



Azərbaycan Respublikasının
Kiçik və Orta Biznesin
İnkişafı Agentliyi

SAT
GROUP

Bazar araşdırması təqdimatı

OPTİK EYNƏKLƏRİN İSTEHSALI



► Araşdırma metodologiyası

Optik eynəklərin istehsalı üzrə bazar araşdırması çərçivəsində aşağıdakı araşdırmalar və sorğular aparılıb :

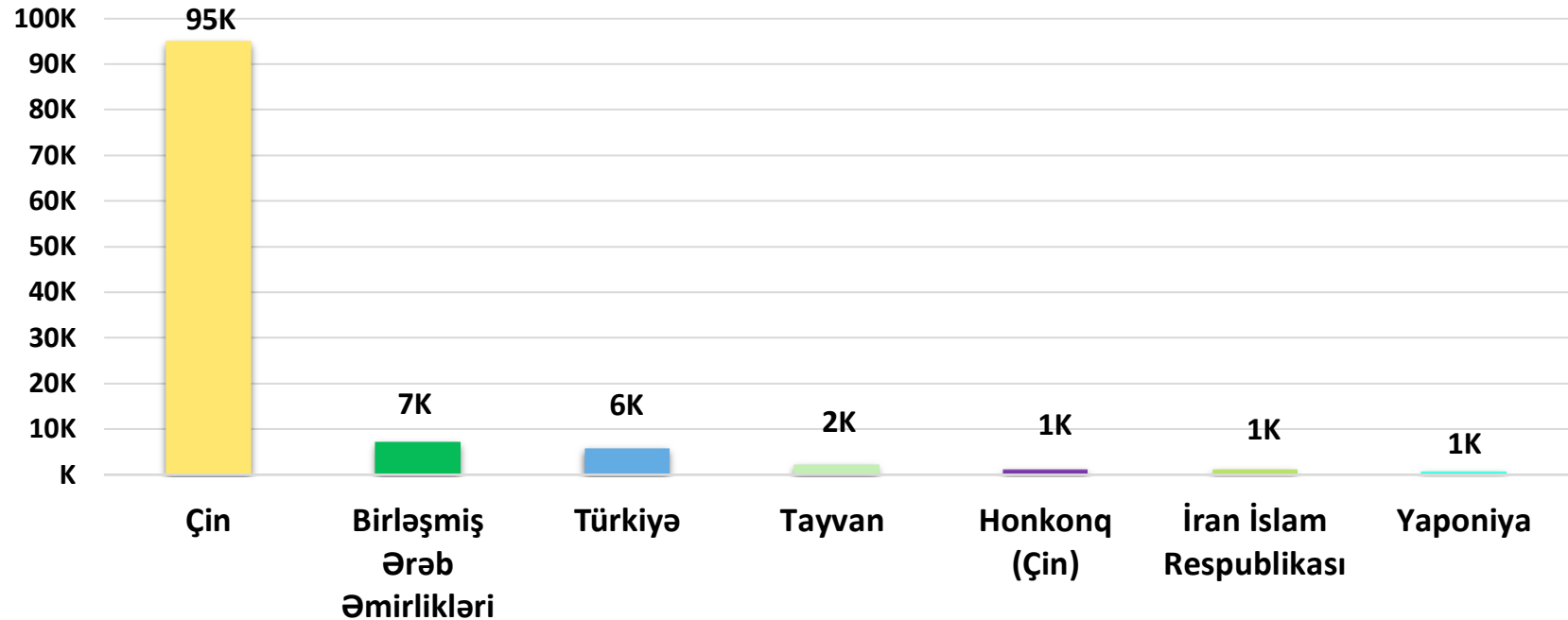
- Kabinet araşdırması, o cümlədən müxtəlif mənbələrdən əldə edilmiş statistik və analitik məlumatlar;
- Əhali arasında onlayn qaydada sorğular
- Optik məhsulların satış nöqtələrinin satıcıları arasında üzbəüz (F2F) sorğular;



OPTİK MƏHSULLAR ÜZRƏ STATİSTİK GÖSTƏRİCİLƏR

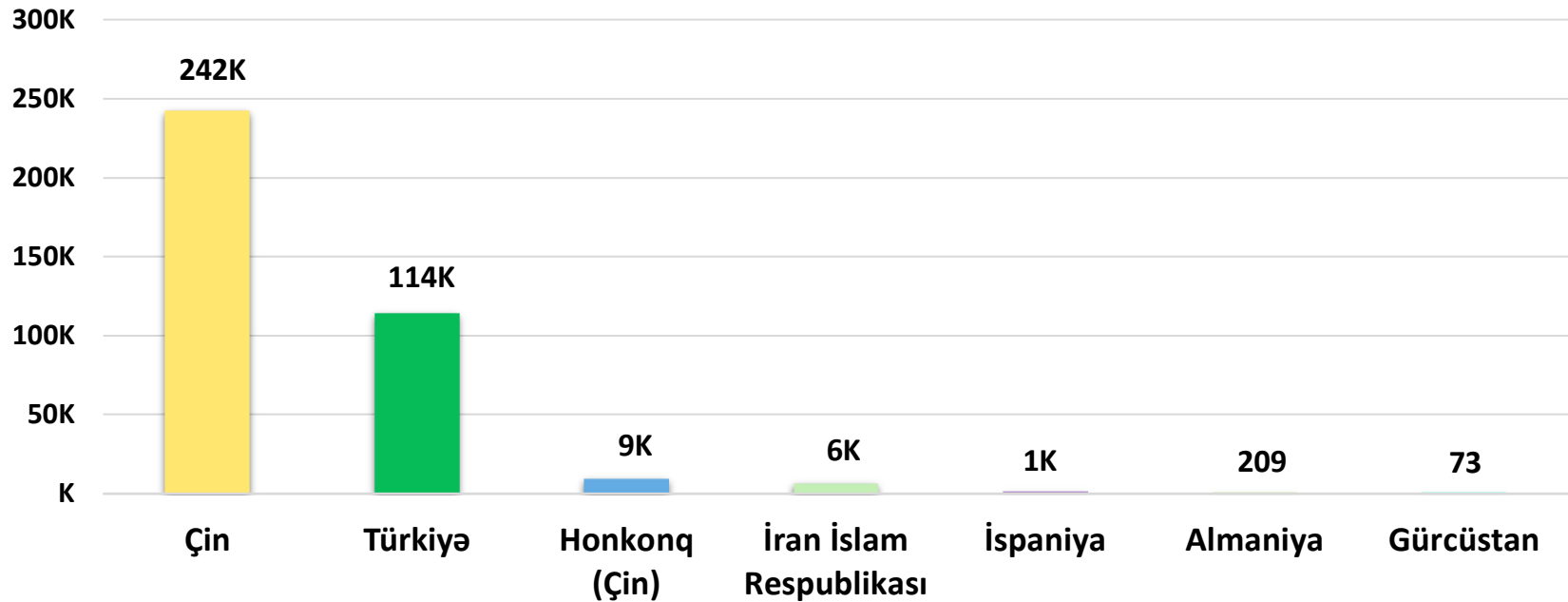
▶ 2020-ci ildə ölkəyə idxal olunan optik məhsulların 83%-i Çindən, digər 17%-i isə digər ölkələrdən idxal olunub.

Ölkələr üzrə gətirilən məhsulların gömrük dəyəri - 2020



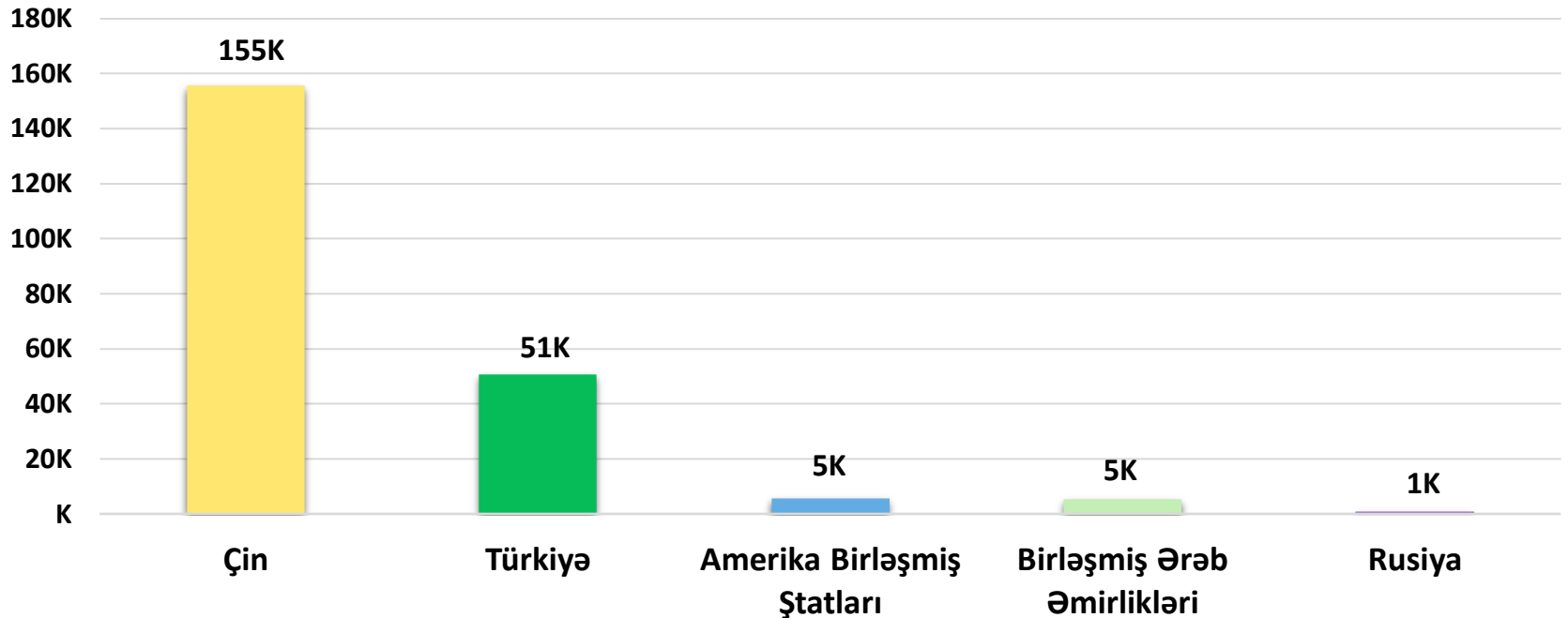
▶ 2019-cu ildə idxal olunan məhsulların 65%-i Çindən, 31%-i Türkiyədən idxal olunub, cəmi 4% məhsul isə digər ölkələrdən idxal olunub.

Ölkələr üzrə gətirilən məhsulların gömrük dəyəri - 2019



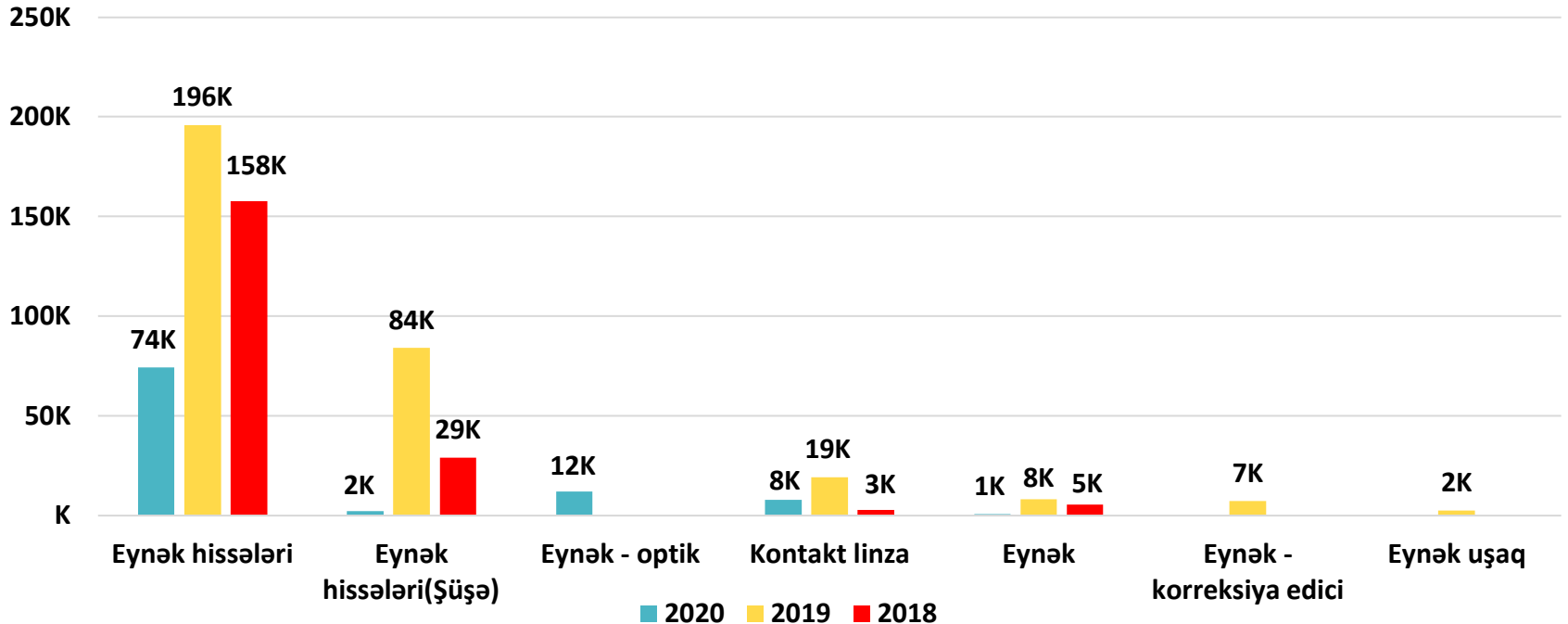
▶ 2018-ci ildə idxal olunan məhsulların 72%-i Çindən, 23%-i Türkiyədən idxal olunub, cəmi 5% məhsul isə digər ölkələrdən idxal olunub.

Ölkələr üzrə gətirilən məhsulların gömrük dəyəri - 2018



▶ **Azərbaycana eynəklər daha çox hissələr olaraq gətirilir. 2019-cu ilə nisbətə 2020-ci ildə eynək hissələrinin idxalında azalma olsa da, optik eynək idxalına başlanılıb.**

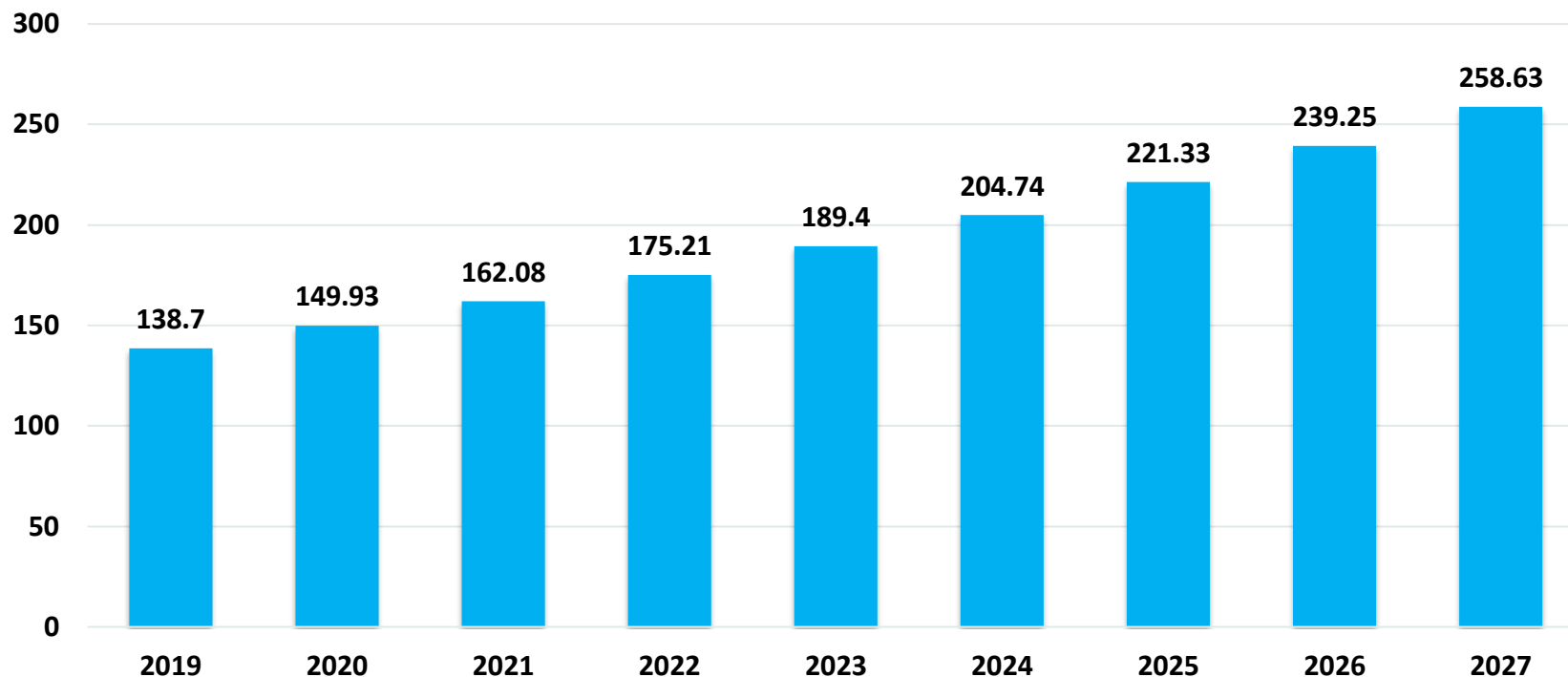
Məhsul növünə görə gömrük dəyəri - ümumi



OPTİK MƏHSULLARIN BAZAR DƏYƏRİ

▶ 2019-cu ildən 2027-ci ilədək dünya eynək bazarının dəyərinin 2 dəfəyə yaxın artacağı gözlənilir, bu da Azərbaycana öz təsirini göstərəcəkdir.

