

الحياة قصيرة جداً لأن تحد من رؤيتك (مايو 2008)



"الحياة قصيرة جداً لأن تحد من رؤيتك"

سومبون نومتيبيونتاكاررن، والمعروف باسم "سيد بوبي"، لديه حلم وهو ان يمنح أسلوب حياة أفضل للناس من خلال استخدامهم لنظراته الطبية الفريدة. يقول سيد بوبي: "الحياة قصيرة على أن تحد من رؤيتك". كلنا نبدأ نفقد قوة بصرنا تدريجياً خاصة بحلول سن الأربعين، وبالتالي تبدأ مختلف القدرات لدينا بالتلاشي. في أيسوبتك، تساعد تكنولوجيا العدسات المتقدمة التي طورها السيد بوبي الآلاف من الناس على التخلص من القيود البصرية والعمل مرة أخرى بأقصى إمكاناتهم.

الكاريزما والمعرفة والنشاط والمثابرة، هم ليس سوى عدد قليل من الصفات التي تتبادر إلى الذهن أولاً عند مقابلة سيد بوبي ذو الشخصية المحبوبة. وعندما تبدأ بالحديث عن النظارات الطبية عالية الجودة، من السهل رؤية حماسه الذي لا يصدق اتجاه هذا النوع من الصناعات. إن القول بأنه مدفوع قد يكون أقل ما يمكن وصفه به، لكونه انساناً ذو رسالة ويسعي دائماً لتوصيلها وكأنه في مهمة. هذه الرسالة تهدف إلى استعادة النظر القوي وتعظيم أداء الناس وذكايتهم وإبداعهم. يقول بوبي: "الحياة جميلة والبصر هو معني الحياة".

تحدثت مجلة سيامي مؤخراً مع سيد بوبي عن أيسوبتك، كون شركته أيسوبتك رائدة في عالم البصريات، وفلسفته حول العناية بالعيون وما يحمله المستقبل من مخططات للتقدم في تلك المجال.

اكتشاف جديد

كان في ذلك الوقت تقريباً عندما اكتشف سيد بوبي أول الاختراع له، والذي كان من شأنه أن يغير حياته ونظرته اتجاه البصر والعدسات المتقدمة. ظهرت العدسات المتقدمة لأول مرة في أوائل عام 1900، إلا أنها في السنوات العشر الأخيرة فقط أصبحت بديلاً عملياً لأنواع أخرى من العدسات المستخدمة في النظارات الطبية. في الماضي، أي شخص لديه مشكلة في رؤية الأشياء القريبة، مثل قراءة الصحيفة، وأيضاً في التركيز على الأشياء البعيدة، كام يضطر إلى امتلاك اثنين من النظارات، أو بدلا من ذلك اعتماد العدسات ثنائية البؤرة.



Master Bobi in Advance Progressive Lenses Training in Shanghai

إن التطورات التي طرأت على العدسات المتقدمة غيرت الكثير، فهي توفر لمرتديها انتقالاً سلساً للرؤية عند النظر بين المسافات البعيدة والقريبة، مع رؤية كل ما هو في الوسط أيضاً. ما زال سيد بوبي يتذكر جيداً المرة الأولى التي كان عليه فحص عين مريض لصنع له نظارة ذو عدسات متقدمة. كان المريض رجل يبلغ من العمر 60 عاماً وكان قد استخدم من قبل النظارات ذو العدسات ثنائية البؤرة ولكنه لم يكن راضياً عن جودة الرؤية التي تنتج عن هذا النوع من العدسات. يقول سيد بوبي: "فاجأتنا النتائج على حد سواء، وقال العميل إنه يشعر بالشباب مرة أخرى لأنه يمكنه أن يرى بوضوح في جميع المسافات المختلفة دون أي جهد.

