

أثر رؤية المملكة العربية السعودية 2030 على القوة الشرائية



الفئة المستهدفة
شباب الأعمال



غرض الدراسة
تمكين المشاريع





مقدمة

رؤية 2030 هي خطة طموحة أطلقتها المملكة العربية السعودية في عام 2016 بهدف تحويل المملكة إلى قوة اقتصادية كبرى. تركز الرؤية على تنويع مصادر الدخل الوطني، وتحفيز القطاعات غير النفطية، وتحسين جودة الحياة للمواطنين السعوديين. إن تنفيذ برامج رؤية 2030 سيؤدي إلى تحسين مستويات الدخل والقوة الشرائية للمواطنين السعوديين عبر ارتفاع فرص العمل والأجور وانخفاض الأسعار. كما ستؤدي الاستثمارات في البنية التحتية والقطاعات الواعدة إلى تطوير الاقتصاد وزيادة إنتاجية الأفراد والشركات.





الأهداف الأساسية لرؤية 2030



تنويع الاقتصاد

تقليل الاعتماد على النفط كمصدر رئيسي للدخل الوطني من خلال تطوير قطاعات أخرى مثل السياحة، الترفيه، والصناعة.



تحسين جودة الحياة

تعزيز الخدمات العامة مثل الصحة والتعليم والإسكان.



تمكين الشباب والمرأة

زيادة فرص العمل والتعليم للشباب والنساء.



الاستدامة المالية

تحقيق التوازن المالي من خلال ضبط الإنفاق وزيادة الإيرادات غير النفطية.



أثر رؤية 2030 على القوة الشرائية



زيادة الدخل وفرص العمل

تنويع الاقتصاد والاستثمارات الأجنبية توفر فرص عمل جديدة وتزيد دخل الأفراد، مما يحسن القوة الشرائية.



تحسين البنية التحتية والخدمات

تحسين الخدمات العامة كالصحة والتعليم والإسكان يقلل تكاليف المعيشة ويزيد القدرة الشرائية.



تشجيع الابتكار وريادة الأعمال

دعم المشاريع الصغيرة والمبتكرة يزيد النشاط الاقتصادي ويعزز القوة الشرائية.



الاستثمار في التكنولوجيا

التحول الرقمي والتكنولوجيا تحسن الكفاءة الاقتصادية وتُخفض التكاليف، مما يزيد قدرة الأفراد الشرائية.



أثر رؤية 2030 على سلوك الشراء

زيادة الوعي المالي : أطلقت الحكومة برامج لزيادة الوعي المالي والتخطيط الشخصي، و توجه المستهلكين نحو الاستثمارات والتوفير.

تنويع مصادر الدخل و الإنفاق : توجه الناس نحو تنويع مصادر دخلهم عبر المشاريع الصغيرة وريادة الأعمال، مما أثر على نمط إنفاقهم وزاد من القوة الشرائية.

التحول نحو التجارة الإلكترونية : مع دعم الحكومة للتحول الرقمي، زاد اعتماد المستهلكين على التجارة الإلكترونية والتسوق عبر الإنترنت.

التوجه نحو السلع المحلية : نتيجة لبرامج تشجيع الصناعة المحلية، أصبح المستهلكون يفضلون شراء المنتجات المحلية.

تحسين جودة الحياة : مع تحسين البنية التحتية والخدمات العامة، أصبح الإنفاق على هذه القطاعات أكثر تأثيراً على سلوك الأفراد الشرائي.

زيادة الوعي بالاستدامة : زاد الوعي بأهمية الاستدامة والمحافظة على البيئة، مما أدى إلى توجه المستهلكين نحو شراء المنتجات الصديقة للبيئة.





أمثلة ملموسة



قطاع السياحة والترفيه

مع فتح المملكة لأبواب السياحة وتطوير القطاع الترفيهي، زاد إنفاق المواطنين والمقيمين على الأنشطة الترفيهية والسياحية.



التحول نحو الاستثمارات العقارية

نتيجة للإصلاحات في قطاع الإسكان، زاد اهتمام المواطنين بالاستثمار في العقارات، سواء للسكن أو للتجارة.