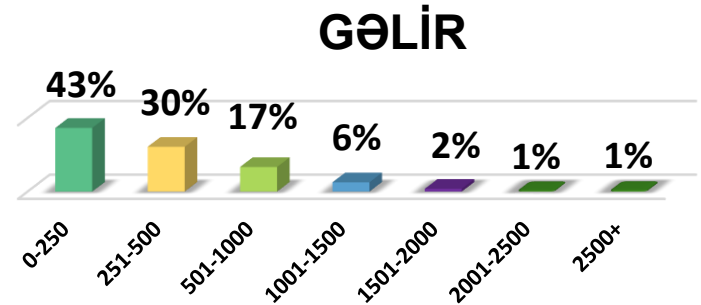
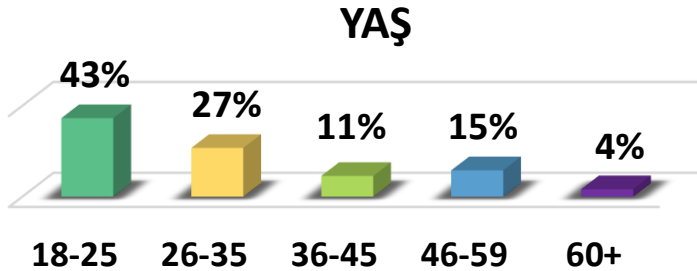
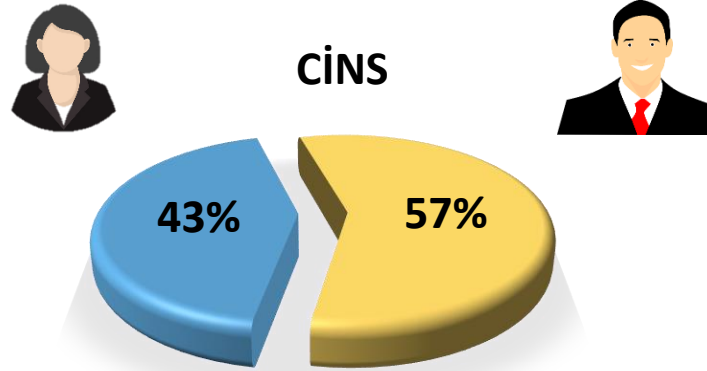
İllər üzrə proqnoz göstərici, milyard ABŞ dolları ilə



ƏHALİ ARASINDA ONLAYN SORĞU

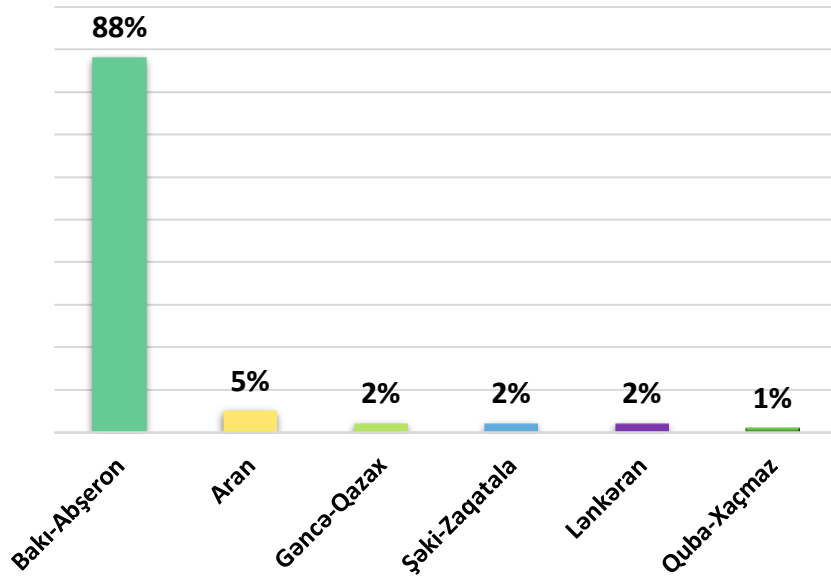
Sorğuda iştirak edən şəxslər əsasən kişilər olub. Daha gənc 35 yaşa qədər və daha aşağı/orta əmək haqqı alan şəxslər üstünlük təşkil edir.

SAY: 586

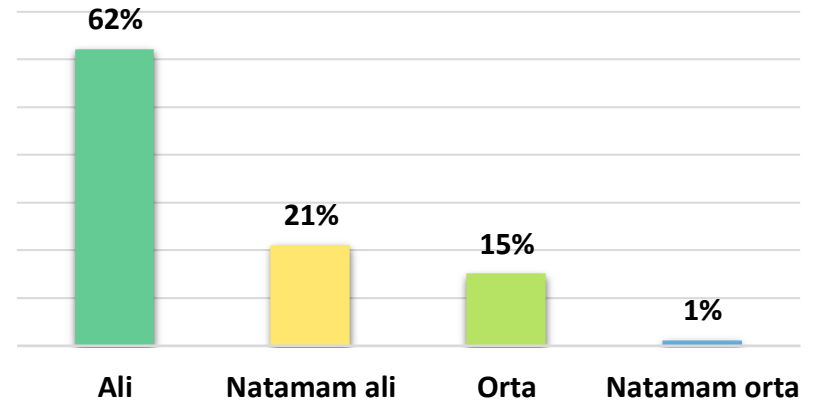


Sorğuda iştirak edənlərin 88%-i Bakı-Abşeron bölgəsində yaşayır və 62% sorğu iştirakçısı ali təhsillidir.

Yaşadığınız bölgə

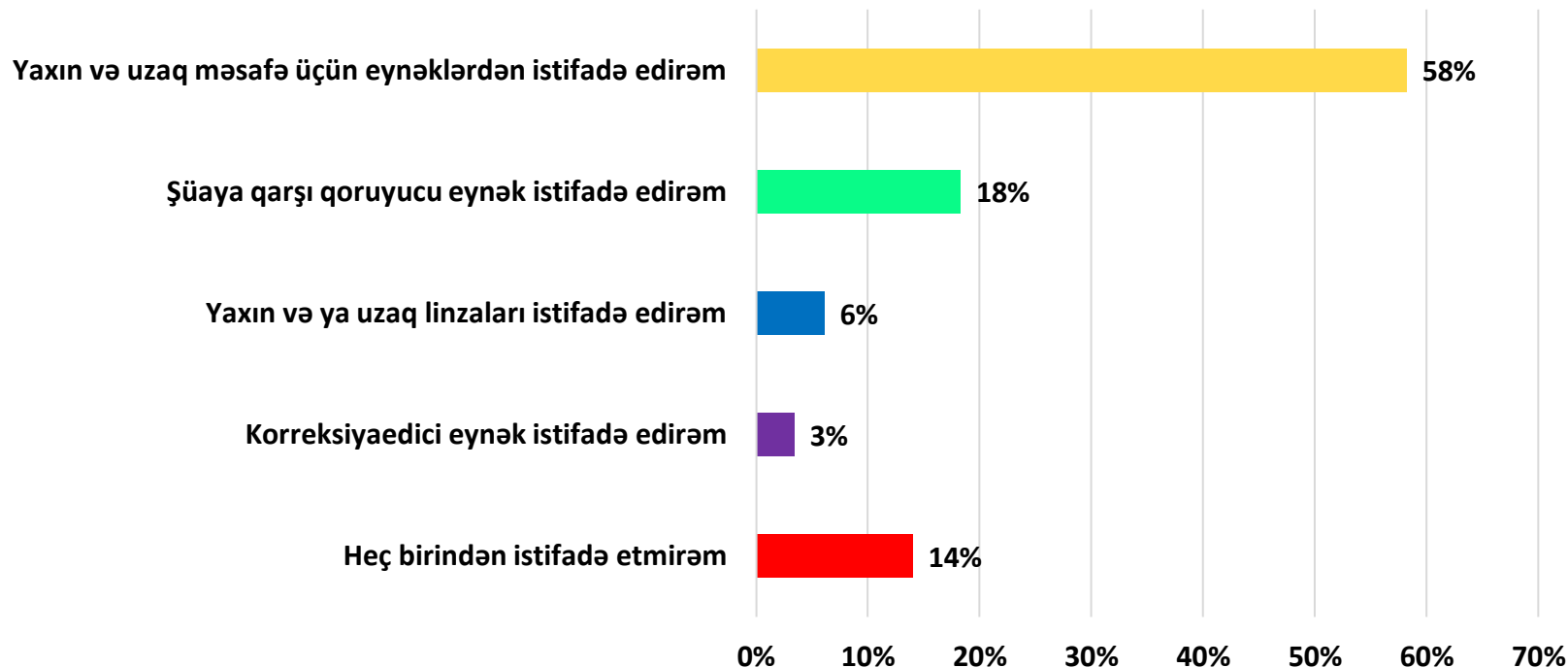


Təhsiliniz



▶ Optik məhsul istifadəçilərinin 58%-i yaxın və uzaq eynəklərindən istifadə edir

Aşağıdakılardan hansı sizin vəziyyətinizə uyğundur?

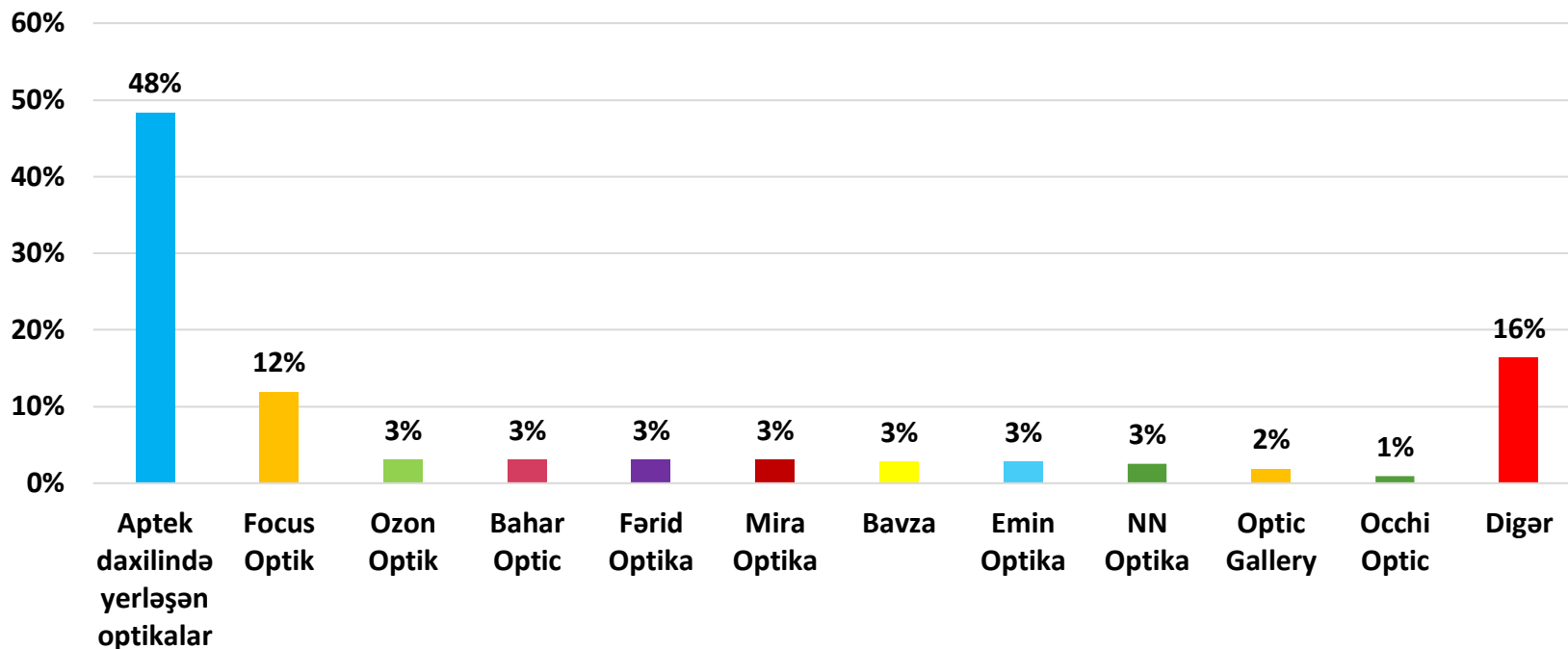


YAXIN VƏ UZAQ MƏSAFƏ EYNƏKLƏRİNDƏN İSTİFADƏ EDƏNLƏR

▶ **İstifadəçilərin 48%-i aptek daxilində yerləşən və adını bilmədikləri optikalardan məhsul alırlar.**

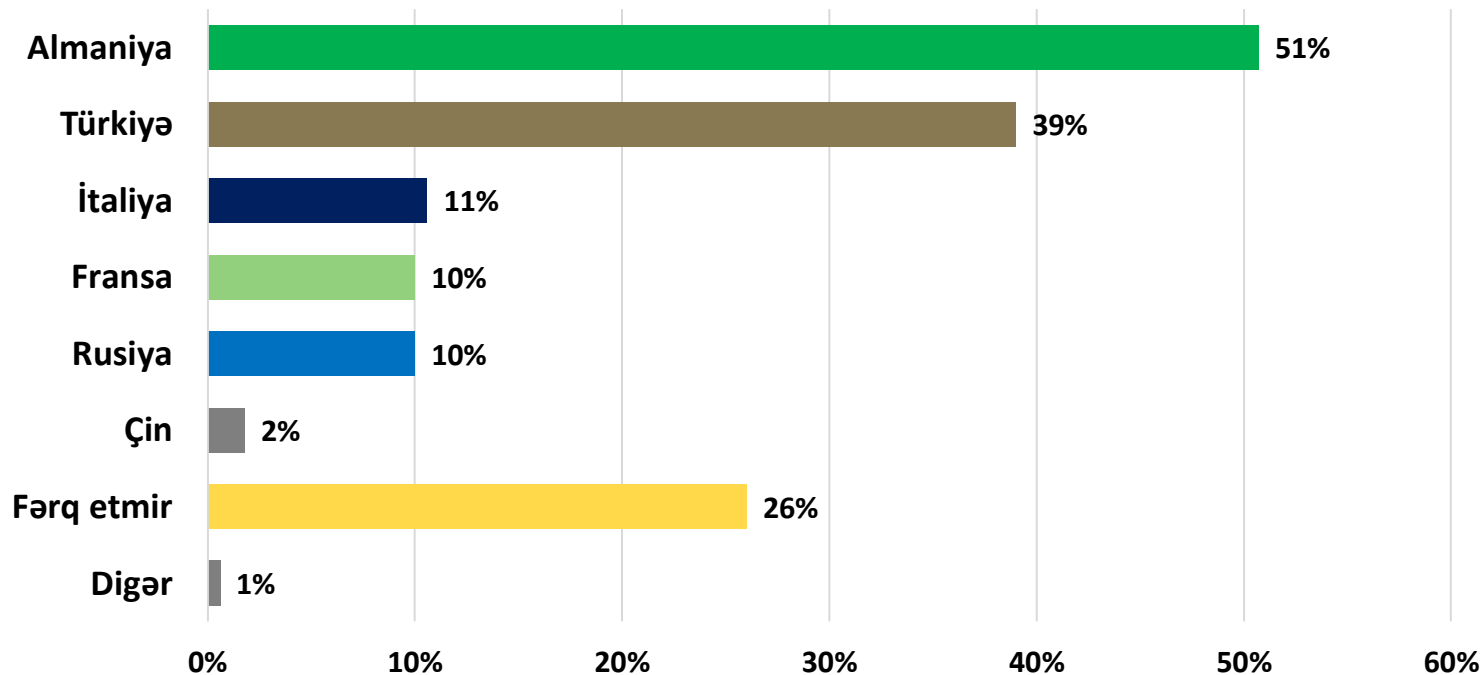
Hansı optika mağazalarından alış edirsiniz?

SAY: 141



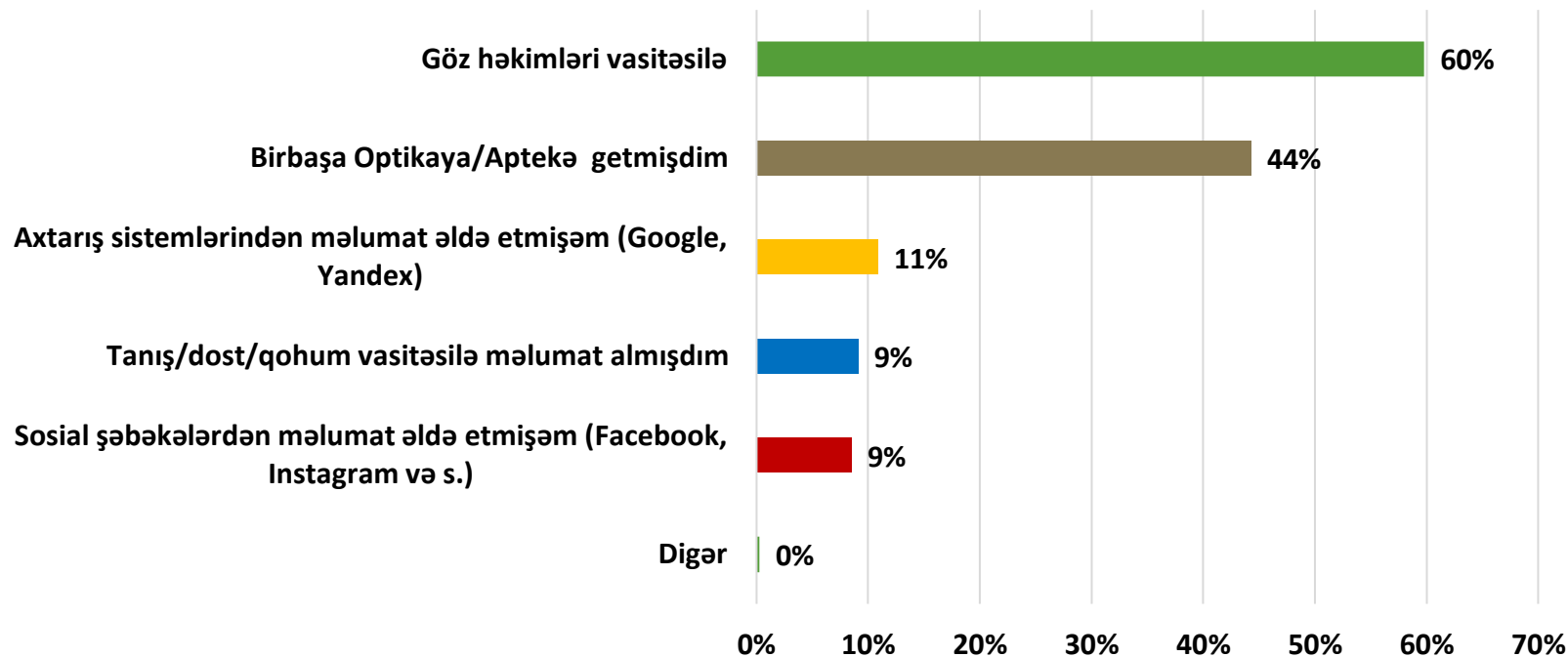
► Müştərilər əsasən Almaniya və Türkiyə istehsalı olan eynəklərə üstünlük verirlər. Buna baxmayaraq ölkəyə əsas məhsul Çindən gətirilir

Hansı ölkə istehsalı olan eynəklərə üstünlük verirsiniz?



