

جمعية المرأة العاملة الفلسطينية تعقد جلسة استماع بعنوان "العقبات التي تواجه النساء الريفيات في التعاونيات على تسويق وبيع منتجاتهن"



عقدت جمعية المرأة العاملة الفلسطينية للتنمية جلسة استماع حول "العقبات التي تواجه النساء الريفيات في التعاونيات على تسويق وبيع منتجاتهن" ضمن مشروع "تعزيز بيئة مستجيبة من منظور النوع الاجتماعي في التنمية الريفية وقطاع التعاونيات، وذلك اليوم الأربعاء ٢٩ كانون أول في قاعة غرفة التجارة في رام الله، بحضور كل من ممثلين عن مركز التجارة الفلسطيني ونساء وتعاونيات ريفية وأصحاب المشاريع الخاصة.

تحدثت منسقة المشروع اماندا بحبح عن اهمية هذه الجلسة والبرنامج الذي يختص في تمكين المرأة الريفية والتعاونيات الخاصة بهن اقتصاديا، وما يقدمه مركز التجارة الفلسطيني، وكيفية التشبيك بين التعاونيات والمركز، وكيفية الاستفادة من خدماته من خلال المشاركة في المعارض وتصدير المنتجات الى الخارج وكيفية تسويقه في الداخل والخارج.

ثم بدأت الرئيس التنفيذي لمركز التجارة الفلسطيني "بال تريد" أ. رواء جبر، بالحديث عن المركز وكيفية تقديمه المساعدة للسيدات من خلال تطوير منتجاتهن وما يلزمها لكي يتم تسويقها في السوق المحلية والعالمية، وكيف أن لكل سوق متطلبات يجب الأخذ بها عند وضع فكرة التسويق لكي تصبح هذه المشاريع ناجحة داخليا وقادرة على المنافسة خارجيا. واکملت حديثها حول مستلزمات التنافس في السوق الخارجية ومن ضمنها احتياجات السوق وكيفية التعامل معها، وايضا يجب الأخذ في الاعتبار

حول جودة المنتج، بطاقة البيان، السعر، الفحوصات، والتغليف ثم التسويق، ثم أكدت جبر على الاهتمام في منتجات السيدات حيث قالت "المنتج للسيدة وعليها هي أن تبيعه، وعليها عدم تسليمه لاحد، أو ادراجه في السوق بغير اسمه، واذا تعاملت مع أحد يجب أن تكون على اطلاع كامل الى أين وكيف ولمن تسلم منتجها ليقوم بتسويقه وبيعه"، وهذا كله لكي تحمي السيدة منتجها من النصب والاحتيال والاستغلال.



وشاركت منسقة مشروع بال تريد أ. اناغيم زغبني السيدات المشاركات في الجلسة مشروع ومنصة "بلدي" الذي يساعد السيدات في تسويق منتجاتهن عبر المنصة، وكيف هو وسيلة لبيع هذه المنتجات، حيث يوجد 40% من المعلنين هن سيدات، حيث يتضمن شركة توصيل ETS و Torod وشركة تسويق، ويتم تعليم السيدات كيفية نشر منتجاتهن وكيفية التعامل مع المنصة.

ثم قدم مركز التجارة الفلسطيني للسيدات شهرين اشتراك مجاني في منصة "بلادي"، وايضا يقدم لهن تصميم لوجو خاص بمشاريعهن، ويقوم بإدارة الموقع وصفحاته على مواقع التواصل الاجتماعي ويعمل على التسويق وتصوير وتغليف المنتجات بأفضل صورة.

وتم عرض العديد من المعوقات التي تواجه السيدات في مشاريعهن مثل الحاجة الماسة لهن في الحصول على تدريبات ودورات لزيادة معرفة كيفية تسويق منتجاتهن وتغليفها بالشكل المناسب، والحاجة إلى الدعم والمساندة المادية للحصول على المواد الخام بسبب تكلفتها العالية وعدم توافرها في السوق الفلسطيني، وايضا تم عرض مشكلة التكلفة العالية التي توضع على السيدات في حين رغبتهن في المشاركة في المعارض العامة، ثم قدم بال تريد بعض الحلول لهذه المعوقات مثل عرض بعض المشاريع التي يقدمها مركز التجارة الفلسطيني الذي يقدم من خلالها بالشراكة مع سلطة النقد قروض للسيدات ذات فوائد قليلة، بالإضافة لوجود مشروع قادم سيتم من خلاله تقديم قروض لسيدات دون وجود للفوائد عليه.



وفي نهاية اللقاء تحدثت السيدات عن استفادتهن من هذه الجلسة، مثل التعرف على مشاريع بال تريد ومشاريع جمعية المرأة العاملة الفلسطينية وكيفية الاستفادة منها، والتعرف على المشاريع الاخرى الخاصة في السيدات المشاركات، معرفة طرق تطوير مشاريعهن ومنتجاتهن وتحسينها لتصبح قادرة على المنافسة محليا ودوليا، ومعرفة كيفية التعامل مع المشاكل الخاصة بالتسويق والانتاج.