وقتی خرید عینک هم به حساب و کتاب اقساطی گره می‌خورد!



بازار عینک روزهای کم‌رونقی را سپری می‌کند؛ افزایش قیمت فریم و عدسی، نه‌تنها فروشندگان را با چالش مواجه کرده، بلکه خرید عینک را برای مشتریان به تصمیمی دشوار تبدیل کرده است؛ شرایطی که حالا خرید اقساطی و انتخاب محصولات ارزان‌تر را به راهکاری برای کنار آمدن با هزینه‌ها تبدیل کرده است.

بازار عینک نیز از موج گرانی‌ها و کاهش قدرت خرید خانوارها در امان نمانده است؛ به‌طوری‌که افزایش قیمت فریم و عدسی، محدودیت واردات و نگرانی از تامین کالا، شرایط فعالیت فروشندگان را دشوارتر کرده؛ در این میان، کاهش محسوس فروش و تغییر الگوی خرید مشتریان، از جمله گرایش به محصولات ارزان‌تر و پرداخت اقساطی، تصویری متفاوت از بازاری ارائه می‌دهد که حالا خرید یک عینک نیز برای بسیاری از خانوارها به تصمیمی حساب‌شده تبدیل شده است.

یکی از فروشندگان عینک(در مرکز شهر تهران) در گفت‌وگو با ایسنا، با توصیف وضعیت این روزهای بازار می‌گوید: مشتریان پیش از انتخاب محصول، ابتدا قیمت را جویا می‌شوند و سپس درباره امکان خرید اقساطی سؤال می‌کنند؛ موضوعی که نشان می‌دهد قیمت به مهم‌ترین عامل در تصمیم‌گیری خریداران تبدیل شده است. از زمستان سال گذشته تاکنون قیمت فریم عینک حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش یافته و رشد قیمت عدسی‌ها نیز بیشتر بوده که حتی می‌توان گفت ۷۰ تا ۸۰ درصد با افزایش قیمت مواجه شده است.

به گزارش ایسنا، با این حال، افزایش قیمت تنها مشکل فعالان این بازار نیست و محدودیت واردات نیز تامین و جایگزینی کالا را با دشواری مواجه کرده است. این فروشنده می‌گوید: محصولاتی که پیش‌تر وارد کشور شده‌اند همچنان در مغازه‌ها عرضه می‌شوند، اما واردات جدید با ریسک‌هایی همراه است که بسیاری از فعالان بازار تمایلی به پذیرش آن ندارند. موجودی فعلی برخی کالاها ممکن است تا یک سال یا حتی یک سال و نیم آینده پاسخگوی نیاز بازار باشد، اما در صورت تداوم مشکلات تامین، افزایش بیشتر قیمت‌ها و کمیاب شدن برخی محصولات دور از انتظار نخواهد بود.

فروش عینک هم قسطی شد؛ روزهایی که فروش ۱۰ عینک به یک یا دو عدد رسیده است

کوچ مشتریان از برندهای اروپایی به محصولات ارزان‌تر

افزایش قیمت‌ها همچنین ترکیب انتخاب مشتریان را تغییر داده است. به گفته این فروشنده، در گذشته مشتریان برای خرید یک محصول چینی حدود دو میلیون تومان هزینه می‌کردند و برای محصولات گران‌تر و باکیفیت‌تر نیز حاضر بودند بین شش تا ۱۰ میلیون تومان بپردازند؛ اما اکنون قیمت برخی محصولات چینی و کره‌ای به چهار تا پنج میلیون تومان و در مواردی به حدود ۱۰ میلیون تومان رسیده است. در همین حال، قیمت برخی برندهای اروپایی به ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان افزایش یافته؛ رقمی که برای بخش قابل‌توجهی از مشتریان قابل پرداخت نیست.

این شرایط باعث شده مشتریانی که پیش‌تر به سراغ برندهای اروپایی می‌رفتند، اکنون محصولات ارزان‌تر چینی و کره‌ای را در اولویت خرید خود قرار دهند. به اعتقاد این فروشنده، کاهش قدرت خرید خانوارها نه‌تنها انتخاب و ترجیحات مشتریان را تغییر داده، بلکه شیوه فروش فعالان این بازار را نیز تحت تاثیر قرار داده است؛ تا جایی که فروش اقساطی و عرضه محصولات ارزان‌تر به راهکارهایی برای حفظ مشتری در بازاری تبدیل شده‌اند که هم‌زمان با افزایش هزینه‌ها، با افت محسوس تقاضا نیز دست‌وپنجه نرم می‌کند.