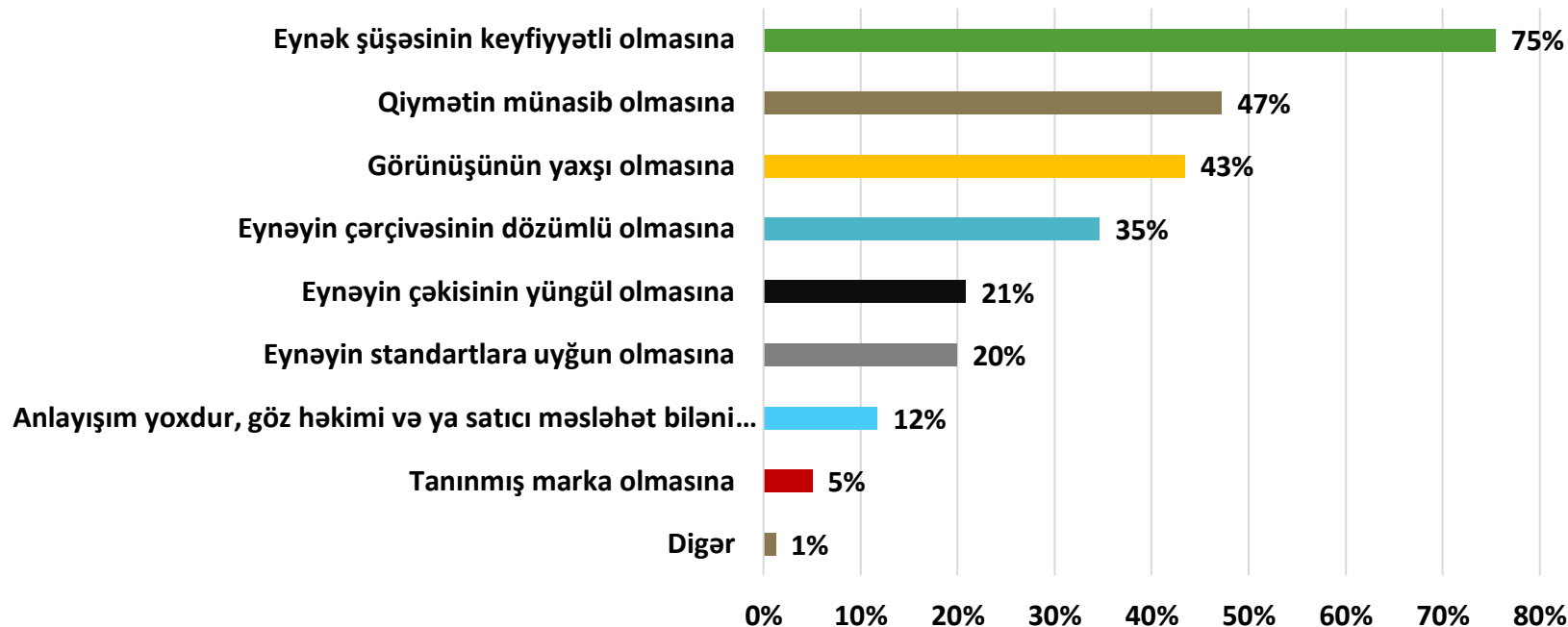
► Müştərilər eynək haqqında məlumatları daha çox həkim və birbaşa optik məhsul satan yerlərə yaxınlaşaraq alırlar.

Eynək haqqında məlumatları hardan əldə edirsiniz?



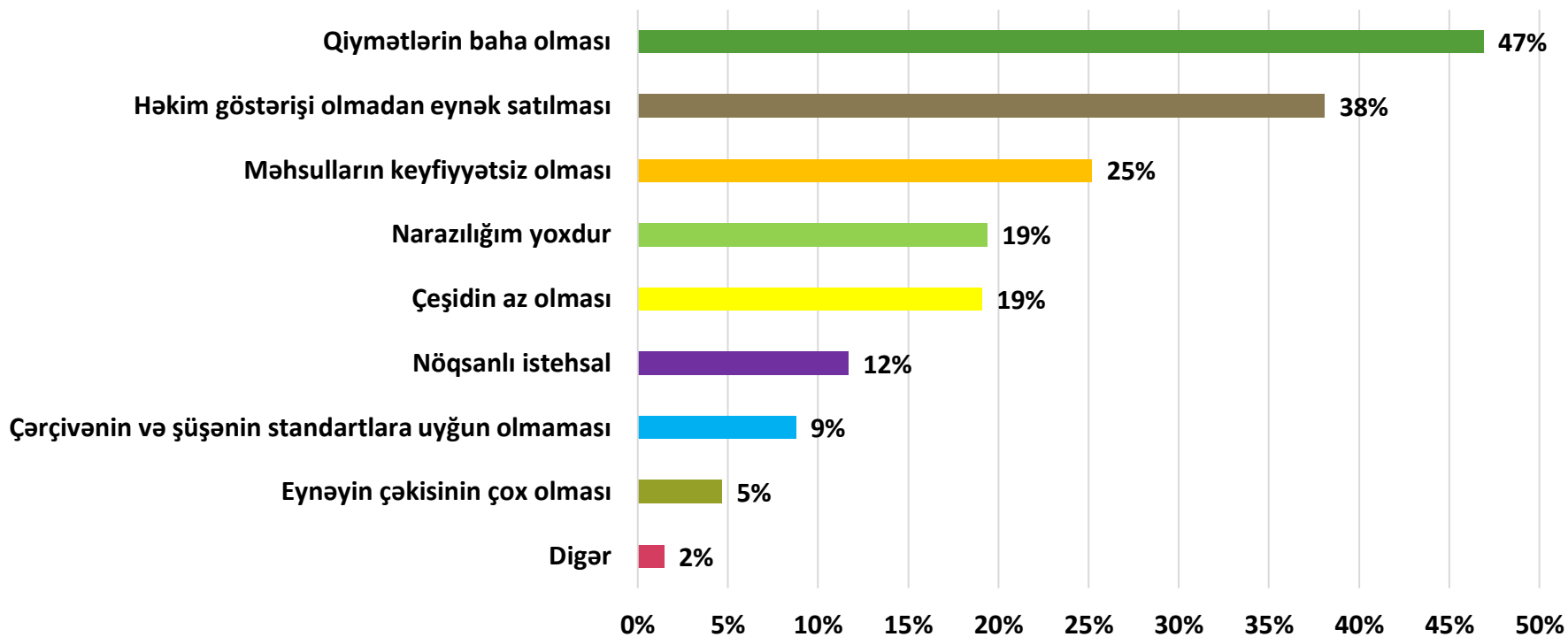
▶ **Optik eynək üçün ən vacib seçim faktoru keyfiyyətli şüşədir, istehlakçıların alış davranışlarına təsir edən növbəti əsas amil isə münasib qiymətdir.**

Optik eynək seçərkən nəyə diqqət edirsiniz?



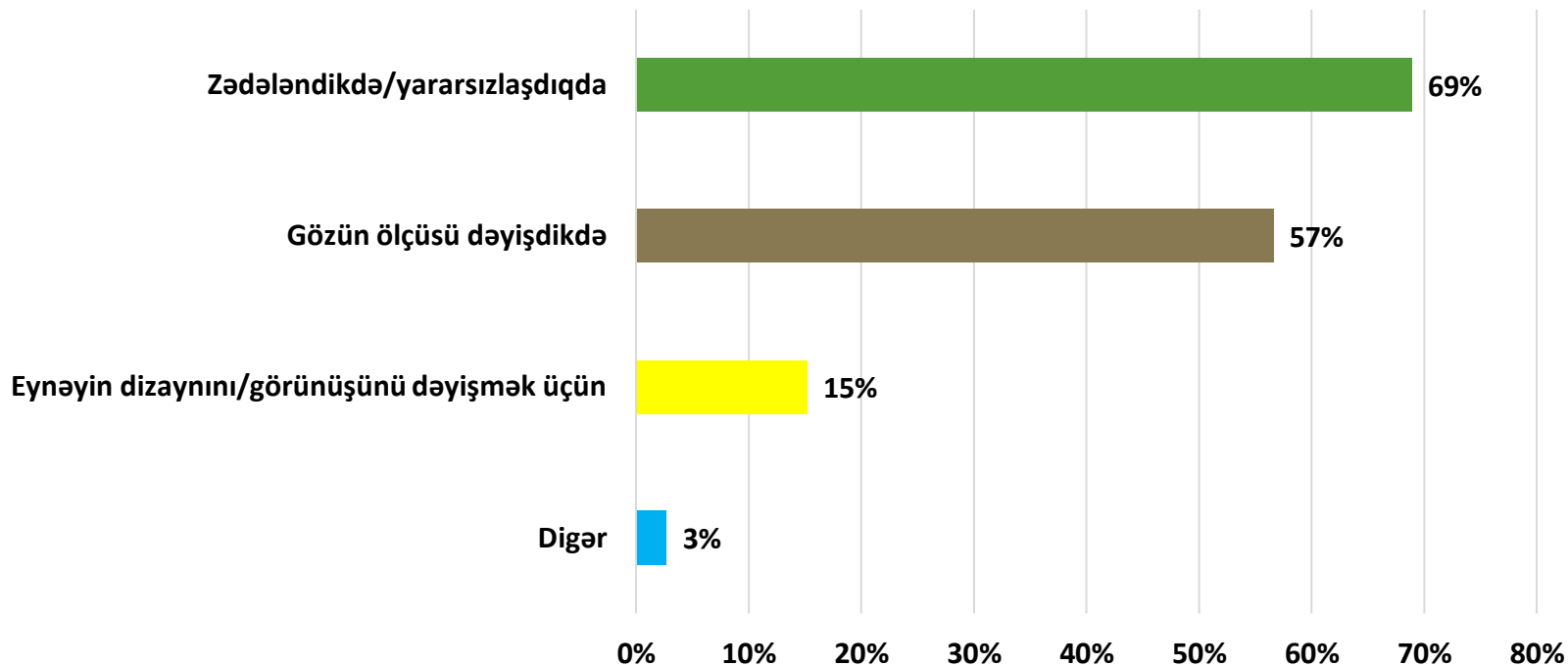
▶ Hazırda eynək bazarında olan ən böyük problem, qiymətlərin baha olmasıdır.

Azərbaycanda eynək məhsullarının satışı ilə bağlı hansı narazılığınız var?



► Müştərilərin əsas hissəsi yalnız 2 halda, eynək zədələndikdə və ya gözün ölçüsü dəyişdikdə yeni eynək alırlar.

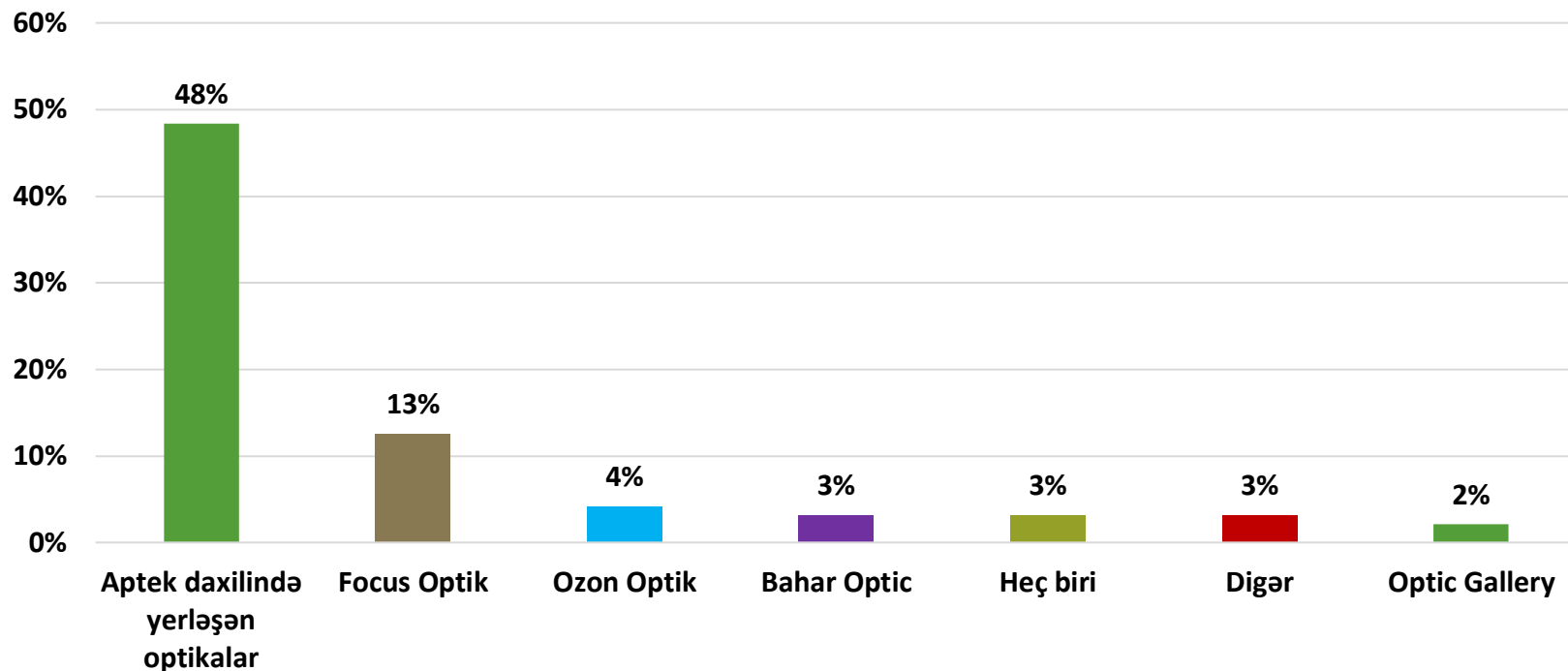
Eynəyinizi hansı hallarda yeniləyirsiniz?



KORREKSIYAEDİCİ EYNƏK İSTİFADƏÇİLƏRİ

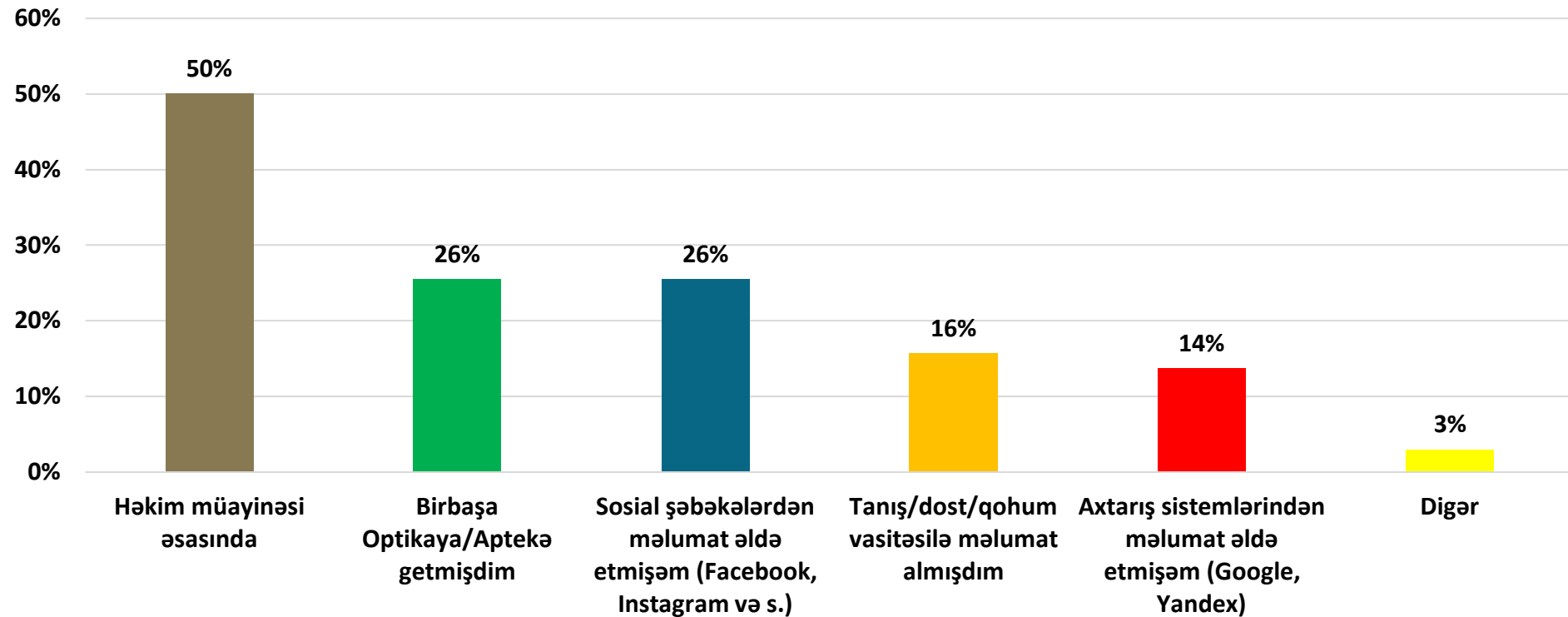
▶ Eynək istifadəçilərinin demək olar ki, yarısı optik eynəyi aptek daxilində yerləşən optikalardan əldə edirlər.

