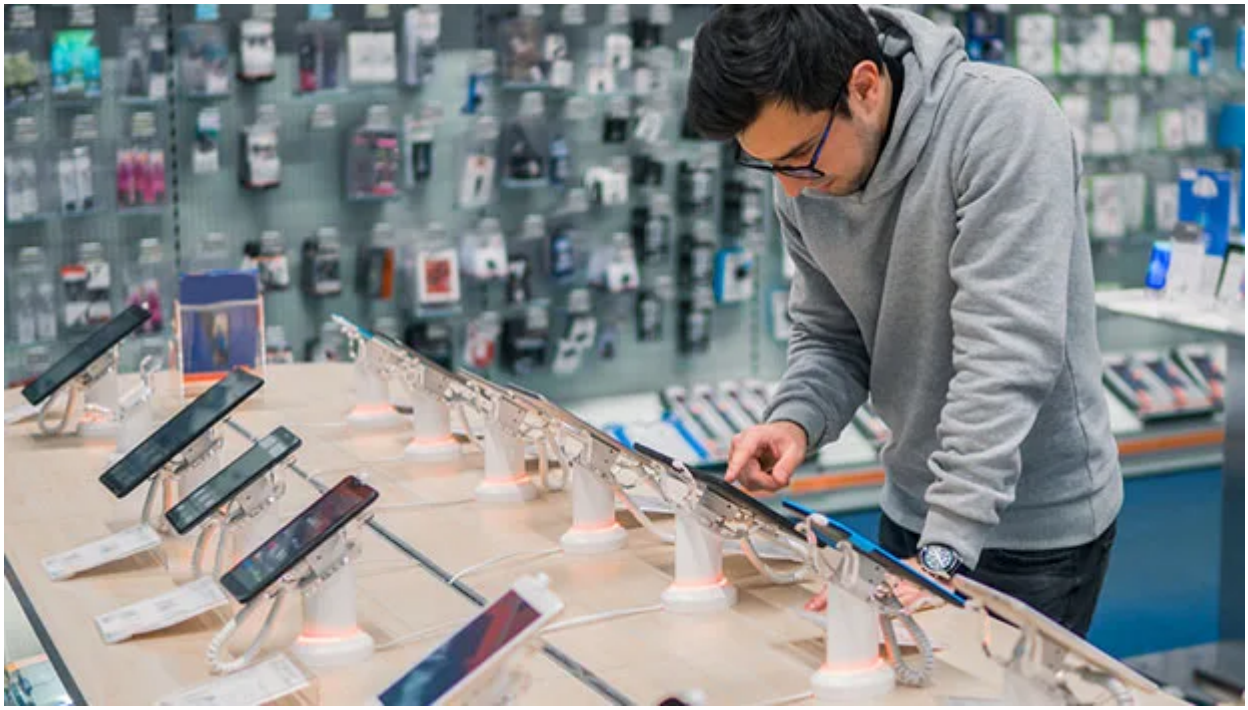
استطلاع: 2% فقط من المستهلكين مستعدّون لشراء هاتف ثمين

كتبه بيتر سوسيو | 29 أبريل ,2019



ترجمة وتحرير: نون بوست

أظهر استطلاع رأي أجرته شبكة "إي سي تي نيوز" في الفترة الممتدة بين 15 و22 نيسان/ أبريل، أن عددًا ضئيلًا جدًا من المستهلكين يبدون استعدادهم لدفع حوالي 1500 دولار أمريكي أو أكثر مقابل هاتف ذكي رائد من نوع آي فون التابع لشركة أبل أو سامسونج جالكسي، بينما 2 بالمئة فقط من هؤلاء الأشخاص يوافقون على دفع مثل هذا المبلغ مقابل الحصول على هاتف ذكي.

منذ إصدار أول نسخة لهاتف آيفون في سنة 2007، أخذت أحدث أنواع الهواتف الذكية بالظهور بشكل منتظم ومثير للقلق. وخلافًا لأصناف أخرى من الأجهزة الإلكترونية على غرار التلفزيون الذي شهدت أسعاره انخفاضًا تدريجيًا، ارتفعت أسعار هذه الهواتف مع كل ظهور لنموذج جديد.

