

يجب على المستهلكين تغيير الطريقة التي يخصصون بها إنفاقهم تبعاً لوضعهم الشخصي. مع استمرار توسيع حدود القيود على الحياة، قد تكون هذه التعديلات إلزامية مع استمرار توتر الدخل والضغط عليه. استغل المستهلكون المحصنون، وخاصة أولئك ذوي الدخل المتوسط إلى العالي، الذين لم يتأثروا بالبطالة أو تأثرهم بالحد الأدنى بجائحة كورونا، في استهلاك ما لديهم وحتى دخلوا في التداول بحرية، يعتقدون أنهم سيقفون في الجانب الآمن. أصبح هذا الفئة أكثر حذراً في إنفاقها، وتقليص الإنفاق على الأشياء ذات القيمة العالية. تسيطر على المستهلكين المقيدون، والذين ينتمون إلى فئة الدخل المنخفض، بحثاً عن القيمة على الفور بعد اندلاع الجائحة مع السعي إلى توفير ما يملكون. هذا يعني تقليل استهلاكهم عن طريق الأولوية للسلع والخدمات الأساسية. هذا العدم اليقين دفع بعض المستهلكين إلى الانتقال إلى اليأس، مما اضطرهم إلى اللجوء إلى خيارات أرخص وحتى تجنب الشراء بالجملة. يعد التوفير هو الاهتمام الأساسي الحالي للمستهلكين. أبلغ 70 في المئة من المستهلكين في دول G7 (اليابان، والمملكة المتحدة) أن دخلهم تأثر بجائحة كوفيد-19. يتوقعون تغيير عادات استهلاكهم مع التوفير لمواجهة التحديات المستقبلية المحتملة.