Hansı optika mağazalarından alış edirsiniz?



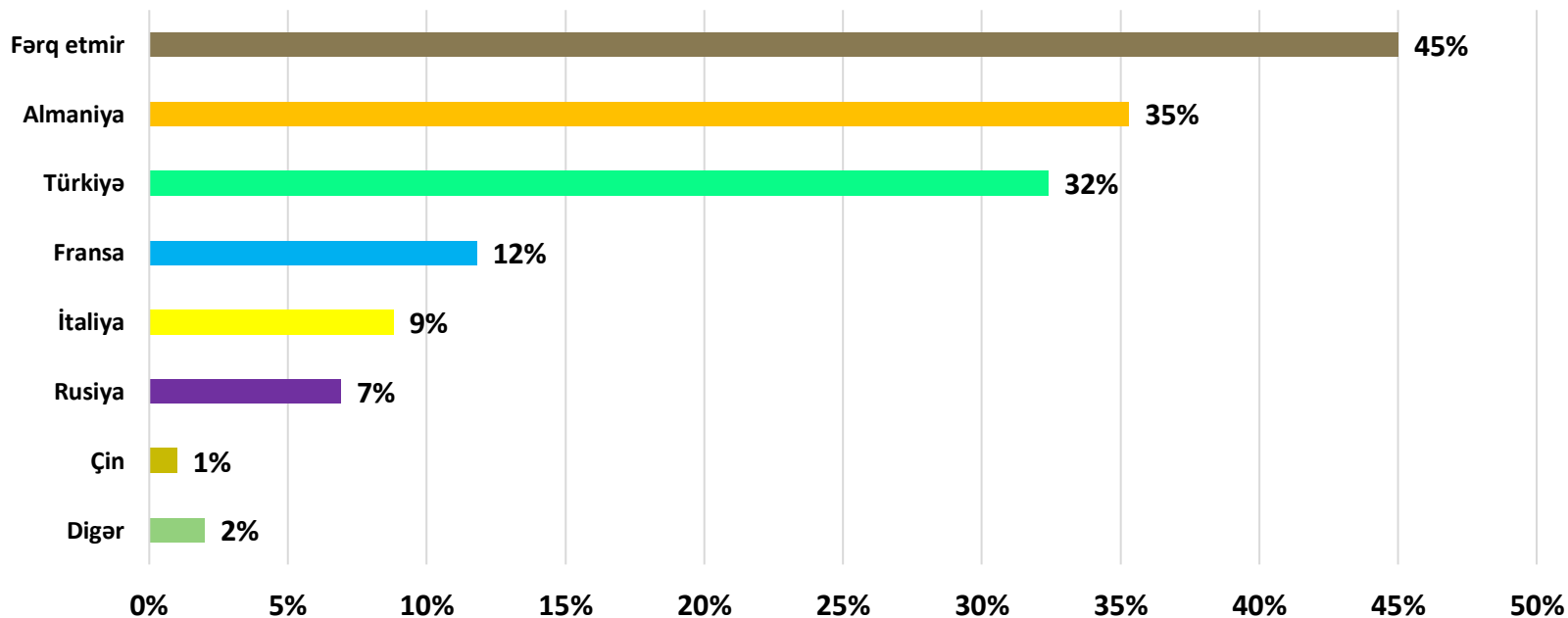
Müştərilərin korreksiyaedici eynəklərlə bağlı daha çox həkimlərdən məlumat alırlar

Optik eynək haqqında məlumatları haradan əldə edirsiniz?



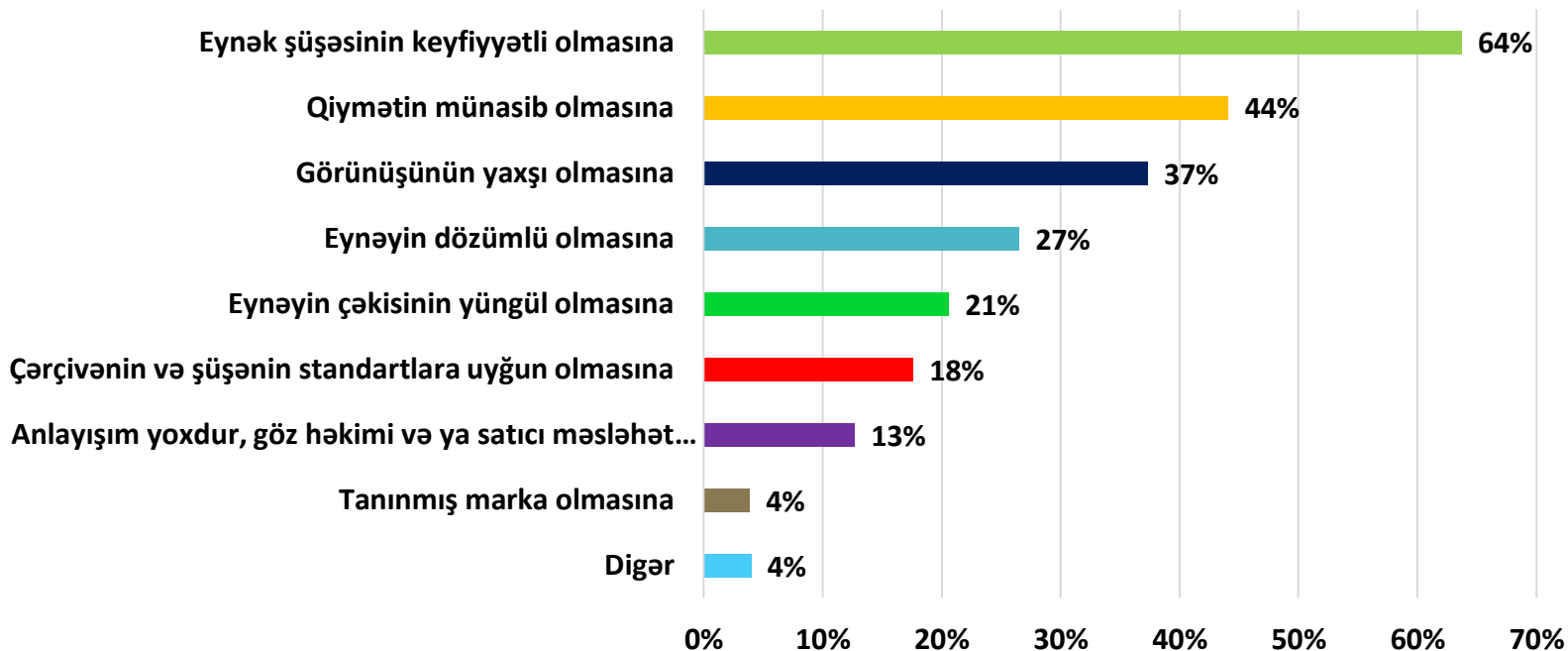
Korreksiyaedici eynək istifadəçilərinin əsas hissəsi üçün eynəyin istehsal olunduğu ölkə fərq etmir. Digər istifadəçilər isə Almaniya, Türkiyə istehsalı eynəklərə üstünlük verirlər.

Hansı ölkələrin istehsalı olan korreksiyaedici eynəklərə üstünlük verirsiniz?



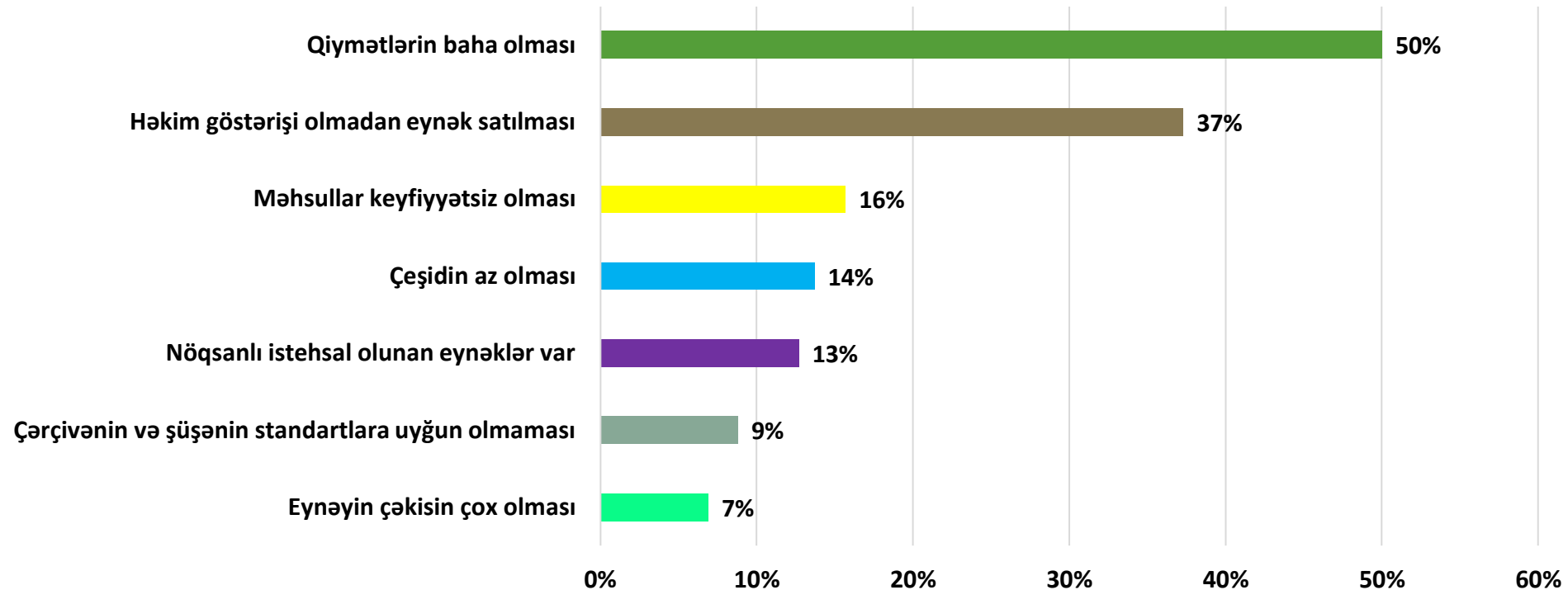
Korreksiyaedici eynəklər üçün də əsas seçim amili eynəyin şüşəsinin keyfiyyətdir, növbəti əsas amil isə qiymət amildir.

Optik eynək seçərkən nəyə diqqət edirsiniz?



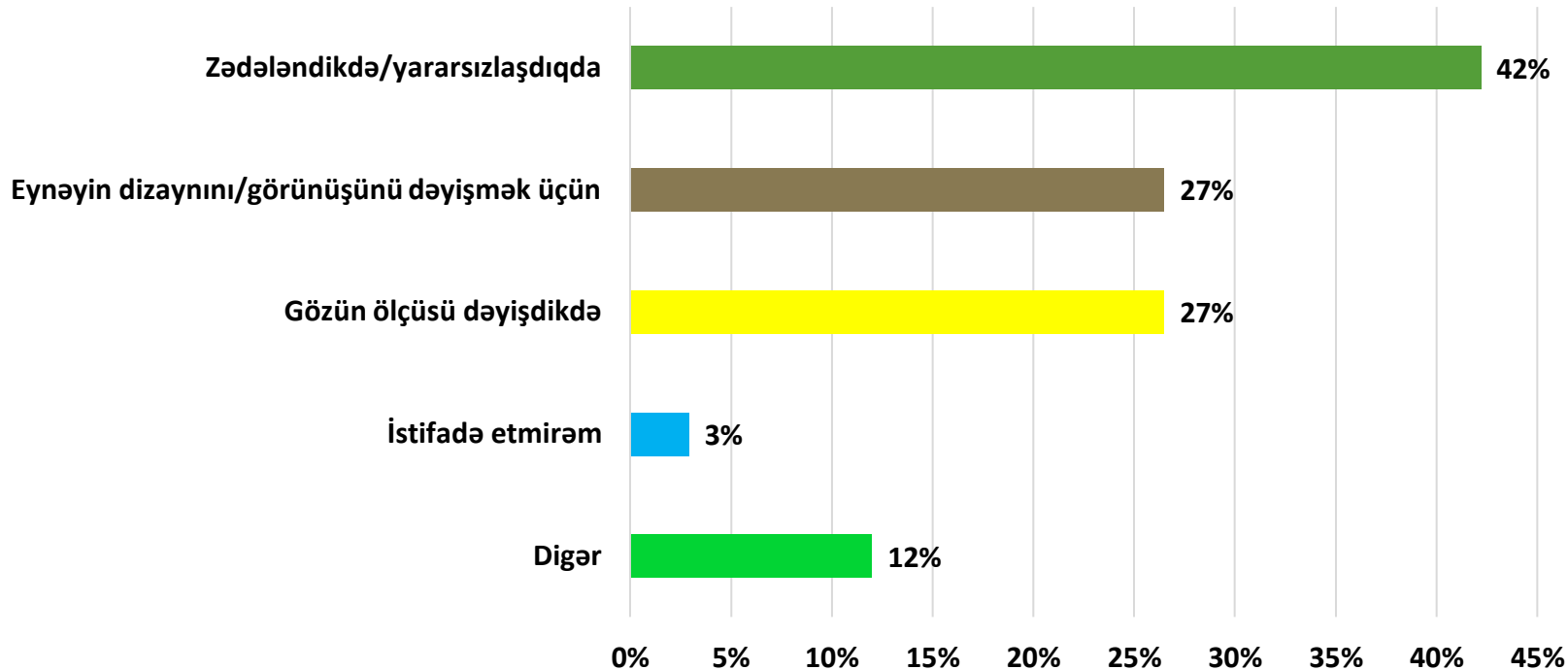
Korreksiyaedici eynəklərlə bağlı əsas problem qiymətlərin baha olması və həkim göstərişi olmadan eynəklərin satılmasıdır.

Azərbaycanda eynək məhsullarının satışı ilə bağlı hansı narazılığınız var?



▶ **İstifadəçilər korreksiyaedici eynəkləri əsasən zədələndikdə dəyişirlər. Digər hallarda isə gözün ölçüsü dəyişdikdə və eynəyin dizaynını dəyişmək üçün yenisini alırlar.**

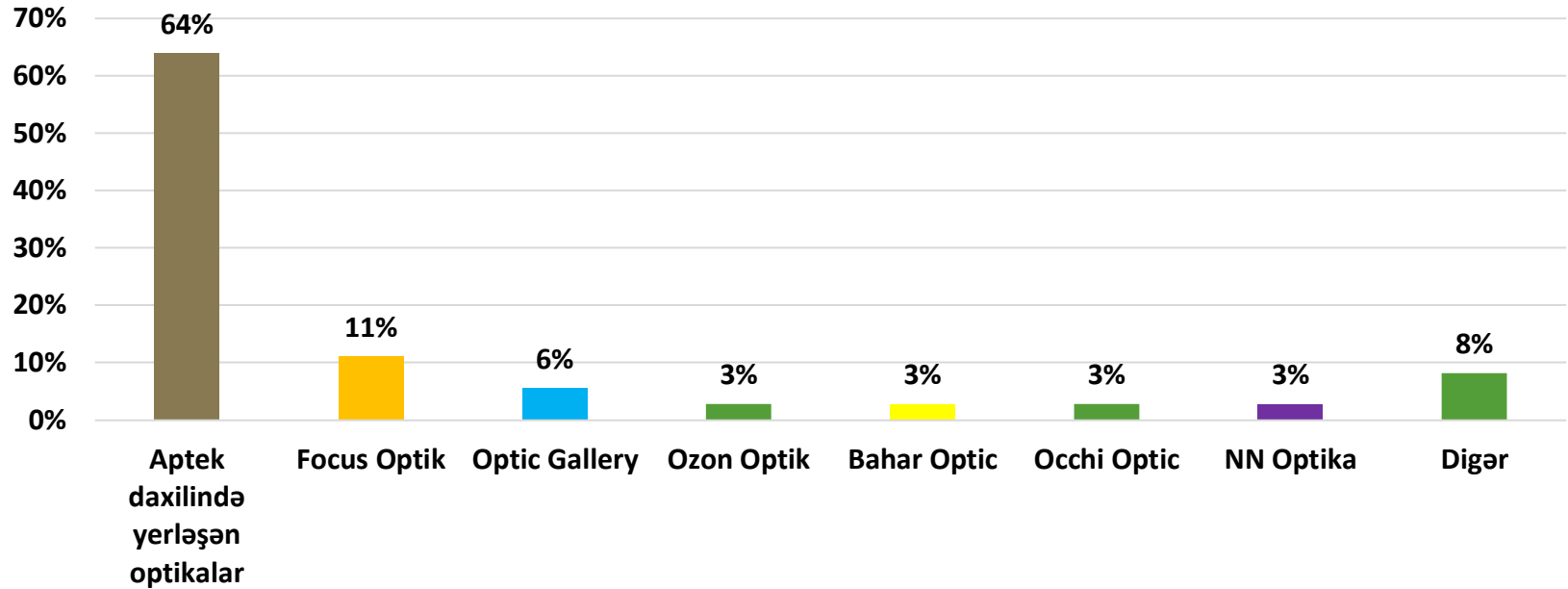
Korreksiyaedici eynəyinizi hansı hallarda yeniləyirsiniz?