على مدار سنوات، شُجّع المستهلكون على التسابق للحصول على أحدث وأفضل الهواتف، إلا أن المخاوف من حالة الركود التي تلوح في الأفق أو من حقيقة أن الأجهزة الجديدة قد تفشل فشلا ذريعا في تقديم خدمات محسّنة، دفعت المستهلك إلى التردّد بشأن مصداقية الشركات المصنعة. وأضحت الأيام التي يتدافع فيها المستهلكون ليكونوا أول من يحظى بأحدث نسخة من هاتف ما من الماضي.

أفاد أقل من سدس المشاركين في استطلاع شبكة "إي سي تي نيوز" بأنهم يرغبون في الحصول على أحدث طراز، غير أنهم أظهروا شيئا من التردد بشأن دفع أكثر من ألف دولار مقابل هذا الهاتف الجديد. في المقابل، أبدى خُمُس عدد المشاركين عن اكتفائهم باقتناء طراز أقدم بقليل مقابل مبلغ يتراوح بين 500 و750 دولار.

> من المحتمل أن الهواتف الذكية قد بلغت مرحلة تشبّع في الولايات المتحدة التي تحتلّ المرتبة الثالثة عالميا من حيث العدد الإجمالي لمستخدمي الهواتف الذكية بعد كل من الصين والهند

عبّر معظم المشاركين في استطلاع الرأي عن استعدادهم للتخلي عن جهاز من نوع آي فون أو جالكسي مشيرين إلى أن أي جهاز آخر يبلغ ثمنه حوالي 350 دولار أو أقل سيكون كافيا. ويعتقد أكثر من خُمس المشاركين أن أسعار الهاتف تعتبر مرتفعة جدا وأنهم يرفضون دفع أكثر من ألف دولار مقابل الحصول على هاتف ذكي. في الأثناء، أشار ما يقارب عُشر المشاركين إلى أنهم لا يرغبون في امتلاك هاتف ذكي.

ما هو المبلغ الذي أنت مستعد لدفعه للحصول على الهاتف الذكي الجديد؟

– 2 بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: سأدفع 1.5 ألف دولار أو أكثر مقابل أحدث هاتف من نوع آيفون أو جالكسي.

14 – بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: أنا أرغب في الحصول على أحدث طراز، لكنني لن أدفع أكثر من ألف دولار مقابل الهاتف.

– 19 بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: أنا لا أمانع في شراء طراز أقدم بقليل يتراوح سعره بين 500 و750 دولار.

– 33 بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: أنا لا أحتاج إلى آيفون أو جالكسي. يمكنني العثور على هاتف جيد حقًا مقابل 350 دولارًا أو أقل.

– 23 بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: تعتبر أسعار الهواتف في غاية السخافة. لن أدفع أكثر من ألف دولار.

– 9 بالمئة من المشاركين أجابوا كالآتي: لا أملك هاتفا ذكيا ولا أريد واحدا.

> على خلفية الركود العظيم الذي عرفته الفترة بين 2008 و2009، ظلّت أسعار الهواتف الذكية ثابتة

من المحتمل أن الهواتف الذكية قد بلغت مرحلة تشبّع في الولايات المتحدة التي تحتلّ المرتبة الثالثة عالميا من حيث العدد الإجمالي لمستخدمي الهواتف الذكية بعد كل من الصين والهند. ووفقا لدراسة حديثة أجراها موقع شركة "نيو زو" للأبحاث، تتمتع الولايات المتحدة بأعلى نسبة نفاذ المستخدمين للهواتف الذكية. وقد وجدت شركة البحوث أنه بحلول سنة 2018، امتلك 77 بالمئة من الأمريكيين هواتفا ذكية مقارنة بنسبة بلغت حوالي 67.3 بالمئة قبل سنة.

أسعار الهواتف

على خلفية الركود العظيم الذي عرفته الفترة بين 2008 و2009، ظلّت أسعار الهواتف الذكية ثابتة. وبفضل إصدار نماذج حديثة أقل سعرا من الآي فون، وظهور منافسين داخل حيّز نظام التشغيل أندرويد، اتبع المعدّل العام لأسعار الهواتف الذكية مسار بعض الإلكترونيات الاستهلاكية الأخرى لفترة من الوقت.

ابتداء من سنة 2016، سجّلت أسعار الهاتف ارتفاعا جديدا حيث تسارعت وتيرة هذا التوجّه نحو ارتفاع الأسعار باستمرار منذ ذلك الحين. وفي مطلع سنة 2018، ارتفعت أسعار الهواتف الذكية بنسبة هائلة بلغت حوالي 10 بالمئة.

