



# Twentify ENFLASYON GÜNLÜKLERİ

tuzu kurular

**indirim açlığı**

kolay para

sadakat yolculuğu

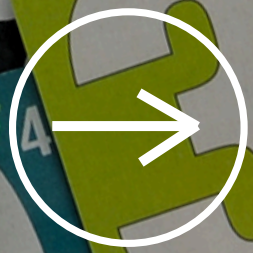
yön bulma çabaları

duygusal etkiler

gelecek kaygısı

alışveriş terahleri

8 EKİM 2024  
ENFLASYON GÜNLÜKLERİ



# tutunacak bir dal: indirim

Tüketici özellikle gıda, temizlik ürünleri gibi temel ihtiyaçlar için sürekli indirim arayışında. Giyim ve elektronik ürünleri içinse belirli indirim dönemlerini beklemeye hazır. İyi fiyata ürün alabildiğinde tüketicinin mutlu ve motive hissettiği görülüyor. **Yetebilme duygusu iyi bir tercih yapmanın verdiği özgüvenle birleşiyor.** Dolayısıyla, tüketici bu tür indirim dönemlerine her zamankinden fazla ihtiyaç duyuyor.



Twentify



Quals.ai

## tutunacak bir dal: indirim

“Emin olun çok mutlu oluyorum zaten biz bayanlar alışveriş yapmaktan çok hoşlanırsanız ama bu enflasyon zamları artı satıcıların keyfi koyduğu zamlar derken biraz alışveriş yapamaz hale geliyoruz o yüzden böyle indirimli dönemlerde alışveriş yapmak beni çok mutlu ediyor.”

41 yaş, Kadın

“Sabırsız ve heyecanla bekliyorum ve o indirimi yakalayınca da mutlu oluyorum.”

24 yaş, Kadın



Twentify



Quals.ai

# aldatmaca algısı

Hemen herkesin fiziksel mağazada dahi e-ticaret uygulamaları üzerinden fiyat karşılaştırması yapıp indirim gerçeğini kontrol ettiği görülüyor. Fiyat algısının kaybolması ve önce fiyatların artırılıp sonradan indirildiği şüphesi birleşiyor ve bu durum tüketicinin uzun süre fiyat takibi yapmasına neden oluyor. Aldatmaca algısı belirgin ve çoğu zaman karşılaştırma yapmadan ürün satın alınmıyor.



Twentify



Quals.ai

“Ürünlerin önceki fiyatlarını biliyorsam değerlendirme imkanım oluyor, diğer sitelerle karşılaştırarak alıyorum.”

40 yaş, Kadın

“Bazı ürünlerin fiyatı indirim yapılmış gibi gösteriliyor. Ancak uzun süre takip ettiğimde gerçek indirimi anlayabiliyorum.”

24 yaş, Kadın

“Fiyat karşılaştırması yapıyorum, ihtiyacım olan ürünlerin fiyatlarını takip ediyorum.”

31 yaş, Erkek



# online alışverişe karşı dikkat

Online alışverişin kontrolsüz ve daha yoğun bir aldatmacaya gebe olduğu düşüncesi filizleniyor. Fiyat değişikliklerinin çok sık yapılması, aynı ürünün çok farklı fiyatlara sunulması, sürekli indirimden bahsedilmesi samimiyetsiz bulunuyor. Fiziksel mağaza fiyatlarındaki artışın daha kolay rasyonalize edilebilmesi de bu düşüncede etkili oluyor.



Twentify



Quals.ai

# online alışverişe karşı dikkat

“Piyasa daha uyguna geliyo artık  
İnternet çoğu zaman pahalıya  
kaçıyo önce bi arttırıyorlar sonra  
indirim yaptık diyorlar aslında  
değişen bir şey yok.”

28 yaş, Kadın

“Çeşitli marka ve satıcıların  
olduğu alışveriş sitelerinin gerçek  
indirimleri her zaman  
yansıtmadığını düşünüyorum  
özellikle takip ettiğim ürünler  
varsa ona göre teyit ediyorum.”