LİNZA İSTİFADƏÇİLƏRİ

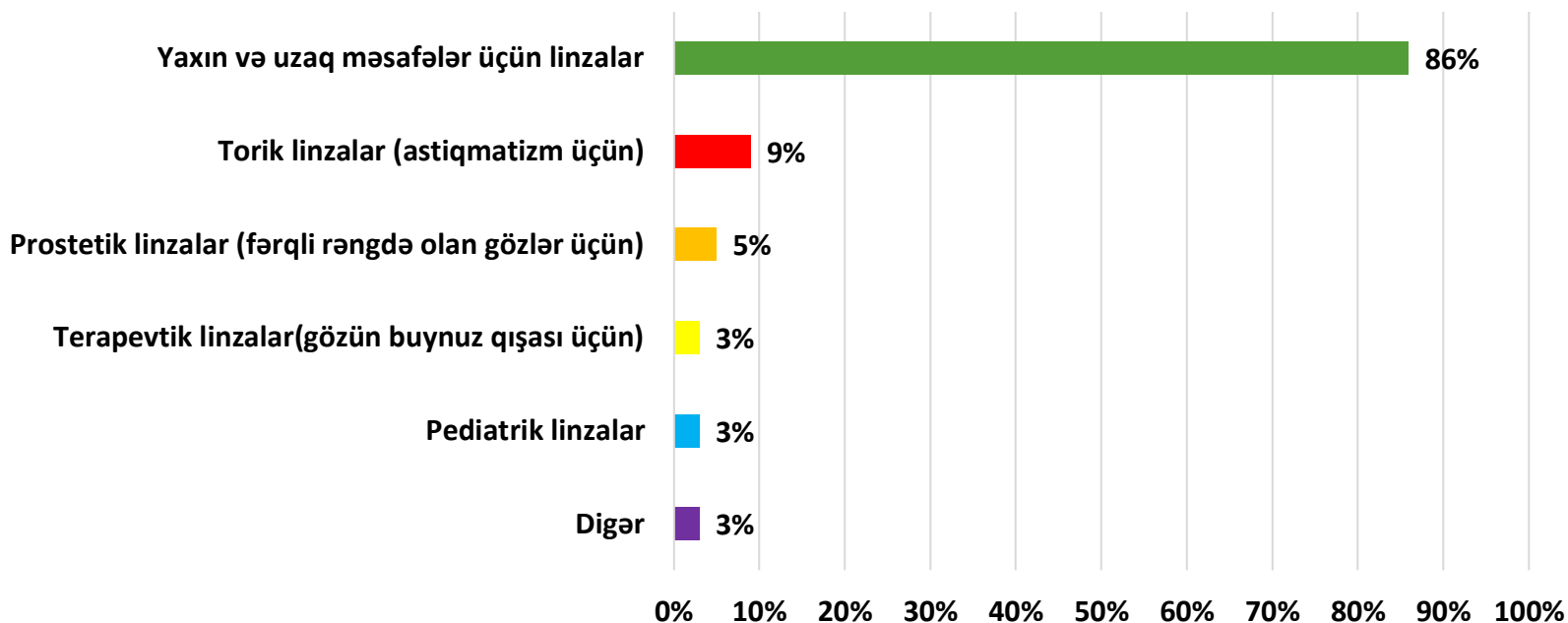
▶ Linza istifadəçiləri linzaları əsasən aptek daxili optikalardan alırlar.

Hansı optika mağazalarından alış edirsiniz?



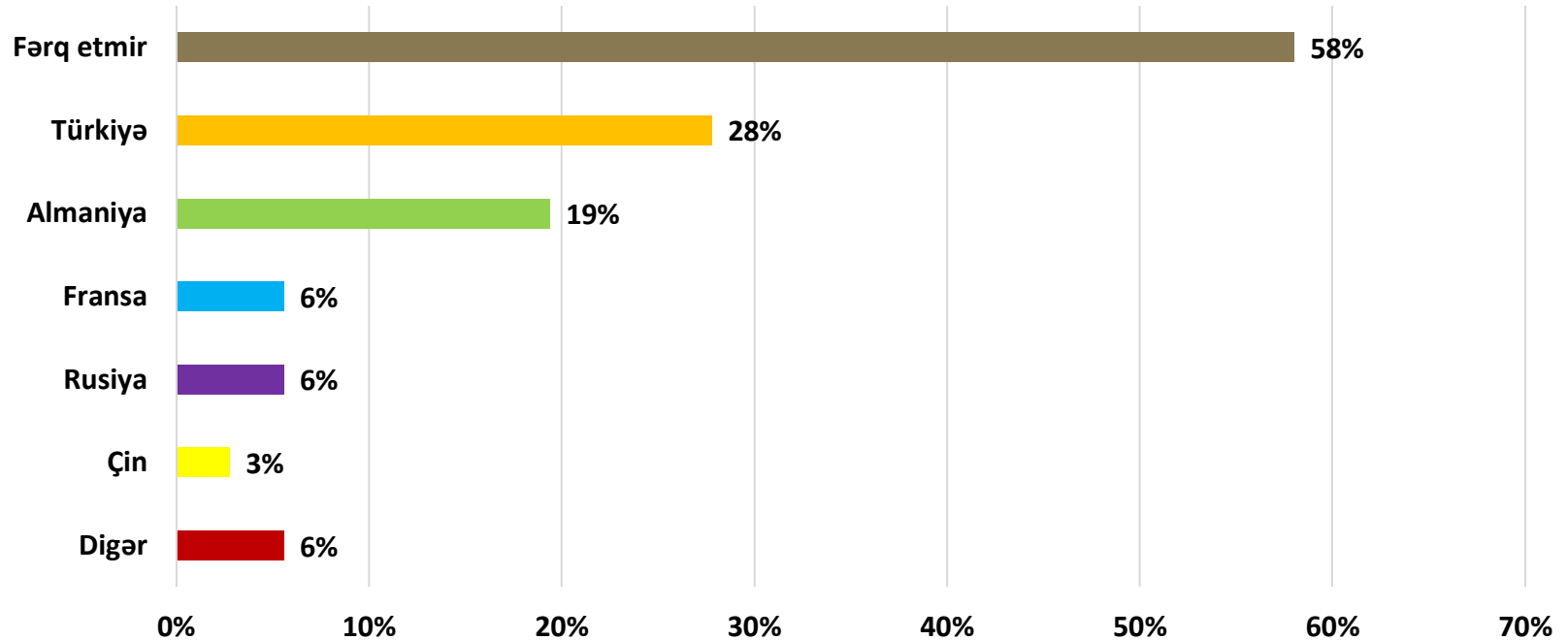
Müştərilər daha çox uzaq lenzaları alırlar, astigmatizm lenzaları sifarişlə hazırlandığı üçün xaricdən gətirilməsi vaxt alır. Astigmatizm lenzaları bazarı boşdur və tələbat çoxdur

Hansı tip lenzalardan istifadə edirsiniz?



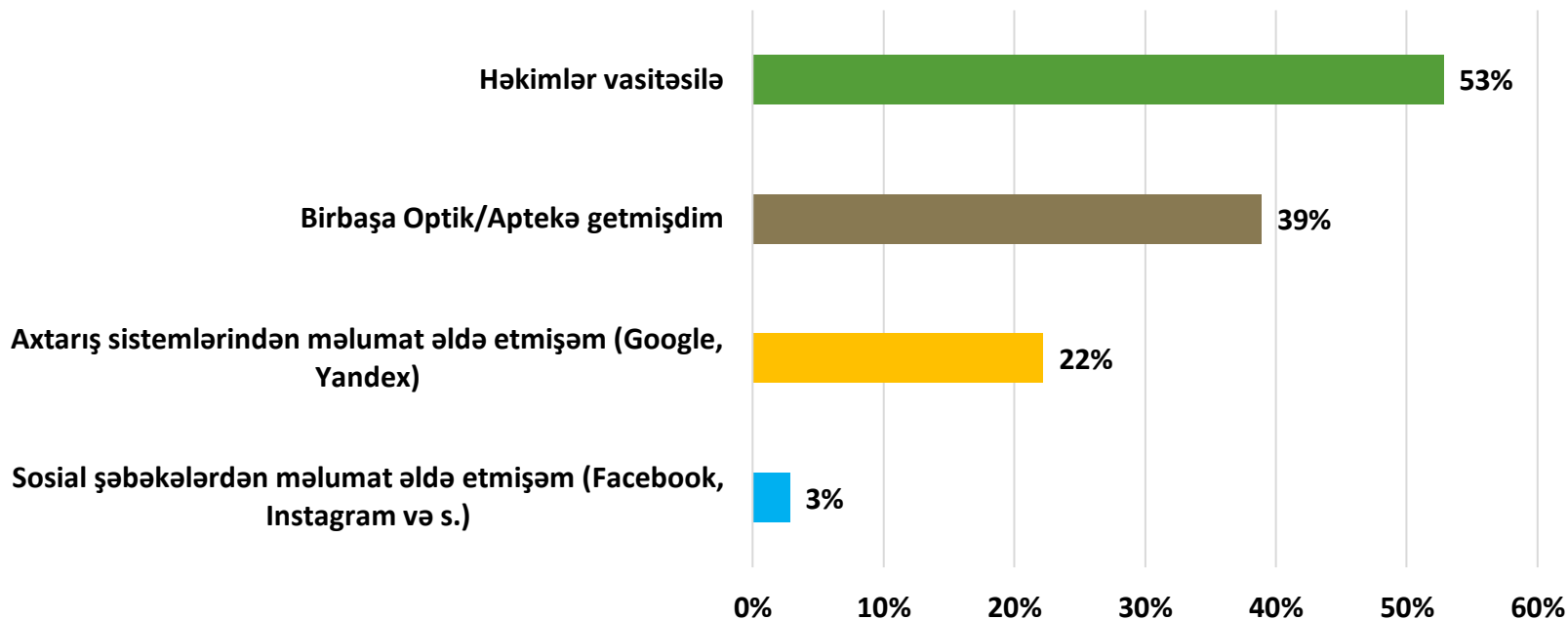
İstehlakçıların çox hissəsi linza alarkən ölkəyə önəm vermir, digərləri isə adətən keyfiyyət baxımından Almaniya, qiymət və keyfiyyəti standart olduğundan Türkiyə məhsulları alırlar.

Hansı ölkə istehsalı olan linsalara üstünlük verirsiniz?



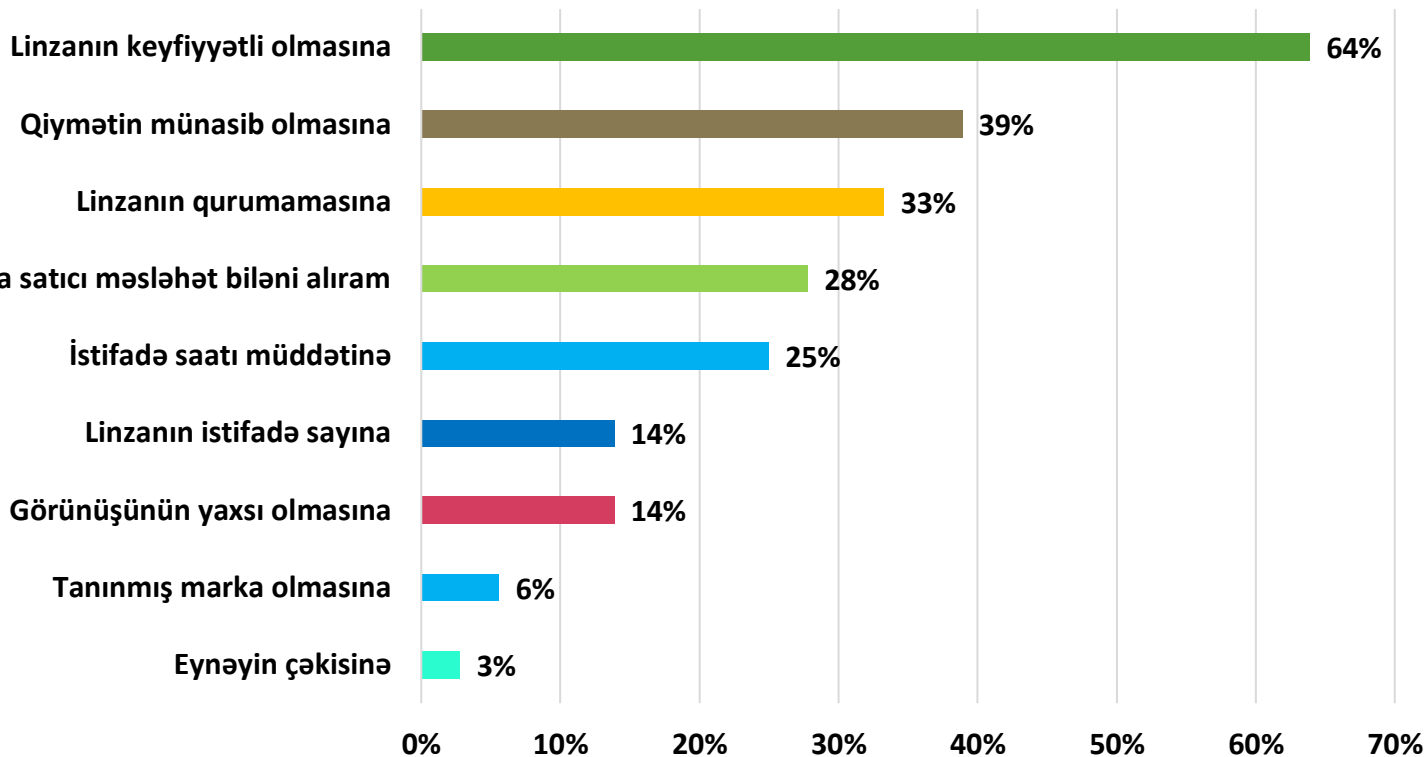
Müştərilər linzalar haqqında məlumatları adətən həkim və ya optik məhsul satan yerlər vasitəsilə alırlar

Linzalar haqqında məlumatları hardan əldə edirsiniz?



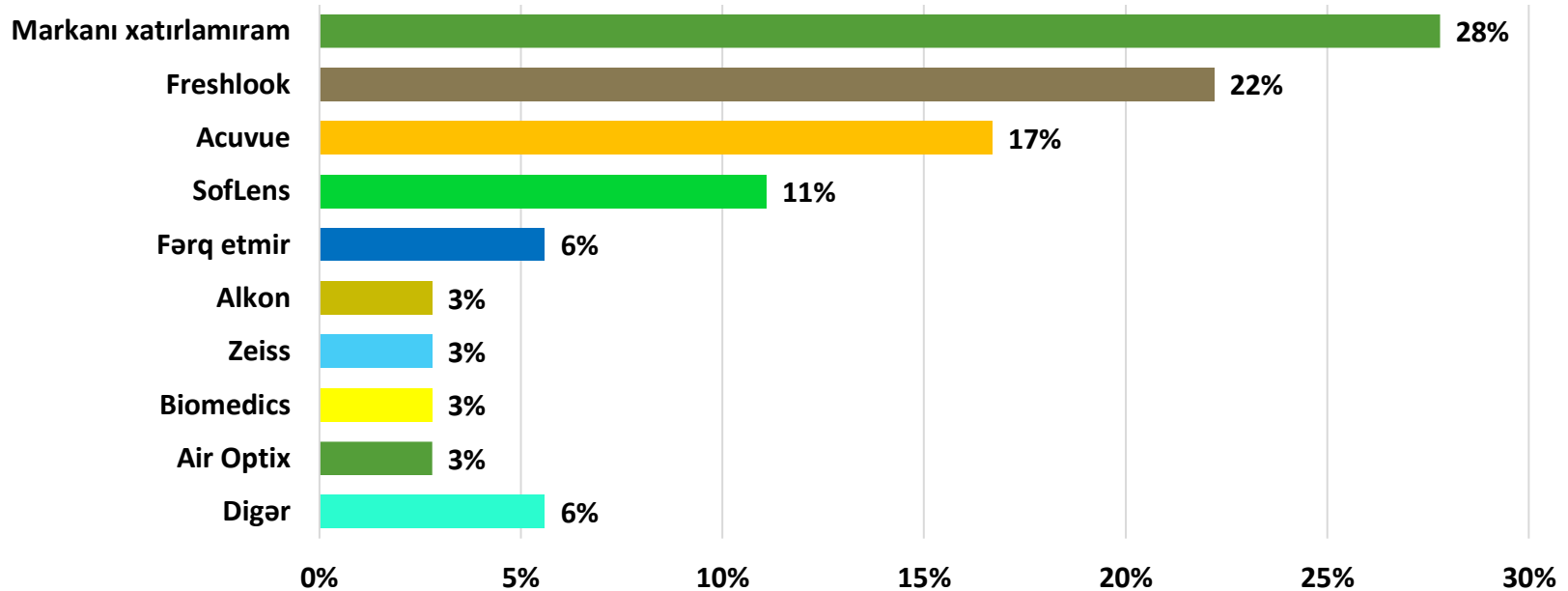
İstifadəçilər üçün linzada əsas amil keyfiyyət amilidir, növbəti amillər isə müvafiq olaraq münasib qiymət və linzanın qurumamasıdır.

Linza seçərkən nəyə diqqət edirsiniz?



İstifadəçilərin əsas hissəsi istifadə etdiyi markanı xatırlamır, ümumi linzalar arasında isə Freshlook və Acuvue brendlərinə daha çox önəm verirlər.