"لقد فكرت في نجاح هذا النوع من العدسات، فإذا كانت العدسات المتقدمة يمكن أن تساعد الناس على الرؤية كما لو كانوا شباباً مرة أخرى، فيجب على أن أوصي بهم للجميع. يجب أن أحاول أن أخبر العالم وأن أساعد الجميع في الحصول على حياة برؤية أفضل." هكذا بدأت مهمة سيد بوبي التي انتهجها بتصميم وإصرار. لقد اتخذت قراراً بتركيز كل جهدي على العدسات المتقدمة. لم يكن الكثير من الناس يعرفون أي شيء عن تلك العدسات في ذلك الوقت. وكان هناك الكثير من التعليقات السلبية جداً المتعلقة بهذه التقنية من الأطباء وفنيي

البصريات. لم أفهم لماذا لأنه عندما جربتهم، عملوا بشكل ممتاز منذ المرة الأولى! " بعد هذا، خصّص السيد بوبي كل وقت فراغه لمعرفة المزيد ودراسة هذه التقنية، فأصبح يقدي 16 ساعة يومياً في دراسة العدسات المتقدمة. ويقول ضاحكاً: "لقد كنت محظوظاً لأن كان لديّ بالفعل الكثير من العملاء الذين أصبحت أتدرب علي صنع نظاراتهم بالعدسات المتقدمة. لقد تمكنت من التركيز على جميع جوانب العملية ودراسة المفهوم والتصميم والتكنولوجيا المتعلقة بهذه التقنية، واكتشفت أن ما نجح بالنسبة لبعض الناس قد لا يعمل مع الآخرين."

إجراء مقاسات العدسات لكل مريض أمراً معقداً جداً، نظراً لوجود العديد من المتغيرات المختلفة التي يجب أخذها في الاعتبار، أولها وجود 300 نوع مختلف من العدسات! إن التعديل التفصيلي والدقيق للعدسات والإطارات يؤديون جميعها إلى إحداث فرق حيوي في فعالية هذه التقنية". إلى جانب تجاربه العديدة، أمضى بوبي وقتاً طويلاً في التحدث إلى خبراء آخرين في نفس المجال، واستجواب العديد من أساتذة الشركات المصنعة للعدسات المتقدمة الموجودة في بلاد عدّه، مثل اليابان وألمانيا، لمعرفة المزيد وضمان تلقي عملائه أفضل مستوى من الخدمة. "توضح إلي إنني كل ما سألت أسئلة أكثر، كل ما وجدت عدد إجابات أقل. وفي النهاية، بدأوا المتخصصين بالقول لي إنك تعرف أكثر عن هذه التقنية منا جميعاً، لذا فهم الآن يتعلمون مني ويوجهون أسألتهم لي!"



The vision field of conventional progressive lenses

ما الذي يميز أيسوبتك عن المراكز البصرية الأخرى؟

على سبيل المثال، في مراكز البصريات الأخرى، يكون على العميل الذي يعاني من ضعف النظر الشيخوخي ارتداء عدسات بدرجات مختلفة، واحدة تصحح الرؤية عن بعد في عين واحدة، وأخرى تصحح فقط الرؤية القريبة في العين الأخرى، لذا ستكون عين واحدة للقيادة والأخرى للقراءة. هذا النوع من العدسات المسمى بالمونوفيجون يهدد إدراك العمق والرؤية الوسيطة، ونتيجة لذلك، يفقد المريض 50 % من قوة أدائه. يقوم معظم أطباء العيون بإجراء اختبار سريع للعين قبل وصف النظارة للمستهلك بهذه التقنيات القديمة، وهم لا يهتمون إلا بالحصول على الأموال.

في أيسوبتك أريد أن يتمكن زبائني من رؤية العالم بشكل أفضل حتى يكون لديهم أقصى وأفضل أداء. شعاري المفضل هو، "الحياة قصيرة

جداً لتقيد رؤيتك"، يعني أنه عندما تحدّ من رؤيتك، فإنك في الواقع تحدّ من جودة حياتك. على سبيل المثال، سيجد رجل في الأربعينيات من عمره صعوبة في العمل أكثر عن لو كان شاباً. سوف يستهلك المزيد من الطاقة للتركيز، وسوف يتعب بسهولة. في نهاية اليوم، سيذهب إلى البيت وينهار على الأريكة، متعباً جداً لا يستطيع حتى التحدث مع زوجته. ومن ثم ماذا سيحدث؟ مع مرور الوقت سوف تجد زوجته شخصاً آخر!

