות טוב?

תשובת הרב:

"קשה לפסוק הלכה בכתבה על גבי העיתון, בפרט בנושא שהפרטים בו כה מרובים ולכן - למעשה יש לשאול רב בכל מקרה לגופו.

אולם, חשוב לדעת שמלכתחילה, תמיד יש להעדיף עסק שמפרנס יהודי שומר תורה ומצוות על פני עסק אחר. כאשר מפרנסים יהודי חרד לדבר ה', הכסף מגיע בסופו של דבר לקיום מצוות ולעשיית רצון ה', מגשים את ייעודו וממשיך לקדש את שם ה' יתברך בעולמו.

כאשר המוצר בעסק החרדי יקר יותר, המקובל הוא שבייקור עד עשרים אחוז מן המחיר - מעדיפים לפרנס זה את זה ולקנות בעסק שומר תורה ומצוות. מובן, שגם בכלל זה ישנם פרטים; ישנם בעלי יכולת שיכולים להרשות לעצמם לשלם גם תוספת של יותר מעשרים אחוז כדי לזכות להחזיק יהודי ויש פעמים בהם המותר יקר מאד ותוספת של עשרים אחוז מעיקה - במקרה כזה יש לשאול לחכם.

לגבי השרות, השאלה היא כמה הוא אכן גרוע וכמה הוא פוגע בלקוח. גם כאן ניתן להשתמש במדד של עשרים אחוז ולשקלל את יכולות האדם ואת סוג המוצר".

להן להרחיב את השליטה, גורמות לכך שהתחרות תצמצם והמחירים עולים ועוזרים לרשת להיות השולטת. ככל שתהיה תחרות גדולה יותר בתוך המגזר, יתרבו החנויות, המחירים יירדו והלקוחות ירוויחו.

"ככל שכוח הקניה שלנו יגדל ויהיה מופנה פנימה, בעלי החנויות יוכלו לתת יותר! להוריד מחירים ולתת יותר שרות. אנחנו רוצים שיהיו לנו חנויות משלנו, בהם נוכל להסתובב ברוגע ובטהרה העיניים ולקנות מה שאנחנו צריכים, נכון? אנחנו לא רוצים להביא את הילדים למקומות הזרים לרוחנו על מנת לקנות ביגוד, אז כדי שיהיו לנו מרכזי קניות נקיים כאלו - אנחנו צריכים להחזיק אותם. נשמע תיאורטי, אבל זה מעשי בהחלט. כל קניה קובעת. אני עוקבת אחר החנויות באשדוד ורואה, לצערי, איך הן נופלות ונסגרות בזו אחרי זו. אנשים ממשיכים לנסוע בדבקות מחוץ לעיר ואחר מתלוננים שאין באשדוד חנויות... בעלת חנות תכשיטים מקומית סיפרה לי, שמגיעים אליה הרבה לקוחות משלנו לתיקוני תכשיטים. הן קונות תכשיטים בתל אביב ובאות



אליה לתקן... אם בסוף אתן צריכות את החנות הקרובה, מדוע אתן לא עוזרות לה להתקיים?

"בתור לקוחות פרטיים, קשה לנו לחשוב על זה. אנחנו עסוקים בכאן ובעכשיו. אבל למעשה יש כאן שרשור - גלגל שאנחנו ורק אנחנו יכולים לעצור אותו. חבל שהכסף שלנו ייצא החוצה! אם נייצר גלגל הפוך, כולנו נצא מורווחים. יהיו יותר מקומות עבודה ומקומות העבודה יוכלו לשלם יותר לעובדים. כרגע, בעלי העסקים החרדיים נמצאים במקום הישרדותי ולכן יש לנו תלונות עליהם. אם נשפר את תפיסת העולם בענין, כולנו נרוויח. ולא רק כסף".

גב' פיינגולד מצידה מחזקת את הדברים: "יש סיפור מעניין, על משקה אלכוהולי שניסה לחדור לשוק הרוסי. יצרני המשקה לא הצליחו למצוא נקודת בידול ועלויות השיווק של חדירה לשוק כה מבוסס היו גבוהות משהיה להם. מה עשו? הם מיפו את המסעדות הטובות במוסקווה, הגיעו עם קבוצה גדולה, הזמינו אוכל בשפע ולסיום... כמה בקבוקים מהמותג החדש, כמובן. כשהמלצר הודיע שלא מחזיקים מותג זה, הם התרגזו עד מאד, ביטלו את ההזמנה ועברו למסעדה הבאה. לא מפתיע שלמחרת היום, הלקוחות הגדולים במשק התחילו להזמין כמויות מספק המשקאות האנונימי לשעבר.