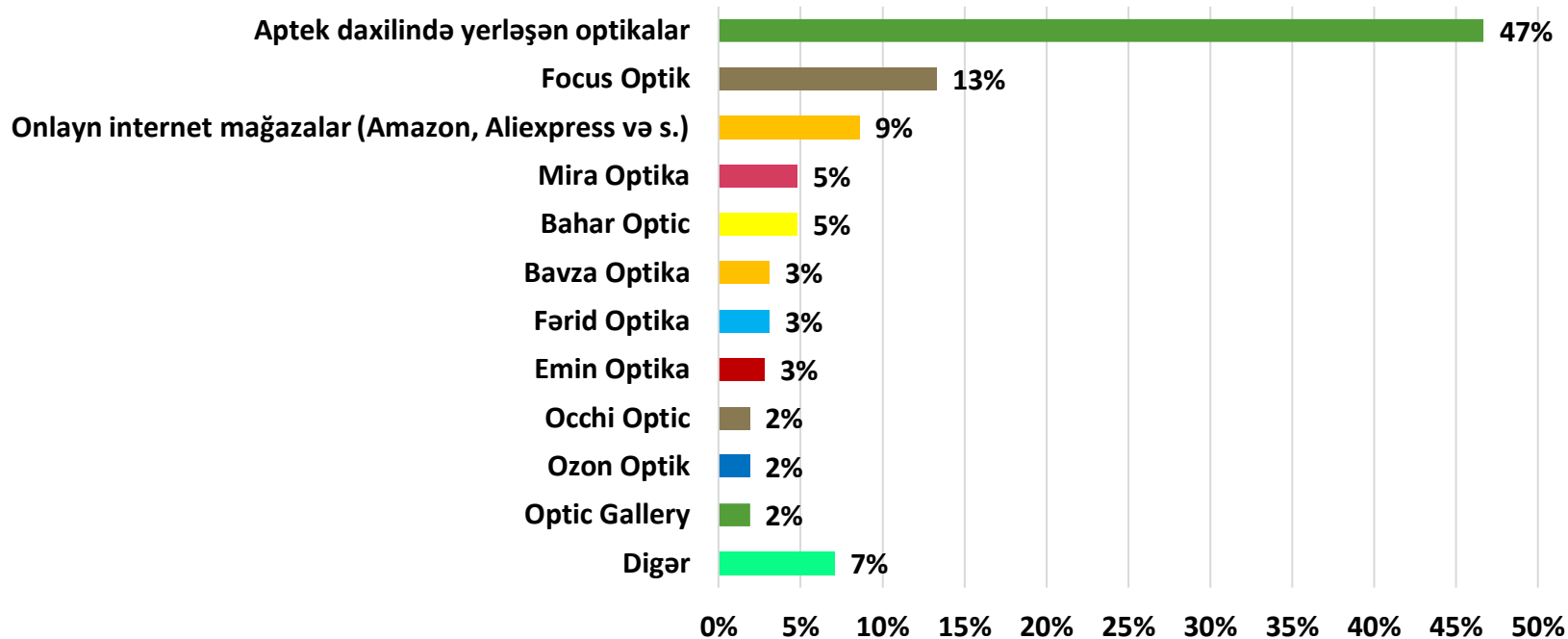
Daha çox hansı marka linzadan istifadə edirsiniz?



ŞÜAYA QARŞI QORUYUCU EYNƏK İSTİFADƏÇİLƏRİ

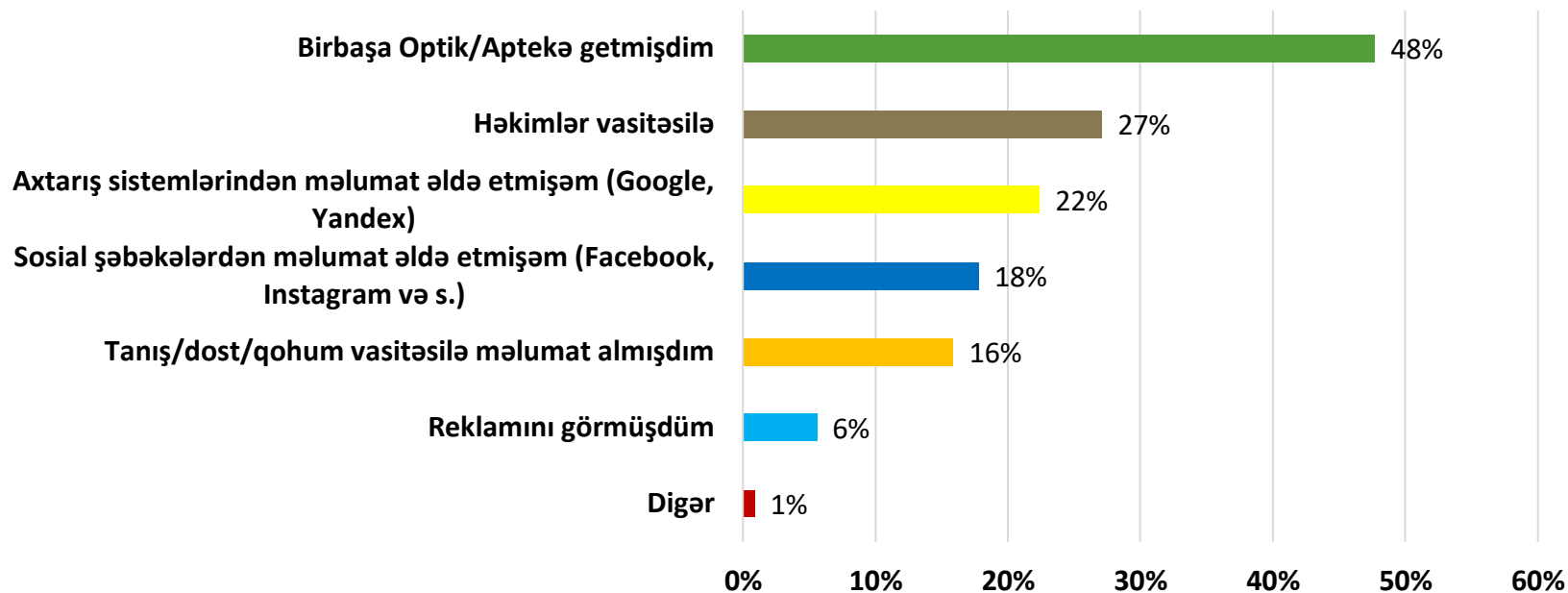
Müştərilər şüaya qarşı eynəkləri aptek daxili optikalardan daha çox alırlar.

Hansı optika mağazalarından alış edirsiniz?



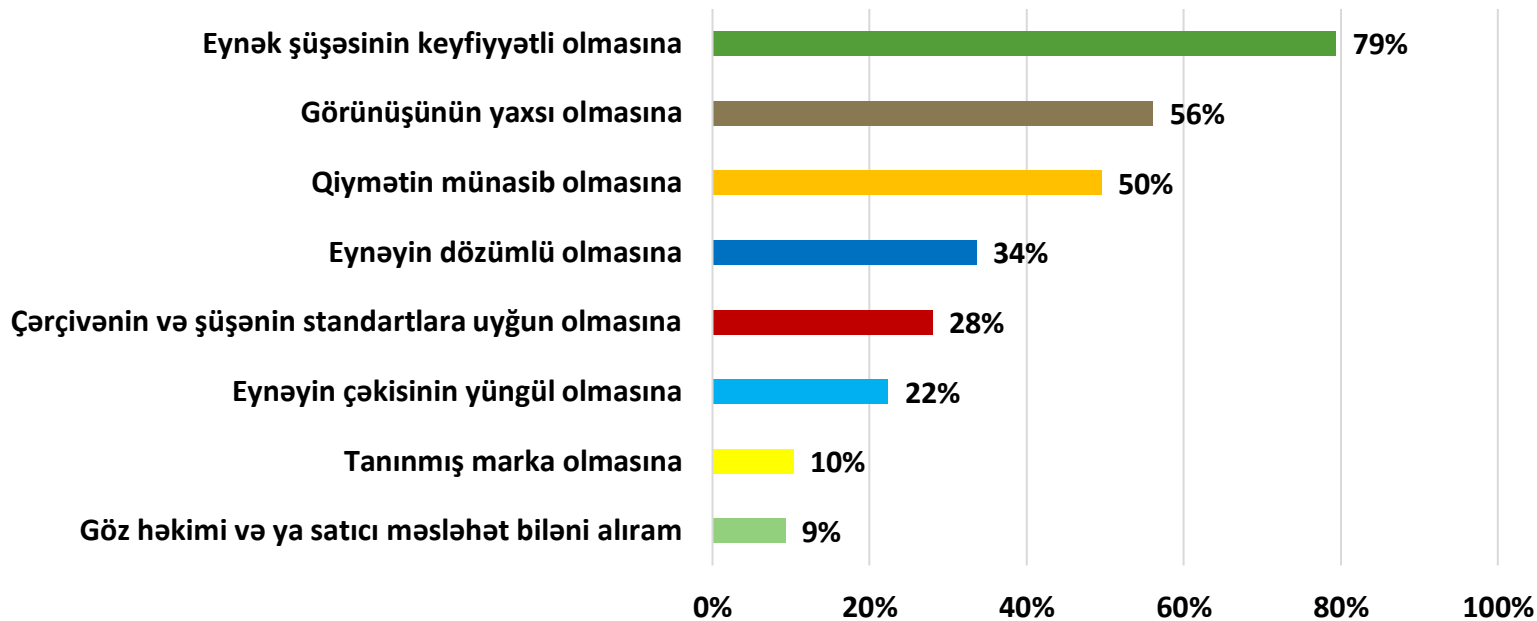
Müştərilər şüaya qarşı qoruyucu eynəklər haqqında məlumatları adətən həkim və ya optika mərkəzləri/apteklər vasitəsilə alırlar

Şüaya qarşı qoruyucu eynəklər haqqında məlumatları hardan əldə edirsiniz?



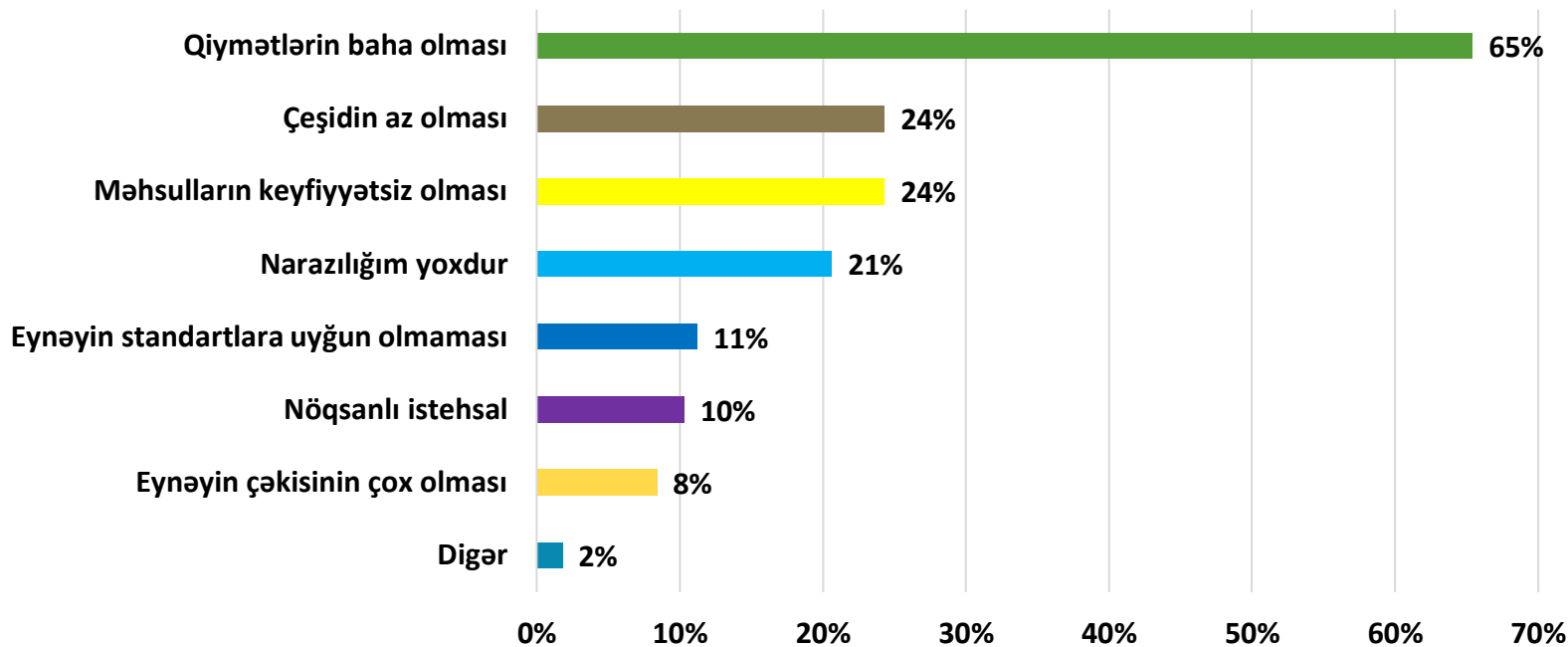
İstifadəçilərin üçün bu eynələrdə ən vacib amil şüşənin keyfiyyətdir, növbəti əsas amil isə eynəyin görünüşünün yaxşı olmasıdır.

Şüaya qarşı qoruyucu eynək seçərkən nəyə diqqət edirsiniz?



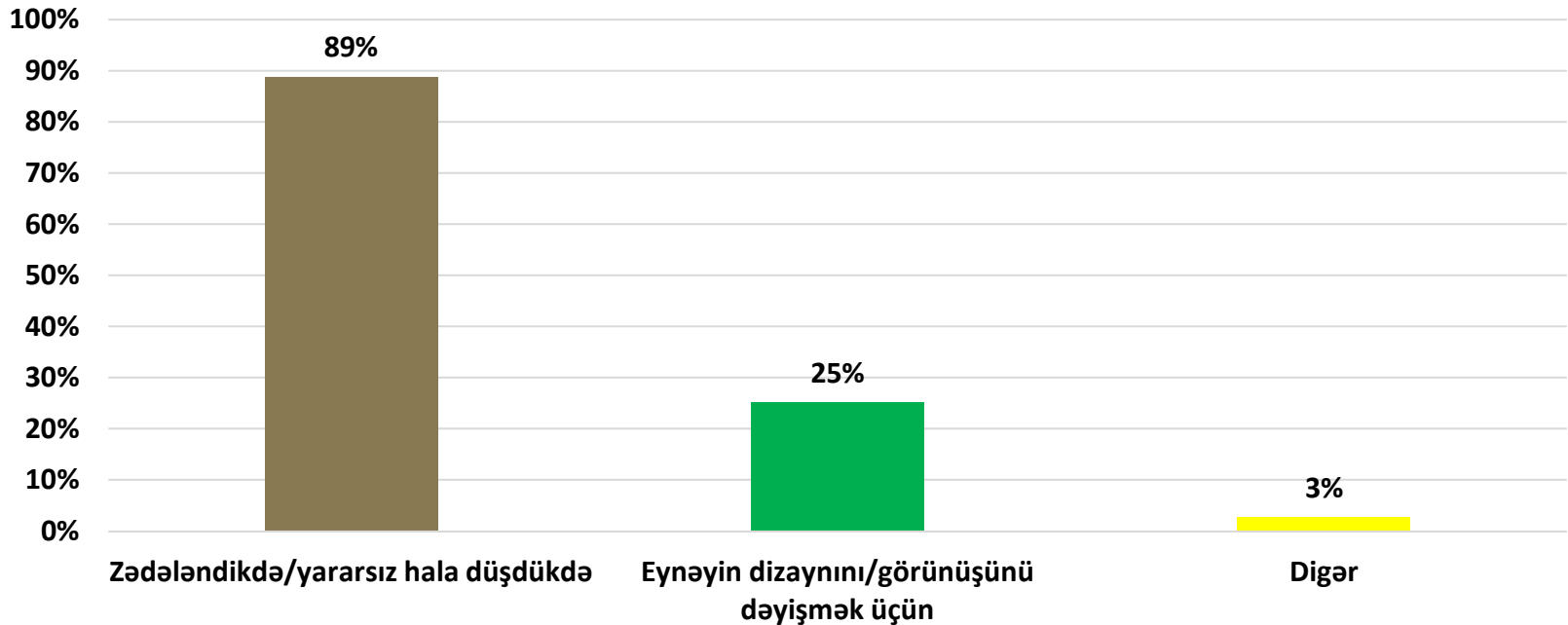
Şüaya qarşı qoruyucu eynəklərlə bağlı əsas narazılıq qiymətin baha olmasıdır, növbəti amil isə bu tip eynəklərin çeşidinin az olmasıdır.

Azərbaycanda eynək məhsullarının satışı ilə bağlı hansı narazılığınız var?



İstifadəçilərin çox böyük bir hissəsi bu eynəkləri yalnız zədələndikdə və ya yararsızlaşdıqda dəyişirlər.