افت محسوس فروش در بازار عینک

تاثیر افزایش قیمت‌ها و شرایط نامساعد اقتصادی را بیش از هر چیز می‌توان در کاهش تعداد فروش روزانه مغازه‌ها مشاهده کرد. این فروشنده با اشاره به افت قابل‌توجه میزان فروش می‌گوید: در گذشته فروش روزانه هشت تا ۱۰ عینک در برخی روزها رقم معمولی بود و حتی گاهی تعداد فروش به ۱۲ عدد هم می‌رسید، اما اکنون این میزان به یک تا دو عینک در روز کاهش یافته، فروش سه عینک در یک روز نیز حالا روز موفقی برای یک مغازه محسوب می‌شود. در چنین شرایطی، فروشندگان برای حفظ مشتریان و جلوگیری از افت بیشتر فروش، به روش‌های جدیدی روی آورده‌اند. یکی از این راهکارها، فراهم کردن امکان خرید اقساطی از طریق پلتفرم‌های آنلاین است؛ روشی که به گفته این فروشنده با هدف تسهیل خرید و بازگرداندن بخشی از تقاضای از دست‌رفته به بازار دنبال می‌شود.

از سوی دیگر، هزینه‌های فعالیت فروشندگان نیز افزایش یافته، رشد اجاره‌بهای مغازه، هزینه‌های جاری و قیمت خرید کالا، فشار مضاعفی بر فعالان این صنف وارد کرده؛ در حالی که افزایش هزینه‌ها با رشد فروش همراه نبوده است. این فروشنده می‌گوید: مشتریان بیش از گذشته به قیمت محصولات توجه می‌کنند و بسیاری از آن‌ها از خرید کالاهای گران‌قیمت صرف‌نظر می‌کنند.

تولید داخلی عدسی همچنان وابسته به واردات است

در کنار محدودیت واردات محصولات نهایی، تولید داخلی عدسی نیز از نوسانات ارزی و دشواری تامین مواد اولیه و تجهیزات تاثیر می‌پذیرد. به گفته این فروشنده، تولید عدسی در داخل کشور به معنای استقلال کامل از واردات نیست؛ چراکه دستگاه‌ها و مواد اولیه مورد استفاده در این صنعت از خارج تامین می‌شوند و تنها بخش تولید محصول نهایی در داخل کشور انجام می‌شود.

وی برای تشریح تفاوت قیمت محصولات داخلی و خارجی به یکی از برندهای معتبر خارجی اشاره می‌کند و می‌گوید: تهیه عدسی این برند هزینه ارزی بالایی دارد و در برخی موارد مشتریان برای تامین آن ناچارند از مسیر واردات مسافری اقدام کنند؛ فرایندی که ممکن است شش تا هفت ماه زمان ببرد. در مقابل، برخی شرکت‌های داخلی با استفاده از دستگاه‌ها و مواد اولیه وارداتی، عدسی را در داخل کشور تولید و با برندهای تجاری خود عرضه می‌کنند. این فروشنده کیفیت محصولات تولید داخل را حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد محصولات شرکت‌های معتبر خارجی ارزیابی می‌کند.

فروش عینک هم قسطی شد؛ روزهایی که فروش ۱۰ عینک به یک یا دو عدد رسیده است

چرا اینترنت گوشی‌تان یک دفعه تمام می‌شود؟



گاهی پیش آمده که بسته اینترنتی که به تازگی خریده‌اید، چند روز نگذشته تمام شده و شما از این موضوع متعجب می‌شوید که اینترنت و شارژ گوشی‌تان کجا می‌رود؟ شاید بدون آنکه بدانید، بعضی اپلیکیشن‌ها و پیامک‌های تبلیغاتی در حال تحمیل هزینه به شما باشند؛ اما راهکاری ساده وجود دارد که می‌تواند جلوی بخشی از این هزینه‌های ناخواسته را بگیرد.