التعليم والتدريب

توجه الأفراد نحو الاستثمار في التعليم والتدريب المهني لتحسين مهاراتهم وزيادة فرصهم الوظيفية.



تأثير رؤية 2030 على سلوك المستهلكين

تنويع مصادر الدخل والإنفاق

شهدت المملكة زيادة بنسبة 30% في عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مما عكس توجه المواطنين والمقيمين نحو زيادة الأعمال وتنويع مصادر دخلهم. هذا التغيير في سلوك الشراء جاء نتيجة للحوافز والبرامج التي طرحتها الحكومة لدعم المشاريع الناشئة.

زيادة سلوك التسوق عبر الانترنت

أصبح نصف المستهلكين السعوديين يفضلون التسوق عبر الإنترنت مقارنةً بالتسوق التقليدي في المتاجر والأسواق المحلية. هذا التغيير في السلوك يعكس تقبل المجتمع للتحول الرقمي والتسوق عبر المنصات الإلكترونية.

1

2

3

4

التحول نحو التجارة الإلكترونية

شهدت المملكة نمواً ملحوظاً في التجارة الإلكترونية بنسبة 60% بين عامي 2016 و2023، مع توقعات بمواصلة هذا النمو في السنوات المقبلة. هذا التحول جاء نتيجة للجهود المبذولة لتطوير البنية التحتية الرقمية وتحفيز الشركات على توسيع نطاق عملياتها عبر الإنترنت.

التوجه نحو السلع المحلية

ارتفعت نسبة استهلاك المنتجات المحلية بنسبة 20% نتيجة للحملات التي أطلقتها الحكومة لتشجيع المواطنين على دعم الصناعات الوطنية. هذا التوجه يعكس زيادة الوعي لدى المستهلكين بأهمية المساهمة في تنمية الاقتصاد المحلي.



تأثير رؤية 2030 على سلوك المستهلكين

الاستثمارات في التعليم والتدريب

ارتفع الإنفاق الأسري على التعليم والتدريب المهني بنسبة 25%، مما يشير إلى توجه المواطنين والمقيمين نحو تطوير مهاراتهم وزيادة فرصهم الوظيفية في ظل التغيرات الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن رؤية 2030.

الوعي المالي والاستدامة

أصبح 70% من الأسر السعودية يحتفظون بمدخرات مالية واستثمارات طويلة الأمد، مما يعكس ارتفاع مستوى الوعي المالي والتخطيط المستقبلي لدى المجتمع السعودي.

5

6

7

8

الإنفاق على الترفيه والسياحة

شهد قطاع الترفيه والسياحة زيادة في الإنفاق بنسبة 40% بعد إطلاق برامج تطوير هذا القطاع الحيوي ضمن رؤية 2030. هذا التحول انعكس على نمط حياة المواطنين والمقيمين وزيادة اهتمامهم بالأنشطة الترفيهية والسياحية داخل المملكة.

الوعي المالي والاستدامة

شهدت المملكة زيادة بنسبة 15% في شراء المنتجات الصديقة للبيئة والمستدامة، ما يعكس توجه المستهلكين نحو أنماط استهلاكية أكثر مسؤولية والمساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة.



المنتجات الأكثر مبيعًا بعد رؤية 2030



الإلكترونيات والأجهزة الذكية

تزايد الطلب على الأجهزة الذكية مع التحول الرقمي وارتفاع الاعتماد على التكنولوجيا في الحياة اليومية.



الأجهزة المنزلية الذكية

النمو الكبير في الطلب على الأجهزة المنزلية الذكية مثل المكيفات والشلاجات المتصلة بالإنترنت.



المنتجات المحلية

دعم الحكومة للصناعات المحلية وتشجيع المستهلكين زاد الإقبال على المنتجات الوطنية.



منتجات الصحة والعناية الشخصية

زيادة الطلب على المكملات الغذائية والفيتامينات ومنتجات العناية الشخصية مع ارتفاع الوعي الصحي.



الأثاث والديكور

مع نمو قطاع الإسكان، زاد الطلب على الأثاث الحديث ومواد الديكور.



المنتجات الصديقة للبيئة

تزايد الوعي البيئي دفع المستهلكين نحو شراء منتجات صديقة للبيئة.