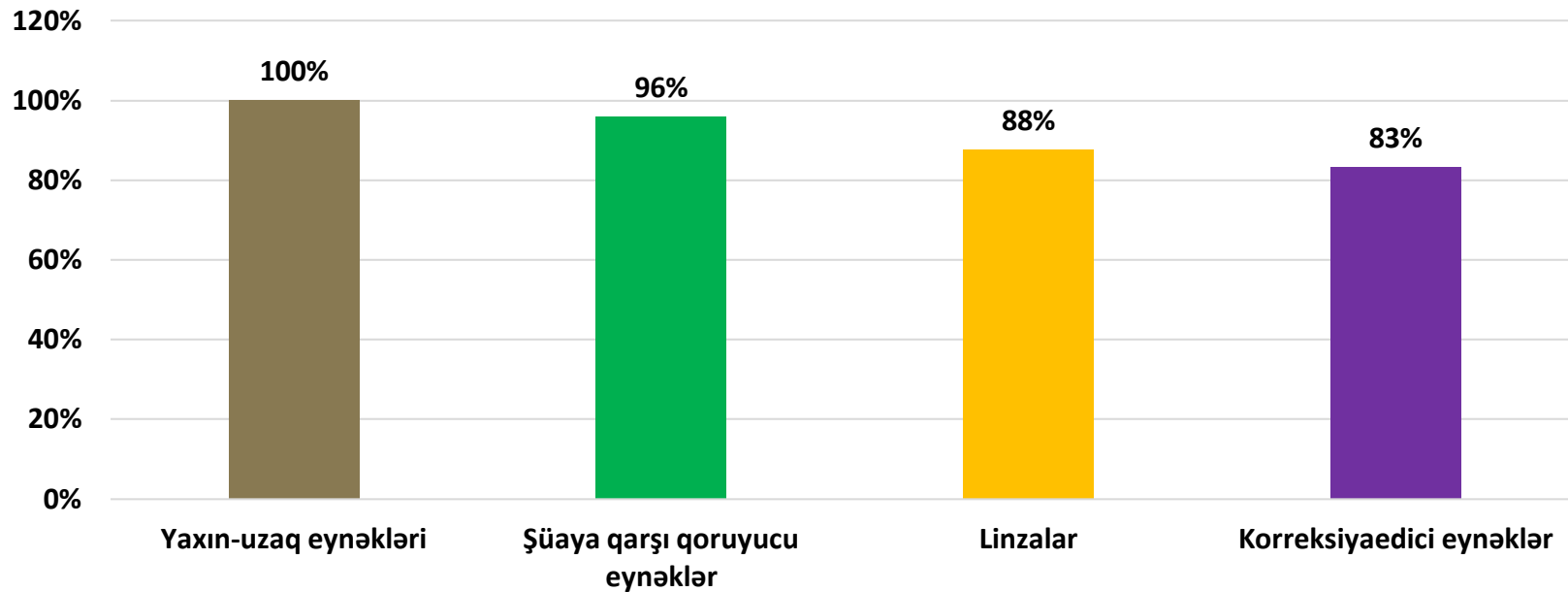
Şüaya qarşı qoruyucu eynəkləri hansı hallarda yeniləyirsiniz?



OPTİKA MAĞAZALARININ SATICILARI İLƏ ÜZBƏÜZ SORĞULAR (F2F)

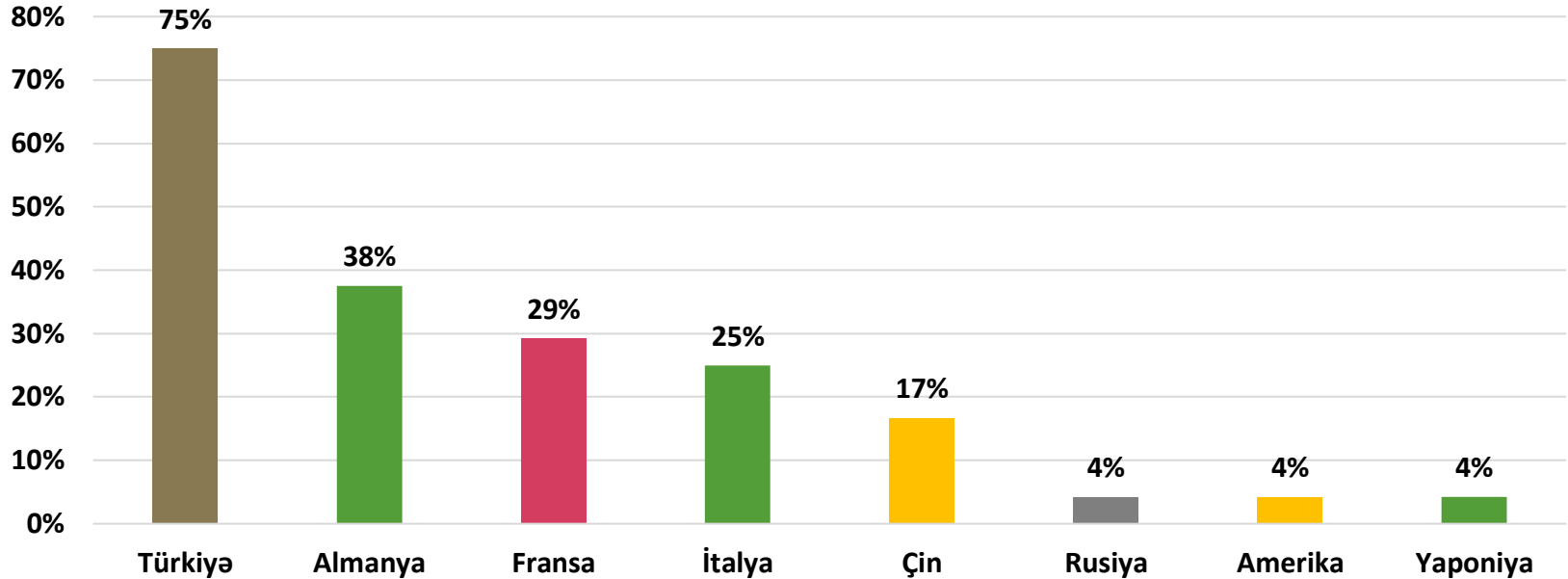
Demək olar ki, bütün optika mərkəzləri yaxın-uzaq və şüaya qarşı qoruyucu eynəklər satır. Çox kiçik sayla biləcək linza və korreksiya edici eynəklərdə çatışmazlıq var.

Hansı tip optika məhsulları satırsınız?



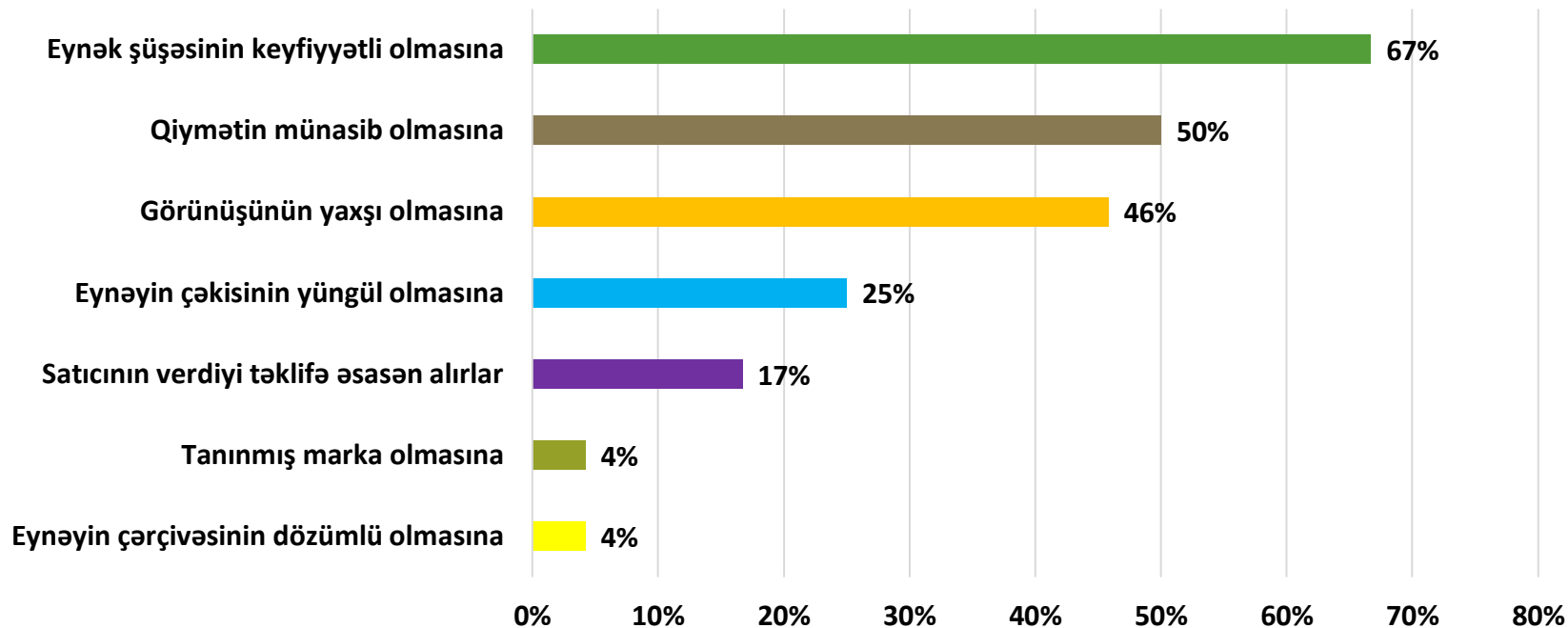
▶ **Optika işçilərinin fikirlərinə görə ən böyük ehtiyac Türkiyə məhsullarınadır, növbəti ehtiyac olan məhsul isə Almaniya məhsullarıdır.**

Hansı ölkə istehsalı olan eynəklərə daha çox tələbat var?



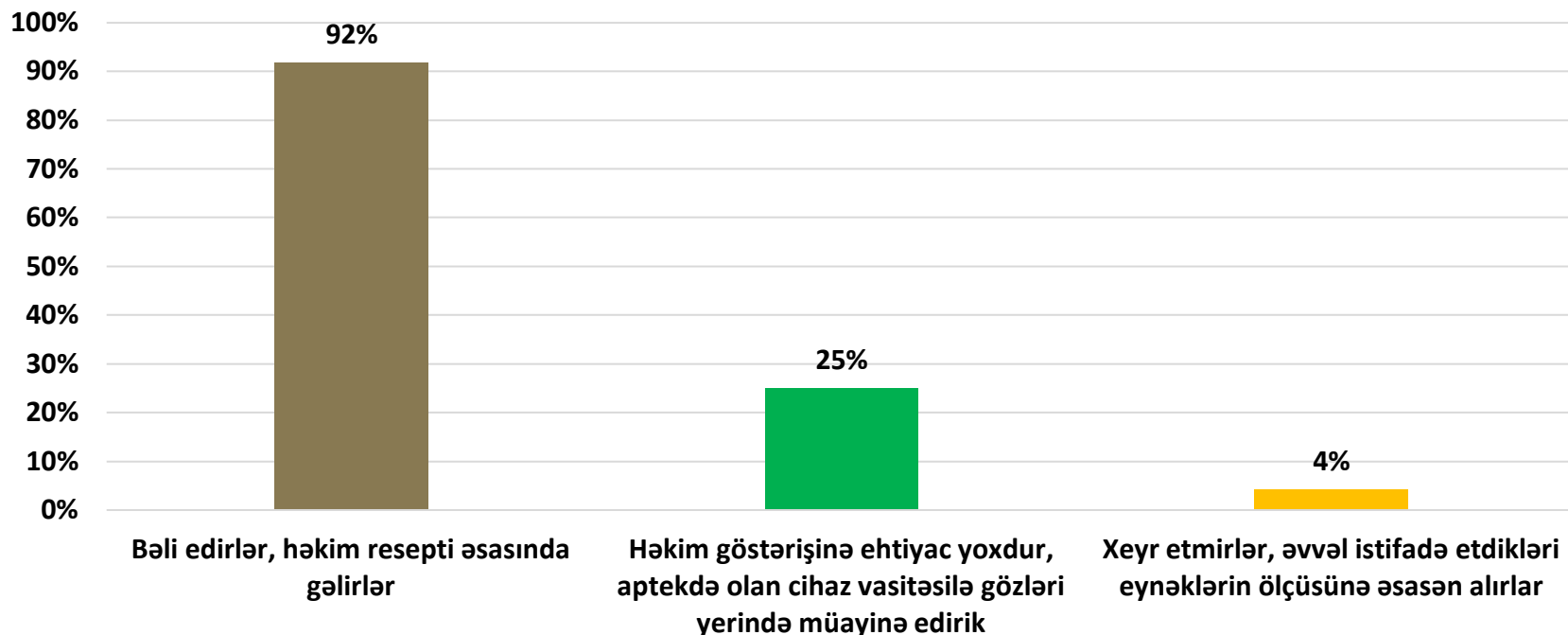
► Müştərilər eynək alarkən daha çox keyfiyyətə sonra isə qiymətə önəm verir

Müştərilər eynək alarkən nəyə əsasən seçim edirlər?



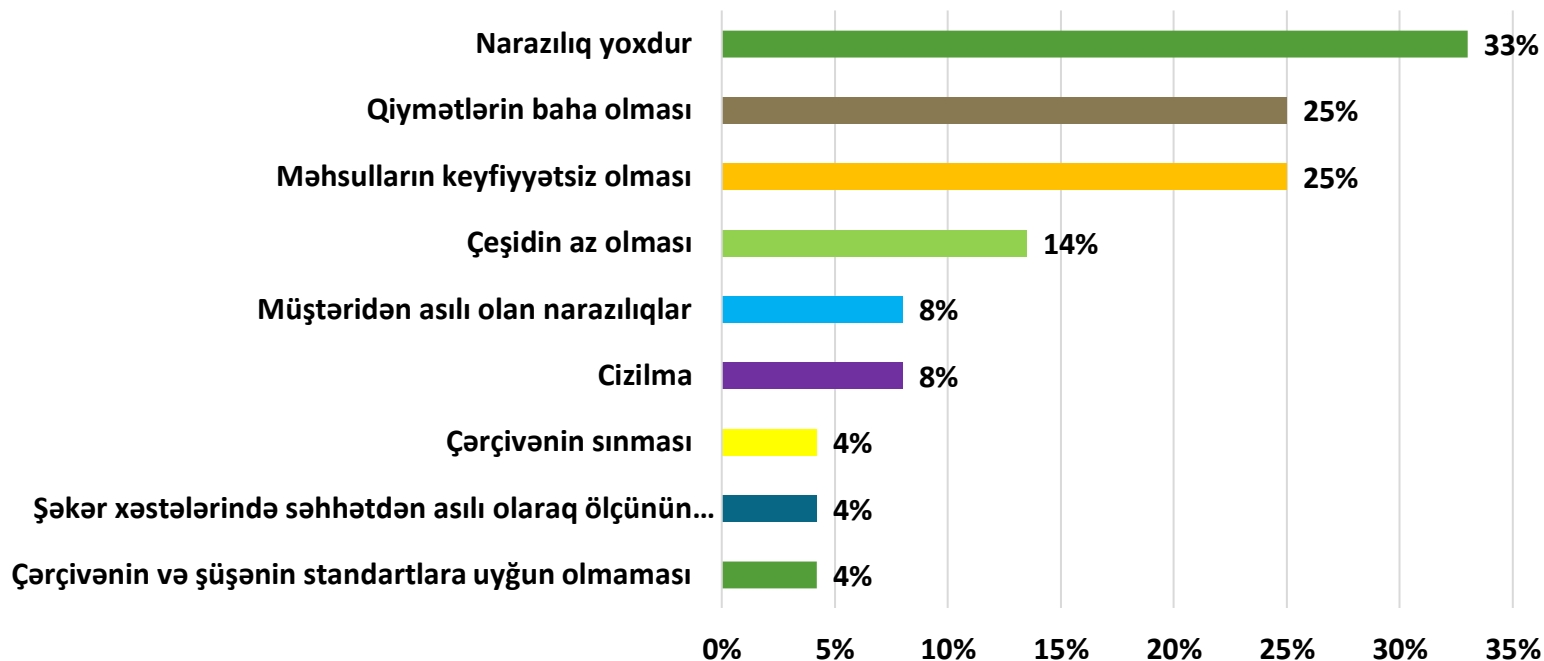
Müştərilər eynək alarkən adətən həkim göstərişinə əməl edir, lakin yaşlı insanların bir qismi həkim icazəsiz almağa çalışırlar

Müştərilər eynək alarkən həkim göstərişinə əməl edirmi?



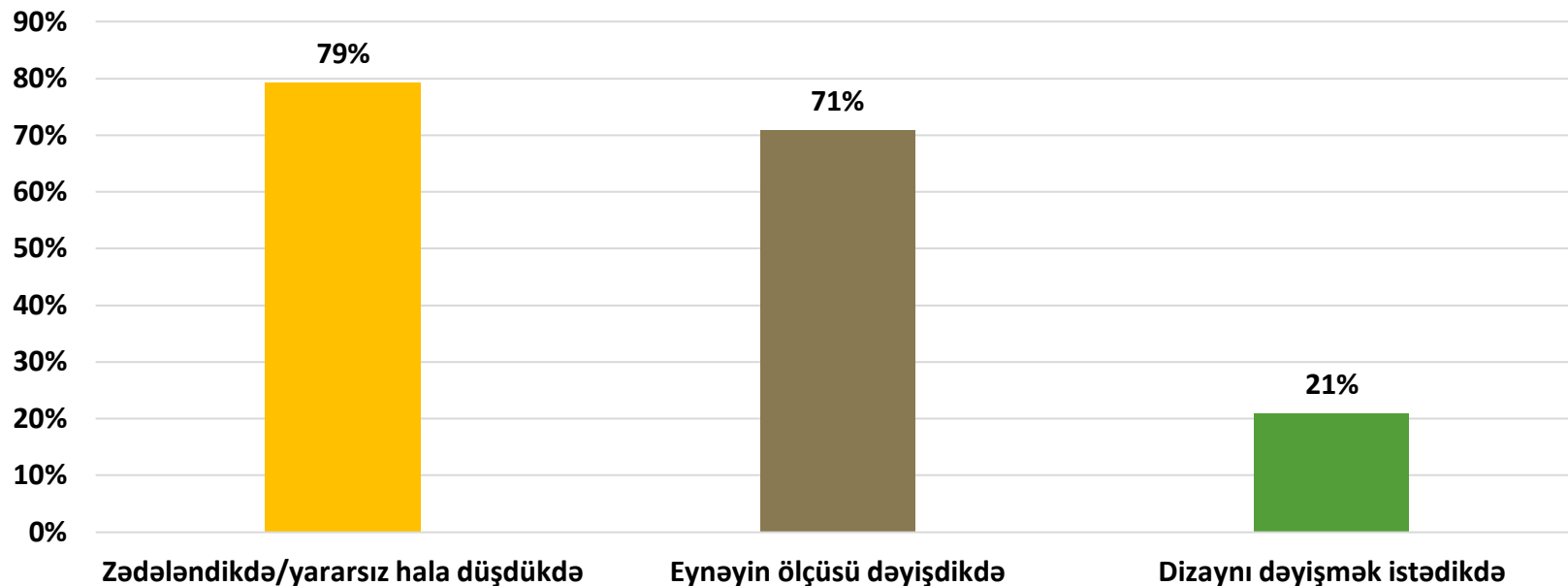
▶ **Optika işçilərinin fikirlərinə görə əsasən heç bir problem olmur. Yaranan əsas problemlər, qiymətlər və məhsullarının keyfiyyəti ilə bağlı olur.**

Azərbaycanda eynək məhsullarının satışı ilə bağlı hansı problemləriniz var?