37 yaş, Kadın



Twentify



Quals.ai

# beklenen indirimler

Gıda ve temizlik ürünü gibi temel ihtiyaçlara dair ürünlerin indirimleri sürekli takip edilirken elektronik, giyim, aksesuar, kozmetik ve kişisel bakım gibi kategoriler için özel indirim dönemleri bekleniyor. Bu kategorilerdeki ürünlere ihtiyacın acil olmaması ve ürünlerin yüksek fiyatlı olması sezon sonu/dışı, özel gün ve Kasım ayı indirimlerini beklemek konusunda tüketiciyi motive ediyor.



Twentify



Quals.ai



# beklenen indirimler

“Elektronik ürünler, spor giyim, telefon gibi ürünler için Kasım ayını bekliyorum.”

49 yaş, Erkek

“Giyim, aksesuar, kozmetik, kişisel bakım gibi sektörlerde indirimleri takip ederim ve indirim günlerini beklerim. Çünkü bu ürünlerin fiyatları çok pahalı.”

31 yaş, Erkek

“Mevsim yaz ise sezon sonunda tişört, kapri, mayo, pantolon, deniz şortu, sandalet alıyorum.”

39 yaş, Kadın



Twentify



Quals.ai

# stoklamaya devam

İster indirim dönemi olsun ister münferit indirimler olsun tüketiciler ucuza ürün bulduklarında temel gıda, kişisel bakım ve ev bakım ürünlerinde yoğun şekilde stok yapma eğilimindedirler. Bu ürünlerin fiyatlarının sürekli artacağından emin olduklarından o anki bütçelerinin el verdiği kadarıyla fazladan ürün alıp stoklamaya çalışıyorlar.



Twentify



Quals.ai

## stoklamaya devam

“İndirim döneminde ihtiyacım olanın fazlasını alıp stok ediyorum. Genellikle hijyen pedleri, diş macunları, fırçası, deterjan, tuvalet kağıtları, kağıt havlular gibi.”

44 yaş, Kadın

“Kesinlikle stok yapıyorum, zeytinyağı, bal vb. ürünlerde fırsatı kaçırmıyorum.”

52 yaş, Erkek

“Stok yapmayı gıda alışverişinde tercih ediyorum. Fiyat düşünce yağ, çay gibi şeyleri fazla alıyorum.”

37 yaş, Kadın



Twentify



Quals.ai

# kasım indirimlerinden beklentiler

Önümüzdeki indirim dönemi için ana beklentilerden biri elektronik, spor giyim, telefon gibi yüksek fiyatlı ürünlerde ciddi indirim olması. İndirimlerin gerçekliğinden emin olmak isteyen tüketici tasarruf ve stoklama fırsatlarını kaçırmayacağını belirtiyor. Alışverişini bütçeleri el verdiği sürece bu dönemlerde yoğunlaştıracaklarını belirtiyorlar.



Twentify



Quals.ai

# kasım indirimlerinden beklentiler

“Tabi ki de özel indirim dönemlerini bekliyorum. Alacağım ürünleri normal fiyatında almak yerine indirim bekleyerek daha uygun fiyata alıyorum.”

38 yaş, Erkek

“Daha fazla beklemeye başladım Kasım indirimlerini çünkü artık her şey çok pahalı.”

44 yaş, Kadın



Twentify



Quals.ai

Yüksek enflasyon etkisindeki tüketici bu sene her zamankinden daha büyük bir **“gerçek indirim”** beklentisiyle indirimleri bekliyor. Bütçesinin el verdiği kadarıyla **hem büyük ihtiyaçlarını hem de stok yapabileceği ürünleri** satın almayı planlıyor. Fakat, aklında her zaman **aldatmaca şüphesi** elinde ise **fiyat takibi ve karşılaştırmaları** yapabileceği imkanları var. Dolayısıyla, **bu büyük beklentiyle birlikte** bir markanın ya da platformun **aldatmaca yaptığına dair şüpheye düşerse** bunun etkileri marka ve platform için **hissedilir şekilde büyük** olacaktır.



daha fazlası için

[twentyfy.com/enflasyongunlukleri](https://twentyfy.com/enflasyongunlukleri)

 Twentyfy  
ENFLASYON  
GÜNLÜKLERİ

tuzu kurular

**indirim açlığı**

kolay para

sadakat yolculuğu

yön bulma çabaları

duygusal etkiler

gelecek kaygısı

8 EKİM 2024  
ENFLASYON GÜNLÜKLERİ



 **Quals.ai**