الخدمات الأكثر طلبًا بعد رؤية 2030



الخدمات الرقمية والتجارة الإلكترونية

شهدت خدمات التجارة الإلكترونية والتسوق عبر الإنترنت ازدهارًا كبيرًا، مع تزايد الطلب على خدمات التوصيل والدفع الإلكتروني. كما نمت خدمات البث الرقمي للمحتوى مثل الأفلام والموسيقى والألعاب.



الخدمات الصحية والطبية

تزايد الطلب على الخدمات الصحية، بما في ذلك الرعاية الصحية عن بعد، الاستشارات الطبية عبر الإنترنت، والخدمات الوقائية. كما نمت خدمات التأمين الصحي الخاص وخدمات الرعاية الصحية المتميزة.



التعليم والتدريب

ارتفعت الحاجة إلى خدمات التعليم الإلكتروني والتدريب المهني، بما في ذلك الدورات التدريبية عبر الإنترنت والتعليم عن بعد. كما شهدت المدارس والجامعات الخاصة زيادة في الطلب بسبب التركيز على جودة التعليم.



الخدمات الأكثر طلبًا بعد رؤية 2030



الخدمات الترفيهية والسياحية

زاد الطلب على الأنشطة الترفيهية والسياحية مثل الحفلات الموسيقية، المهرجانات، والرحلات السياحية داخل المملكة. كما شهدت خدمات السياحة الفاخرة والإقامات الفندقية الفاخرة نموًا ملحوظًا.



الخدمات المالية والمصرفية

تزايد الطلب على الخدمات الصحية، بما في ذلك الرعاية الصحية عن بعد، الاستشارات الطبية عبر الإنترنت، والخدمات الوقائية. كما نمت خدمات التأمين الصحي الخاص وخدمات الرعاية الصحية المتميزة.



خدمات الصيانة والإصلاح

ارتفع الطلب على خدمات الصيانة والإصلاح للأجهزة المنزلية والمركبات نتيجة لزيادة الاعتماد على التكنولوجيا وتحسن مستوى المعيشة.



تصنيف الأعمار في اتخاذ قرارات الشراء



الفئة العمرية من 18 إلى 35 عامًا

تعتبر هذه الفئة الأكثر نشاطًا في الشراء، حيث يشكلون النسبة الأكبر من مستخدمي التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا الحديثة. تمثل هذه الفئة جزءًا كبيرًا من القوة العاملة، مما يعني أن لديهم دخلًا يمكن إنفاقه على المنتجات والخدمات المختلفة.



الفئة العمرية من 36 إلى 50 عامًا

تتمتع هذه الفئة بالاستقرار المالي والنضج، مما يجعلها قادرة على اتخاذ قرارات شراء كبيرة مثل شراء العقارات، السيارات، والاستثمارات. تُفضل هذه الفئة المنتجات ذات الجودة العالية والخدمات التي توفر الراحة والفخامة.



تفضيلات المنتجات والخدمات للإناث



منتجات الصحة والجمال

يفضّلن مستحضرات التجميل، العناية بالبشرة والشعر، والمكملات الغذائية.



الملابس والإكسسوارات

يميلن إلى شراء الملابس العصرية، الأحذية، الحقائب، والمجوهرات.



التعليم والتدريب

يفضّلن الدورات التعليمية والتدريبية، سواء عبر الإنترنت أو في المؤسسات التعليمية.



الأنشطة الترفيهية

يحببن الأنشطة الترفيهية مثل التسوق، السفر، والفعاليات الثقافية.



تفضيلات المنتجات والخدمات للذكور



الإلكترونيات والتكنولوجيا

يفضلون الهواتف الذكية، أجهزة الألعاب، الحواسيب المحمولة، والأجهزة المنزلية الذكية.



السيارات والدراجات النارية

يميلون إلى شراء السيارات الرياضية، الفاخرة، والدراجات النارية.



الملابس والإكسسوارات

يفضلون الملابس الرياضية والرسمية، الساعات الفاخرة، والنظارات الشمسية.



الأنشطة الترفيهية

يحبون الأنشطة الرياضية، الألعاب الإلكترونية، والسفر.