"ניקח מהסיפור את העיקר ונבין, שלקוחות בסך הכל מגיבים לשוק ויחד עם זאת הם אלו שמייצרים את הביקוש. לכן, אם יהיה מספיק ביקוש יבוא גם ההיצע".

הנחות מדברת

אז כן, אחרי כל התלונות והמרמור, עדיין רבות רבות מאתנו מעדיפות את המוכר והקרוב; לרדת אל החנות הסמוכה לבית, במרכז הקניות הסמוך, להתלבט ולהתחבט, להתמקח ולשלם.

מה גורם לנו לעשות זאת?

ביררנו אצל מדגם של נשים, שהודו שהן קונות, באופן גורף כמעט, בחנויות חרדיות והסיבות שהן סיפקו לנו היו:

1. הקירבה לבית - לא צריך להעלות את הילדים על האוטובוס ולרדת ולחזור ולרוץ וכל מה שכרוך בזה.
2. התאמה - בחנויות שלנו מכירים היטב את השוק שלנו. (דוגמאות? בשפע: בחנויות 'בחוץ' כמעט לא סביר למצוא סטים לילדות קטנות וגדולות, בנים ובנות, רק אצלנו יודעים שלילדות מגיל קטן צריך שרוול ארוך וכשאני שואלת ברשתות אם יש להם בגד חגיגי לשבת, הם לא מבינים מה אני רוצה!)
3. אופי החנות - כפי שתארה חוי, נסקרת ירושלמית:

שופינג חיותי באווירה חגיגית

באים לעשות אצלנו שופינג באווירה חגיגית ונהנים מ-50% הנחה

על הפריט השני

סט מלחיות מתנה בכל קניה מעל 100

נעלים 29.90 השני 15% קישוטי שיער מ-0.99 עד 4.99

מגבות איכותיות 49.90-14

שעון לד אטרקטיבי

< כלי בית
< כלי נוי
< טקסטיל
< מוצרי חשמל
< כלים חד"פ ועוד...

שופינג

לקנות חכם

רח' ברטנורא 8 בני ברק (פינת רש"י 28)
שעות פתיחה 10.00-22.00 רצוף



“אני ממש לא אוהבת להכנס לחנויות שדולקת שם מוזיקה שלא הולמת את אורח החיים שלנו. זה רק עושה חשק לברוח מהחנוות. זה לא אזור הנוחות שלי. יש לצערי חנויות כאלו גם אצלנו - אני לא מסוגלת להתרכז בהן ואני פשוט יוצאת”.

4. חוויית הקניה - מעייף לצעוד במרכזי הקניות, שבהם כל חנות בגודל של רחוב קטן. החנות הקטנה והביתית, נוחה ונעימה יותר. אז מסתבר, שמעבר למצפון יש לנו עוד כמה וכמה סיבות רוחניות לקנות בחנויות 'משלנו'. האם הן קיימות תמיד או שעל בעלי העסקים ליצר אותן?

שאלנו את גב' פיינגולד: **מה נוכל לעשות כדי לגרום לצרכנים החדריים לקנות דווקא אצלנו? איך נוכל לעמוד בתחרות של הרשתות הגדולות 'מבחוח'?**

היא ענתה: “כל עסק חייב שיהיה לו יס”פ - יוניק סייל פוינט” או בעברית - נקודת ייחודיות, שתהווה סיבה למה לקנות דווקא אצלנו. אלו יכולות להיות שעות פתיחה נוחות במיוחד, שירות מעולה, אפשרות למשלוח, צבירת נקודות או כל דבר אחר. לכל בעל חנות ישנה עבודה, לחפש נקודת משיכה ששוברת את השוק שבו הוא מתנהל וכולנו יחד בתור מגזר, חייבים להשתדרג, להתאגד לקבוצת עבודה ולהפוך להיות כח. לו רק בעלי עסקים היו מפסיקים לפחד מתחרות, מאגדים כוחות ומבינים שלכל אחד יש ניצוץ ושפע משלו, אני חושבת שהייתי נשארת מובטלת. אבל כמו שאת מבינה זה לא המצב, וחבל.