به گزارش ایسنا، بعضی وقت‌ها حجم بسته اینترنت شما به سرعت تمام می‌شود. این موضوع زمانی کلافه‌کننده است که فکر می‌کنید مصرف زیادی نداشتید ولی با پیام حجم بسته شما تمام شده روبه‌رو می‌شوید. بسیاری از اپلیکیشن‌های موبایل با ویژگی‌های جذاب و متنوعشان تجربه لذت‌بخشی را برای دارندگان گوشی‌های هوشمند فراهم می‌کنند. این برنامه‌ها برای عملکرد بهتر نیازمند اتصال به اینترنت هستند. با افزایش تعداد اپلیکیشن‌هایی که برای ادامه فعالیت به اینترنت نیاز دارند، هزینه خرید بسته‌های اینترنت همراه هم افزایش پیدا می‌کند. این اپلیکیشن‌ها حتی زمانی که شما از آنها استفاده نمی‌کنید هم در پس‌زمینه فعال هستند و داده مصرف می‌کنند. بخشی از پیام‌رسان‌هایی که تبلیغات زیادی نشان می‌دهند حتی وقتی که از آنها استفاده نمی‌کنیم در پس زمینه به تبادل داده ادامه می‌دهند که باید فعالیت آنها را مدیریت کرد تا از مصرف ناخواسته حجم اینترنت جلوگیری شود.

خدمات ارزش افزوده خدمات پیامکی هستند که اپراتورهای تلفن همراه در ایران برای مشترکین خود ارائه می‌کنند. این پیامک‌ها رایگان نیستند و باعث ایجاد هزینه‌ای برای مشترکین سیم کارت‌های دائمی و اعتباری مختلف می‌شوند. اما یک دلیل دیگر تمام شدن حجم بسته اینترنت، خدمات ارزش افزوده است که روی بستر صدا،پیامک و اینترنت ارائه می‌شوند و از سرگرمی و آموزش گرفته تا اطلاع‌رسانی و مشاوره‌های صوتی را دربرمی‌گیرند. طبق قانون و مصوبه ۳۰۰ و ۱۹۰ کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات اپراتورها،در اپراتورهای موبایل هزینه خدمات ارزش افزوده فقط باید از اعتبار با کیف پول خدمات ارزش افزوده کم شود نه از شارژ اصلی و نه از قبض ماهانه و اگر به آن علاقه‌ای ندارید کافی است با شماره‌گیری #۸۰۰* همه را یکجا غیر فعال کنید.

در خدمات ارزش افزوده صوتی قبل از شروع تماس باید خدمات دهنده صوت شفاف اعلام کند که تعرفه چقدر است و شرایط چیست؟حتی بعد از آن هم باید برای ادامه تماس از کاربر تاییدیه بگیرد. در مورد تلفن ثابت چون شرکت مخابرات کیف پول خدمات ارزش افزوده ندارد، اگر بابت خدمات صوتی ارزش افزوده مشکلی پیش آید، شرکت مخابرات موظف است هزینه را اصلاح کند و برگرداند.

چطور سرویس خدمات ارزش افزوده را غیرفعال کنیم؟

خدمات ارزش افزوده خدمات پیامکی هستند که اپراتورهای تلفن همراه در ایران برای مشترکین خود ارائه می‌کنند. این پیامک‌ها رایگان نیستند و باعث ایجاد هزینه‌ای برای مشترکین سیم کارت‌های دائمی و اعتباری مختلف می‌شوند. به طور معمول هزینه این خدمات به اطلاع مشترکین می‌رسد اما مواردی هم هستند که در آنها این پیامک‌ها که برای مشترکین ارسال می‌شوند، بدون اطلاع یا درخواست آنها ارسال می‌شوند و باز هم هزینه‌ای را روی قبض آنها اضافه می‌کنند.

برای لغو سرویس‌های ارزش افزوده باید همان کد دستوری #۸۰۰* را شماره‌گیری کنید. با شماره‌گیری این کد علاوه بر اطلاع از طرح‌ها و خدمات فعال ارزش افزوده بر روی خط خود می‌توانید لغو سرویس‌های ارزش افزوده در همراه اول،ایرانسل و رایتل را هم انجام دهید. با شماره‌گیری کد دستوری #۸۰۰* شما چند گزینه خدمات فعال، قطع خدمات محتوایی، قطع تبلیغات، تبلیغ از خط شخصی و وصل پیامک تبلیغاتی را مشاهده می‌کنید. اگر می‌خواهید از خدمات پیامکی فعال در موبایلتان مطلع شوید باید گزینه ۱ را انتخاب کنید. اگر هم می‌خواهید سرویس خدمات محتوایی را غیرفعال کنید باید گزینه ۲ یعنی قطع خدمات محتوایی را انتخاب کنید. خدمات ارزش افزوده ممکن است با فعال‌سازی یک سرویس، هزینه‌هایی را به صورت دوره‌ای از اعتبار یا صورت‌حساب تلفن همراه شما کسر کند، به همین دلیل با کمی آگاهی از خدمات ارزش افزوده می‌توان فهمید چه سرویس‌هایی روی سیم‌کارتتان فعال است و چطور می‌توان آنها را مدیریت کرد. از طریق آگاهی می‌توان کنترل بیشتری بر هزینه‌های ارتباطی داشت و به هزینه‌های ناخواسته پایان داد.