حيال هذا الشأن، قالت المحلّلة البارزة في شركة "باركس أسوشيتس" المتخصصة في بحث السوق، كريستن هانيتش: "كشفت بيانات استطلاعات رأي المستهلكين في باركس أسوشيتس أنه بين سنتي 2014 و2018 تضاعف متوسط المبلغ الذي تدفعه الأسر في الولايات المتحدة مقابل هواتفهم الذكية لينتقل مؤخرًا من 258 إلى 528 دولارًا".

> قام موقع "فليبسي" المختص في مقارنة الأسعار بحساب التكاليف المترتبة عن تغيير الهواتف الذكية بصفة منتظمة، حيث افترض أن معدّل سعر الهاتف الذكي يبلغ حوالي 567 دولارا ويقوم المستهلك بتغييره مرة واحدة كل 32 شهرا

أما في سنة 2013، بلغ متوسط سعر الهاتف الذكي في أمريكا الشمالية حوالي 531 دولار ليرتفع لاحقا إلى حدود 567 دولارًا خلال سنة 2017، وذلك وفقًا لشركة ستاتيستا للأبحاث. وفي الوقت الحالي، يبلغ سعر جهاز آيفون 10 حوالي ألف دولار، ما أدى إلى ارتفاع متوسط هذه الفئة من المنتجات بأكمله.

من المتوقع أن تزداد هذه النسبة، حيث تعرض شركة "سبرنت" الأمريكية هاتف سامسونغ غالكسي نوت 9 مقابل 1250 دولار تقريبا، ويمكن أن يصل سعر هاتف غالكسي فولد إلى حدود ألفيْ دولار. وحتى نماذج الهواتف الذكية التي أصدرتها شركة سامسونغ، والتي تعتبر"أقل تكلفة"، تبلغ أسعارها حوالي 750 دولار. وبذلك، تجاوزت أسعار الهواتف الذكية أسعار أجهزة التلفاز والحواسيب

الشخصية، وهي أجهزة لها دورة حياة أطول من تلك التي من المتوقع أن يعيشها الهاتف الذكي، والتي لا تتجاوز 32 شهرا.

قام موقع "فليبسي" المختص في مقارنة الأسعار بحساب التكاليف المترتبة عن تغيير الهواتف الذكية بصفة منتظمة، حيث افترض أن معدّل سعر الهاتف الذكي يبلغ حوالي 567 دولارا ويقوم المستهلك بتغييره مرة واحدة كل 32 شهرا. في هذه الحالة، كشف الموقع أنه في حال اشترى المستخدم أول هاتف خاص به في سن 18 وعمل على تغييره مرة واحدة كل 32 شهرا إلى أن يبلغ سن 78 سنة، فسيترتب عن ذلك 22 عملية شراء للهواتف الذكية وبتكلفة إجمالية تصل إلى 12474 دولار. وتجدر الإشارة إلى أن هذه التكاليف لا تشمل الخدمة الشهرية أو تكاليف شراء التطبيقات، حيث قدر هذا الموقع كلفة الخدمات بالنسبة للهاتف الذكي الواحد بحوالي 75000 دولار.

زيادة دورة حياة الهاتف الذكي

أدى ارتفاع كلفة شراء الهواتف الذكية إلى حفاظ المستهلكين على أجهزتهم لفترة أطول، وهو الأمر الذي حاولت الشركات المصنعة التعامل معه من خلال تقديم أجهزة تتميز بخاصيات أحدث، ولكنها لم تحقق نجاحا كبيرا في ذلك. وأوضحت المحلّلة في شركة "باركس أسوشيتس"، كريستن هانيتش، أنه حدثت عملية تمديد دورة حياة الهاتف الذكي، إلى جانب حصول تحوّلين رئيسيين في سوق الهواتف الذكية. وبينت هانيتش أنه "في المقام الأوّل، حدث تغيير في نماذج الدفع مقابل الهواتف الذكية والاستغناء عن دعم شركات الاتصال لصالح خطط دفع جديدة. أما التحول الثاني فيتمثل في ارتفاع أسعار الهواتف الذكية الرائدة".