سلوكيات الشراء حسب الجنس

الذكور

- يميل الذكور إلى البحث بشكل مكثف عن المنتجات والخدمات قبل اتخاذ قرار الشراء.
- يستخدمون المراجعات عبر الإنترنت، آراء الأصدقاء، والمواقع المقارنة.
- يركزون على جودة المنتج وأدائه، خاصة في الإلكترونيات والسيارات.
- يميلون إلى اتخاذ القرارات بشكل مستقل بعد جمع المعلومات اللازمة.

الإناث

- يتأثرن بآراء الأصدقاء والعائلة والمراجعات عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- يركزن على تجربة المستخدم وجودة المنتج، خاصة في منتجات الصحة والجمال.
- يميلن إلى البحث عن العروض الخاصة والتخفيضات قبل اتخاذ قرار الشراء.





الفرص الجيدة لدخول السوق السعودي



التقنيات الرقمية والذكاء الاصطناعي

هناك طلب متزايد على حلول الذكاء الاصطناعي والتحليلات الضخمة في القطاعات المختلفة.



تطبيقات الهاتف المحمول والبرمجيات

التوسع في تطوير تطبيقات الهاتف المحمول للأعمال التجارية والخدمات الذكية.



التكنولوجيا الصحية

استثمار في تطوير منصات التشخيص عن بعد، والصحة الرقمية، والمعدات الطبية المتطورة.



الخدمات الصحية الرقمية

فرص في تقديم الخدمات الطبية ذات المستوى العالي والعلاجات البديلة.



الفرص الجيدة لدخول السوق السعودي



التعليم عبر الإنترنت والتعليم الإلكتروني

الطلب على منصات التعليم عن بُعد والدورات التدريبية عبر الإنترنت.



التعليم التقني والمهني

تطوير برامج تدريبية لتأهيل الشباب لسوق العمل في القطاعات المختلفة.



الطاقة الشمسية والرياح

فرص للاستثمار في مشاريع الطاقة المتجددة والتكنولوجيا البيئية.



إدارة المياه والموارد الطبيعية

تطوير حلول لإدارة المياه وتحسين كفاءة استخدام الموارد الطبيعية.



الفرص الجيدة لدخول السوق السعودي



التجارة الإلكترونية والتسوق عبر الإنترنت

النمو السريع لسوق التجارة الإلكترونية والتسوق عبر الإنترنت يعكس اتجاهًا متزايدًا نحو استخدام المنصات الرقمية لتلبية احتياجات المستهلكين في السعودية



تجارة التجزئة المبتكرة

ابتكار متاجر تجزئة وتجارب تسوق جديدة تلبى توقعات واحتياجات العملاء المحليين.



الفنادق والمنتجات السياحية

توسيع الاستثمار في مشاريع الضيافة والسياحة.



السياحة الثقافية والمغامرات

تطوير وتسويق تجارب سياحية فريدة للسياح المحليين والدوليين.



الفرص الجيدة لدخول السوق السعودي



الصناعات الغذائية

استثمار في تحسين الإنتاجية
والجودة في قطاع الصناعات
الغذائية.



الصناعات الدفاعية والتكنولوجيا العسكرية

فرص في تطوير وتصنيع المعدات
الدفاعية والتكنولوجيا العسكرية.



توصيات دخول المشاريع الجديدة في السوق السعودي

- دراسة السوق بعمق لفهم الظروف الاقتصادية واحتياجات العملاء المستهدفين
- وضع خطة عمل استراتيجية تشمل الأهداف والاستراتيجيات التنفيذية
- استخدام التكنولوجيا والتسويق الرقمي للوصول إلى العملاء بشكل أكثر فعالية
- بناء علاقات محلية قوية والاستفادة من الشراكات الاستراتيجية
- تبني المرونة والتكيف مع التغيرات في السوق لتلبية احتياجات العملاء
- الالتزام بالمعايير والتشريعات المحلية للعمل بشكل قانوني
- الاستفادة من مراكز الدراسات من ذوي الخبرات الاقتصادية.





إعداد

قسم الدراسات الاقتصادية
في شركة ركاب

www.rekaap.com