“צריך לחשוב וללמוד, מה יגרום ללקוחות שלנו לקנות אצלנו, מה הרשתות הגדולות לא נותנות ואנחנו כן יכולים לתת. החשיבה העסקית חייבת להיות ממוקדת בצרכים של הלקוח וכאשר הלקוח הולך וזולג החוצה, אסטרטגיית ‘אכלו לי, שתו לי, לקחו לי, לא תביא את הקהל אלינו. לחשוב מה אני יכולה לעשות כדי להקל על הצרכן ומה אני יכולה לתת לו - זאת הגישה הנכונה”.

‘לקוחה שבויה’

“מה שמפריע לנו בעיקר הוא השירות”, טענו קוראות איתן שוחחנו. “יש תחושה כאילו הקהל שלנו הוא ‘לקוח שבו’. רבים מאתנו לא יחצו את הגבול וייצאו לקנות מחוץ ל‘גאולה’ או ‘רבי עקיבא’ וממילא השרות הוא מאולץ ולא מספיק מכבד, בעוד אנחנו לקוחות לכל דבר, משלמים ורוצים לקבל תמורה ויחס”.

חזרנו לגב' מרגלית ואמרנו לה: **כמעט השתכנענו. ועכשיו נמשיך ונשאל: מה בנוגע לשירות? לא מגיע לנו לקבל קצת יותר יחס. נראה כאילו מזלזלים בנו, רק כי מכירים אותנו... ההתנהלות לא מכבדת, לא מאורגנת, כאילו זה עוד מרכיב בטשולנט...**

“לכל מטבע יש שני צדדים. אני סבורה, שעוד לפני שבעלות החנויות נתנו יחס כזה, שידרו להן הלקוחות עצמן אותו זלזול.

לו היתה אותה לקוחה מגיעה לחנות המסונפת לרשת, היו מודיעים לה לקניית 'אלו הנהלים' וכל טוב סלה. מסתבר, ששם היא לא היתה מעלה על דעתה לעורר רחמים ולשאול 'מה איכפת לך' ו'איך יכול להיות שאת לא מבינה אותי'



למה, אני זועקת ושואלת, למה נשים יוצאות לקניות ברשתות-בשעות הבוקר ואחר הצהריים - יודעות שפתוח שם מקסימום עד תשע בערב ומסתרות עם זה. ומשום מה, בחנויות שלנו הן טוענות שאין להם אפשרות לצאת לפני תשע בערב מהבית. למה? “ומה שהכי קשה, כפי שסיפרה לי בעלת עסק אשדודית, שהלקוחה הולכת לרשתות, קונה שם ביגוד מושלם לילדה ואז, כשהיא חוזרת, חסר לה לסת רק גרביים... בזמן שבחנויות שהגיעה אליה יש ביגוד לכל המשפחה. היא מופיעה ומתרעמת איך יכול להיות שהמוכרת לא רוצה להכניס אותה, כי הגיעה קצת אחרי שעת הסגירה בעשר וחצי בלילה.

“המוכרת, אפילו שהיא אשה משלנו ולא מישהי מרוחקת וייצוגית, גם היא בן אדם שעמדה היום על הרגליים מהבוקר - ובשעות שכאלה כבר אין לה כח לתת שרות.

“באיזה רשת ביקשת לאחרונה: ‘תני לי לקחת את שתי הקשתות. אני אראה לאחותי ואחוזיר מחר בבוקר’. הא? אז מסתבר שאולי אנחנו, הלקוחות, הם אלו שמובילות את מדיניות הטשולנט... מי מאתנו היתה מעזה לבקש הנחה בלתי רשמית בחנות גדולה ומרושתת?