> من بين أسباب ارتفاع أسعار الهواتف الذكية، الذي يجعل بعض الزبائن لا يتوقفون عن شراء الهواتف، هو أنهم ليسوا مضطرين إلى دفع سعر الهاتف الموجود على الملصق، على الأقل ليس مقدما

في هذا الإطار، قالت هانيتش: "في ظلّ وجود الهواتف الذكية في السوق منذ أكثر من عقد من الزمن، وإدخال ميزات مبتكرة في الأجهزة بين الفينة والأخرى، فإن سوق الهواتف الذكية تحول إلى سلعة. وهذا يعني زيادة المنافسة في السوق وتراجع القدرة على التمييز بين الهواتف في ظل وجود فوارق بسيطة بينها". وأضافت هانيتش: "تنتهز العلامات التجارية الجديدة ذات التكلفة المنخفضة الفرصة للحصول على حصتها في السوق من خلال تقديم هواتف ذكية قوية بأسعار في المتناول، وهو الأمر الذي يشكّل تحديّا كبيرا بالنسبة للشركات التكنولوجية التقليدية الرائدة، ويضعها أمام خيارين، إما الابتكار أو خفض الأسعار".

ضغط الأسعار

من بين أسباب ارتفاع أسعار الهواتف الذكية، الذي يجعل بعض الزبائن لا يتوقفون عن شراء

الهواتف، هو أنهم ليسوا مضطرين إلى دفع سعر الهاتف الموجود على الملصق، على الأقل ليس مقدما. فحتى الهواتف الراقية لا تزال مدعومة من قبل شركات الاتصال.

من جهته، أفاد المحلل الرئيسي في شركة "ريكون أنليتكس"، روجر إنتنر، بأنه "نادرا ما يدفع الناس السعر الكامل الموجود على الملصق، لكنهم يمولون عملية شرائه"، مضيفا أن "التكلفة الشهرية تتراوح عادة بين 30 دولارا و35 دولارا، وبذلك يصبح الجهاز أكثر تكلفة، ويزداد طول مدة التمويل. وبالتالي، تكون التكلفة هي ذاتها. لذلك، يحافظ المستخدمون على هواتفهم لمدة أطول. إنها مثل النكتة القديمة التي تقول: لا يهمني كم تبلغ تكلفة الوقود طالما أنني أشتريه بقيمة 10 دولارات فقط لملء خزان السيارة".

> تميل شركات الهواتف الذكية إلى زيادة أسعارها، على عكس أجهزة التلفاز

لكن حتى في ظلّ وجود الدعم، من المرجح أن شركتي آبل وسامسونغ قد وصلتا إلى مرحلة اكتفيتا فيها في النهاية بعدد المستهلكين لأجهزتها، خاصة إذا كان سعر الهاتف يكلف أكثر من 30 إلى 35 دولارًا في الشهر. وقال جيف كاجان، محلل صناعة الاتصالات: "تراجعت رغبة الزبائن في شراء الهواتف الجديدة لسببين رئيسين؛ أولا ارتفعت الأسعار بشكل كبير، وثانيا أن الشركات تضيف الكثير من الابتكارات على منتجاتها، وهو ما يستحق هذه الخطوة".

الكثير من هذا القبيل

تميل شركات الهواتف الذكية إلى زيادة أسعارها، على عكس أجهزة التلفاز. في المقابل، تراجعت أسعار التلفاز جزئيا بسبب الاعتماد واسع النطاق للمستهلكين. فبمجرد حصول الجميع على تلفاز بشاشة مسطحة عالية الدقة، كان هناك سبب وجيه لشراء جهاز آخر.

كان على شركات تصنيع أجهزة التلفاز تقديم منتجات جديدة، مثل التلفاز ثلاثي الأبعاد، أو مؤخرًا تلفاز بتقنية "4 كيبي و8 كيبي" وكان ذلك أمرًا حاسمًا في حث الناس على استبدال المنتج قبل أن يصل إلى نهاية دورة حياته الطبيعية. وقد اتبعت الهواتف الذكية مسارًا مشابهًا، ولكن في السنوات الأخيرة، كان هناك أسباب متزايدة للسعي لتحسين المنتوج.

> لا ينبغي أن يتوقع مشترو الهواتف المحتملين رؤية أي شيء مهم في قطاع 5 جي سنة 2019. كما أوضح بلوم أن "تقنية "بليدنج إيدج" والولع بالتكنولوجيا سيكون له أهمية سنة 2020

في هذا الصدد، بين كاجان أنه "إذا ركزت آبل وغوغل وسامسونغ على الحفاظ على الأسعار منخفضة والسعي للابتكار، كما شهدنا قبل عقد من الزمن، فإن سوق الهواتف الذكية سيظل قوياً

للغاية". وفي الواقع، إن تباطؤ وتيرة الابتكار ليس العامل الوحيد، إذ أن الوضع الضعيف لسوق الهواتف الذكية هو نتاج تصرفات صانعي الهواتف الذكية أنفسهم، وليس السوق"، حسب كاجان. ومن جانب آخر، يقول ستيف بلوم، المحلل الرئيسي في شركة تيلوس فينتشرز أسوشيتس: "يقترب السوق العالمي من التشبع. فكل من يمكنه استخدام جهاز لديه واحد".