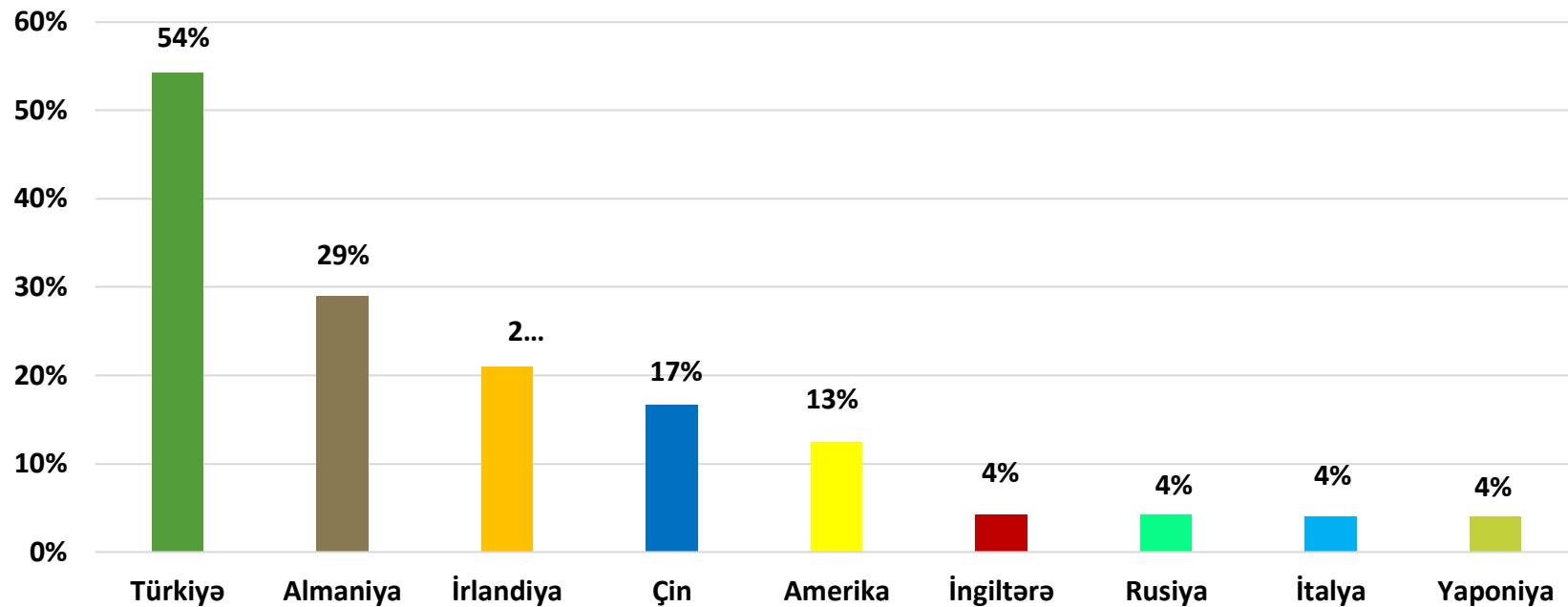
▶ Astigmatizm xəstələri 6 aydan bir göz ölçüsü dəyişdiyi üçün sıxliqla eynək dəyişirlər. Digər optik eynək istifadəçiləri zədələndikdə/yararsızlaşdıqda dəyişirlər.

İstifadəçilər eynəyi hansı hallarda yeniləyir?



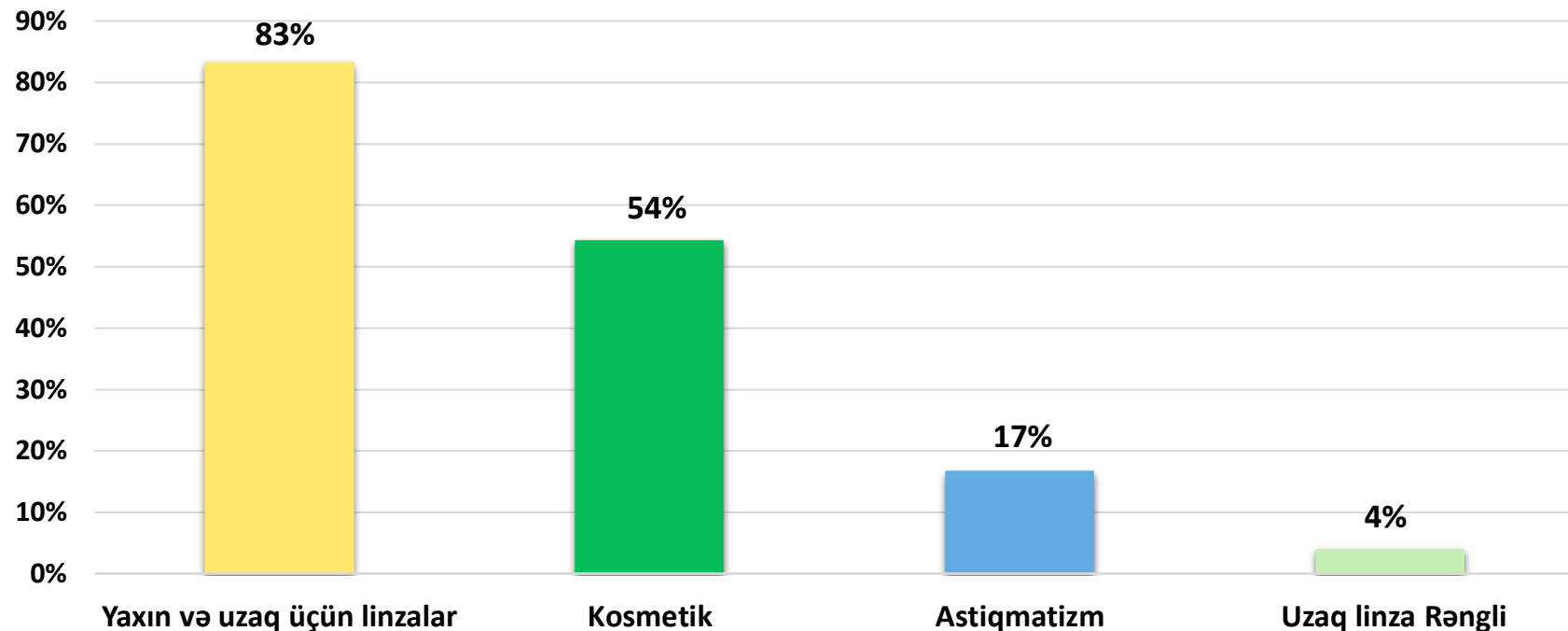
▶ **Satıcıların fikirlərinə görə linza məhsullarında istifadəçilər əsasən Türkiyə və Almaniya məhsullarına üstünlük verirlər.**

Hansı ölkə istehsalı lincalar məhsulları daha çox satılır



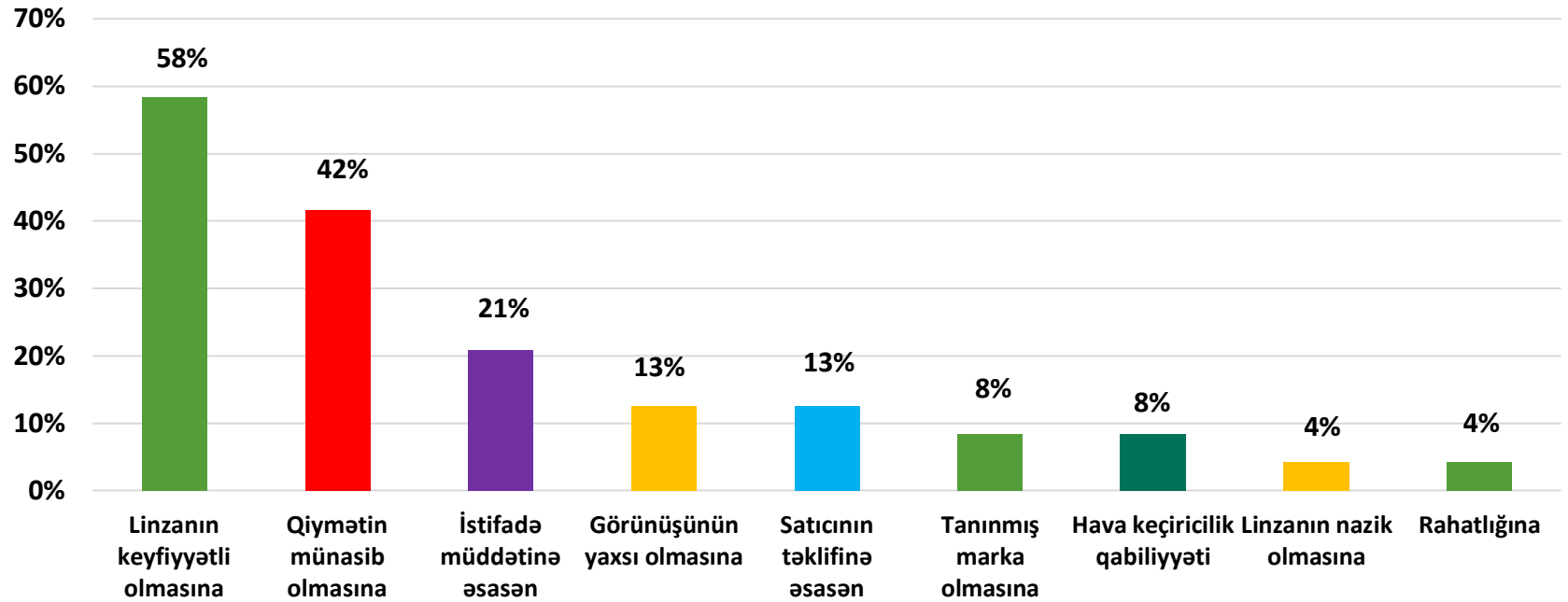
► Pandemiyadan sonra kosmetik linza satışında azalma olsa da yenədə satışı yüksəkdir. Astigmatizm linzalarının idxalında problem olduğuna görə satışları zəifdir.

Hansı tip linza daha çox satılır



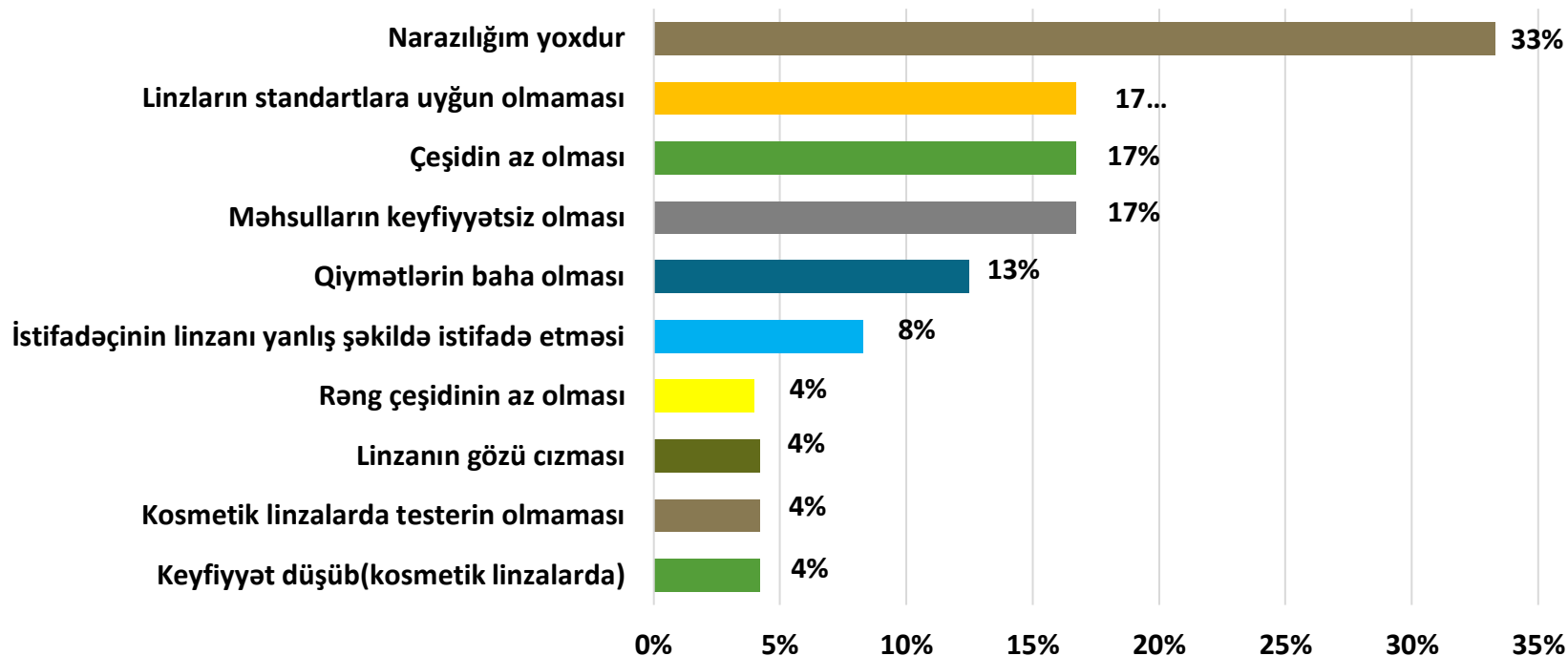
İstifadəçilər əsasən linza alarkən keyfiyyətə və qiymətlərin münasib olmasına diqqət edirlər.

İstifadəçilər linza seçərkən nəyə diqqət edirlər?



Əsasən narazılıq olmasa da, ümumilikdə müştərinin istifadə xətası və ya linzanın standartlara uyğun olmaması narazılıq yaradır

Azərbaycan linza məhsullarının satışı ilə bağlı müştərilərin hansı narazılıqları var?



ISTEHSAL PROSESI

► Hazır şüşə xammalından optik şüşə istehsalının 9 mərhələsi var



► **Faydalı qazıntılardan optik şüşə xammalı istehsalının 4 mərhələsi mövcuddur**



*Bu mərhələdə qatqıların əlavə olunması aiddir.
Növdən asılı olaraq 5-15 növ qatqı istifadə olunur*

1200-1400 dərəcədə əridildiği üçün
adətən platin qəliblərdən istifadə olunur

*Bu mərhələdə şüşə müxtəlif formalara
salınaraq yoxlama aparılır*

Yoxlanılan şüşə müxtəlif formalarda kəsillər
və ya yumuşalana qədər əridilərək qəliblərə
salınır

TƏKLİFLƏR

► Astiqmatizm üçün linzalara tələbat çoxdur



Azərbaycanda astiqmatizm eynəkləri istifadə edənlərin sayı çoxdur. Lakin astiqmatizm üçün linzalar istifadə edənlərin sayı çox azdır. Bunun başlıca səbəbi bu tipli linzaların hazırlanması üçün ölçülər götürüldükdən xaricə göndərilir.

Linzanın istifadə müddəti qısa olması ilə əlaqədar olaraq istehlakçılar üçün bu sərfəli deyil. Lakin Azərbaycanda istehsal olunduğu təqdirdə tələbat yüksək olacaq.

İlkin olaraq orta keyfiyyət və münasib qiymətə eynəklər istehsal etmək daha məqsədə uyğundur

Bazarda istehlakçılar iki məsələyə daha çox önəm verirlər:

- 1) qiymət
- 2) keyfiyyət

Üst seqment keyfiyyətə önəm verən müştərilər daha çox markalar üzrə seçim edirlər

İlkin olaraq üst keyfiyyətli məhsullarla rəqabətə girmək daha böyük xərc tələb edir. İstehlakçılar qiymətlərdən narazı olduğunu nəzərə alsaq ilkin mərhələdə orta keyfiyyət və daha münasib qiymətlərlə bazara daxil olmaq daha məqsədə uyğundur.



► Eynək ehtiyat hissələri istehsal etmək məqsədə uyğundur

İstehlakçılar daha çox eynək zədələndikdə eynək dəyişirlər.

Bunu nəzərə alsaq hazır məhsullarla birlikdə eynək ehtiyat hissələrinin istehsalını da həyata keçirmək daha məqsədə uyğundur.



► Eynəklərin dizaynına xüsusi fikir vermək lazımdır

Eynək alarkən daha çox gənc və orta yaşlı insanlar eynəyin görünüşünə və dizaynına önəm verirlər. Bu səbəbdən eynək istehsalı zamanı dizaynın növbəti elementlərinə xüsusi diqqət etmək lazımdır:

- Çərçivə forması
- Qulaqlığın forması
- Rəng



► İlkin mərhələdə topdancılara satış etmək daha məqsədə uyğundur

Son istehlakçıya satmaq daha çox xərc tələb etdiyindən ilkin mərhələdə topdancılara satış edərək bazardan böyük pay əldə edə bilərik.



► 2-ci mərhələdə istəkdən asılı olaraq pərakəndə optikalarada satış həyata keçirə bilərik

Optik məhsul alan istehlakçılar daha çox aptekdaxili, adi optikalardan alış edirlər və ümümi bazar payının böyük hissəsi bu optikaların payına düşür. İkinci mərhələdə isə bu tip pərakəndə optikalarada məhsul satışı edə bilərik.



DIQQƏTİNİZ ÜÇÜN TƏŞƏKKÜRLƏR!