“בכלל, אנחנו מרבים לדבר על היחס שמקבלים בחנויות אחרות, שואפים לזכות לו גם אצלנו. בשטח, לקוחות כמונו דורשים מבעלת החנות כמעט כפול זמן של שירות. אנחנו מחפשות ‘סט’ מושלם לכל הבנות, נוברות בערימה ומתאמות טלפונית עם האחות, שמדפדת בכל הקולבים בסניף בחיפה. כשמתברר שחסרה מידת חמש, אנחנו עוזבות את כל ההר והולכות הלאה... רק אצלנו המידות צריכות להיות מדויקות ומתאימות, הסגנון צריך להתאים לתקנון בית הספר והצבע לשמלה שתלבש הדודנית, אז אנחנו מחליפות שוב ושוב בין מידה שש לחמש לארבע וחוזר חלילה, מראות לתופרת ושוב - מחזירות בחזרה. רק אנחנו קונות פריט, מראות לשכנה שמעקמת את האף ורצות מיד להחזיר אותו. לא?... זכותנו לנהוג כך, זאת המנטליות שלנו, אבל אי אפשר למתוח את החבל משני הצדדים...”

נגעת גם בנושא ההנחות. זה נושא שחשוב להרחיב עליו, לא? “בהחלט. גם בו יש צורך לחולל שינוי בגישה. ה' ברא את העולם באופן שבו לכל אדם ישנם כוחות וכישורים לעשות לפרנסתו. כל אחד סביבנו עובד בשביל להרוויח כסף - להתפרנס. את, שמבקשת הנחה ועוד הנחה, מעדיפה לתרום לה כקבוצנית? אולי כדאי לשנות מבט בקניה, לראות את הרגע שבו אנחנו מעבירות שטר למוכרת כרגע שבו הנה, אנחנו מאפשרות ליהודי להתפרנס בכבוד. שום דבר מהותי לא השתנה מימות סחר החליפין. אנחנו תמיד קונים ומוכרים משהו, זו דרך העולם. בעלי העסקים הם אנשים כמונו. חלקם מפסידיים, חלקם גם מרוויחים - וזה לגיטימי. למה מגיע לנו הנחה ממי שבסך הכל רוצה להתפרנס בכבוד וכי אנחנו לא עובדים במקום העבודה שלנו תמורת משכורת?”

אז הנה, כולנו קונות עכשיו, לקראת חגי תשרי המרוממים הבאים עלינו לטובה. זאת ההזדמנות להרבות צדקה וחסד ברכישה נכונה במקום הנכון.

-

לקנות אצל הגביר



כמו אבותיו הקדושים, ראה הרה"ק רבי ירמיה מאפאלע זי"ע (בן הרה"ק רבי יעקב דוד מאמינינו זי"ע) בהשתדלות עבור הזולת ערך חשוב ונעלה. הוא היה יוצא מגדרו בדברים אלו ועשה אותם בהצנע לכת ובאין רואים.

וכך סיפר בנו, הרה"ח ר' לייבל קאליש ז"ל: “בילדותי אהבתי ספרים ואבי הרבי היה נותן לי כל שבוע סכום כסף מסוים לצורך רכישת ספרים חדשים. אולם הוא התנה איתי, שאקנה את הספרים דווקא אצל הגביר והנגיד ר'... שהיתה לו ספריה ענקית. הדבר היה תמוה בעיני. שכן הפרוטה לא היתה מצויה בכיסו של אבי ובכל זאת הוא נותן לי כל שבוע סכום לא מבוטל ובלבד שאקנה אצל הגביר. לימים, התחוויר לי הדברים. אותו 'גביר' ירד מנכסיו והגיע עד כדי פת לחם וכל מה שנותר לו היה ביתו וחפציו. על ידי הקניה שלי, היה אבי מפרנסו בכבוד, בצורה שאף אחד לא הרגיש בדבר”.

(הרב צבי מרדכי רבינוביץ' - התוספת התורנית של המודיע, ערש"ק פ' כי תצא, י"ג באלול תשע"ח, עמ' כ"א)

בס"ד

© IVUN

חורף בקו שני // ליינ מלהיב בצבעי העונה

FINE WEAR

International brands

החזר מע"מ לתיירים

★ ★ ★

יבוא בגדי נשים ונערויות יום יום ואלגנט שמלות, עליוניות וחצאיות שמגר 14, תנובת הארץ (ליד קידישיק) ירושלים, 02-6718285

פתוח רצוף א-ה, 10:00-21:00, יום ו', 10:00-13:00