خدمات ارزش افزوده در موبایل چیست؟

خدمات ارزش افزوده (Value Added Services) به خدماتی گفته می‌شود که فراتر از تماس صوتی و پیامک ساده روی خط تلفن همراه ارائه می‌شود. این پیامک‌ها هزینه جداگانه‌ای دارند و توسط اپراتورهای همراه اول،ایرانسل و رایتل ارائه می‌شوند. پیامک‌های خدمات ارزش افزوده معمولا شامل خدمات محتوایی و سرگرمی مثل پیامک‌های فال و طنز، آشپزی، سلامت و اخبار ورزشی، آهنگ پیشواز، بازی‌های موبایلی و کتاب‌های صوتی می‌شوند.

دسته دیگر از پیامک‌های خدمات ارزش افزوده مربوط به خدمات کاربردی و اطلاعاتی شامل ترافیک داده و بسته‌های اینترنت می‌شود.مسیریابی،نقشه،اوقات شرعی،وضعیت آب و هوا،نرخ طلا و ارز و نظرسنجی‌ها در این دسته قرار دارند. یک سری از پیامک‌های خدمات ارزش افزوده مربوط به خدمات مالی و پرداخت است که شامل کیف پول موبایلی، پرداخت قبض و شارژ و خرید بلیت می‌شود.

در ایران، ارائه خدمات ارزش افزوده تابع مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی (رگولاتوری) است و شامل الزام دریافت رضایت صریح کاربر برای فعال‌سازی، شفافیت در تعرفه، امکان لغو آسان و ممنوعیت ارسال پیامک تبلیغاتی به شماره‌های بلک‌لیست شده است و تخلف از این مقررات، جریمه و قطع دسترسی را به دنبال دارد. ممکن است این تصور پیش آید که خدمات ارزش افزوده همان پیامک‌های انبوه هستند اما اینطور نیست. البته پیامک‌های انبوه و خدمات پیامکی ارزش افزوده هردو از بستر پیامک استفاده می‌کنند ولی ماهیتی کاملا متفاوت از هم دارند و این تفاوت در هدف،نوع محتوا،مدل کسب و کار و تعامل آنهاست. نکته مهم این است که پیامک انبوه یکی از زیرمجموعه‌های خدمات ارزش افزوده است.

یکی از تفاوت‌ها این است که پیامک‌های انبوه یک طرفه هستند و فرستنده پیام را به مجموعه و لیستی از شماره‌ها ارسال می‌کند ولی در خدمات ارزش افزوده تعامل دوطرفه است.کاربر کد می‌فرستند، اشتراک فعال می‌شود و بر اساس آن محتوا دریافت می‌کند و می‌تواند آن را لغو کند.

برای لغو سرویس‌های ارزش افزوده کافیست کد دستوری #۸۰۰* را شماره‌گیری کنید.با شماره‌گیری این کد علاوه بر اطلاع از طرح‌ها و خدمات فعال ارزش افزوده بر روی خط خود می‌توانید لغو سرویس‌های ارزش افزوده را هم انجام دهید.

در خدمات ارزش افزوده، این کاربر است که در قالب کسر از شارژ،هزینه را پرداخت می‌کند و درآمد بین اپراتور و ارائه دهنده محتوا تقسیم می‌شود ولی در پیامک انبوه،کسب و کار هزینه ارسال را می‌پردازد و کاربر پولی نمی‌دهد.

نکته دیگر این است که در خدمات پیامکی ارزش افزوده، محتوا از طرف شخص ارائه دهنده و تحت مجوز و نظارت رگولاتوری صورت می‌گیرد اما پیامک‌های انبوه از طرف سازمان یا کسب و کار ارسال می‌شود و مسئولیت حقوقی محتوا بر عهده آنهاست.

خدمات پیامکی ارزش افزوده بیشتر با هدف ارائه یک خدمت دیجیتال، سرگرمی یا محتوای آموزشی است و کاربران در ازای دریافت چنین خدماتی مثل پیش‌بینی وضعیت آب و هوا، مسابقه‌های پیامکی تلویزیونی یا دریافت اخبار روز و نرخ ارز، هزینه مشخصی می‌پردازند.