لا يوجد قفزة تكنولوجية حتى الآن

من بين العوامل الأخرى أن أحدث الهواتف لم تحقق قفزة نوعية للأمام، على الأقل حتى الآن. وحسب بلوم، إن "الانجذاب للتطبيقات الجديدة والأجهزة الأكثر قوة والأسرع في تراجع". كما أضاف بلوم أن هناك "فجرا جديدا في الأفق. انظر إلى الأمر من منظور الشبكة؛ فشبكات الجيل الخامس تحتاج إلى هواتف ذكية قادرة على مجاراة الجيل الخامس. وعلى مدار السنوات الخمس المقبلة سيكون هذا هو المحرك الأساسي لتطور وتحسن مبيعات الهواتف الجديدة".

لا ينبغي أن يتوقع مشترو الهواتف المحتملين رؤية أي شيء مهم في قطاع 5 جي سنة 2019. كما أوضح بلوم أن "تقنية "بليدنج إيدج" والولع بالتكنولوجيا سيكون له أهمية سنة 2020. ومع ذلك، حتى عندما تظهر هذه الهواتف، قد تكون هناك مشكلات يجب التغلب عليها، وعلى الأرجح أن هذا المشكل سيكون متعلقا بعمر البطارية.

> بصرف النظر عن كون الهواتف الجديدة غير مبتكرة بالقدر الكافي، فهناك أيضًا مشكلة عدم قيام الشركات المصنعة بالابتكار في طرق تسويقها

من هذا المنطلق، حذر بلوم من أن "خدمة الجيل الخامس تتطلب معالجة قوية مما يؤدي إلى حرق الطاقة كما يتسارع معها معدل البتات. ولن يتم تحسين الوحدات الأولى في السوق حتى الآن، لذلك سيمر عام على الأقل قبل أن يفهم المصنِّعون والناقلون ميزانيات الطاقة حقًّا". ولكن في هذه المرحلة، يبدو أن الهواتف الذكية 5 جي ستتجاوز بطاريات هواتف 4 جي، وهذه مشكلة لم يتم حلها بعد".

التكلفة مقابل الابتكار

بصرف النظر عن كون الهواتف الجديدة غير مبتكرة بالقدر الكافي، فهناك أيضًا مشكلة عدم قيام الشركات المصنعة بالابتكار في طرق تسويقها. وإلى حين ظهور تقنية 5 جي، وحتى يتم حل بعض مشكلاتها المبكرة، ستكون هناك أسباب قليلة لاستثمار أموال كبيرة في أحدث هاتف. وفي هذا الصدد، قال كاجان إن "علامات التحذير كانت موجودة خلال العامين الماضيين، لكن لا يزال صانعو الهواتف يتجهون إلى نفس طريق النمو الأضعف".

في سياق متصل، أضاف كاجان: "إنها ليست مسألة ملل العملاء. إنها ببساطة مسألة شراء جهاز أعلى تكلفة مقابل ابتكار أقل. قد يحصل العملاء على هاتف متطور تقنيا ومرتفع الثمن، ولكن

معظم المستهلكين ليسوا مهتمين بهذا النوع من الابتكار".

كما لاحظ كاجان أنه في نهاية المطاف يكون العميل العادي سعيدًا بثلاث كاميرات ولا يحتاج إلى ست كاميرات خاصةً إذا كان يكلفه ذلك أكثر. وأشار كاجان إلى أن المزيد من الميزات لا تعني الابتكار. ولا تعد الميزات الجديدة كافية للتغلب على ولاء العملاء لمالكي الهواتف الذكية، ولكن ولاء العملاء للشركة لا يترجم من خلال استعدادهم لدفع المزيد. وأكد كوجان "يقع المستخدمون في حب علامتهم التجارية. وإذا أصبح الأمر غير متوقع فجأة، سيتمسكون بأجهزتهم الحالية لفترة أطول أو حتى يشترون أجهزة مستعملة مسبقا".

المصدر: تيك نيوز وورلد

رابط المقال : https://www.noonpost.com/27543/