لا تساعد عدساتنا المتقدمة فقط المديرين التنفيذيين الذين هم في الأربعينيات والخمسينيات والستينات من عمرهم في الحصول على الرؤية التي كانوا يتمتعون بها في العشرينات، ولكنها تساعدهم لكي يتمكنوا من العمل طوال اليوم كما لو كانوا يبلغون من العمر عشرين عاماً، بل وتزيد من أدايتهم. ببساطة يمكن أن تعيد لك نظارة أيسوبتك شبابك.

الضمان الخاص بي في أيسوبتك ليس بأية ضمان عادي لإرضاء العملاء فقط أو ضمان لمدة سنة واحدة. ضماناتي هي لأجل حياة أفضل. يجب أن يعيش الناس الذين يرتدون نظارتي حياة أفضل. إذا لم تتحسن حياتك للأفضل، فيمكنهم أعادت النظارة.

تسأل، ما الذي يجعل أيسوبتك مختلفة؟ الآخرون يبيعون النظارات، اما انا فأبيع جودة حياة.

لماذا نظارتك مكلفة للغاية؟

تعتبر نظرات أيسوبتك هي الأعلى لأنها مصنعة بأعلى مستويات الجودة التي يمكن أن تجدها في العالم. كل زوج من النظارات التي أقوم بتصميمها هي تحفة فنية. أهدف ألي إنتاج أفضل النظارات في العالم ولهذا أضع قلبي وروحي في كل زوج.



كيف يمكنك ضمان أنها الأفضل؟

نجاح أيسوبتك ليس فقط بسبب خبرة سيد بوبي في مجاله وحسب، ولاآك أنه أيضاً نتيجة عن رضا عملائنا عن منتجاتنا وتواصلهم في العودة لمركز أيسوبتك حتى إذا كانت نظاراتنا أكثر تكلفة من النظارات العادية بعشرين مرة. يصير بوبي على أن التكلفة لا أهمية لها عند مقارنتها بالتحسن المرئي في مستوى رؤية عملائه. "يمكن للنظارات العادية أن تجعلك ترى بشكل أفضل أو أكثر وضوحاً، لكن نظارات أيسوبتك تمنحك رؤية واضحة وضوح الشمس على أي بعد مسافة كما لو كنت صغيراً مرة أخرى وبدون مجهود أو تركيز مطلوب." يشير سيد بوبي إن المفتاح لنجاحه ونجاح المتجر هو في الرؤية. هذه النظارات قد تكلف أكثر عن المعتاد ولكنها تساعد مرتديها على الرؤية بشكل أفضل، والظهور بمظهر أنيق والعمل لفترات أطول مع القدرة على التركيز. سيكون باستطاعة مرتديها الاستمتاع بحياتهم أكثر، وكما يوضح بوبي، يمكنهم أيضاً مساعدتك على كسب المزيد من المال على المدى الطويل. الكثير من الناس يعتمدون على قوة النظر في عملهم. إذا كنت طبيباً يقوم بإجراء جراحة حساسة، أو مصمم ساعات أو مجوهرات يعمل مع أجزاء صغيرة من الماس، أو حتى مسؤول تنفيذي يدرس مستوى

الأسواق على شاشته، فإنك تحتاج إلى رؤية عالية الجودة.



Professional fitting for vertex distance of progressive lenses

"هذه العدسات نموذجية للأشخاص الذين يحتاجون إلى رؤية مثالية، فالعدسات التي نبيعها هي سلاح خاص لمساعدتك على العمل بدقة طوال اليوم. هذا يعني إذا تمكنت من العمل بشكل أفضل، سوف يمكنك كسب المزيد من المال. أعتقد أن نظارات أيسوبتك تساعدك على العمل بنسبة 10% بشكل أفضل مما سوف يساعد على كسب 10% مزيد من المال وجعلك أكثر استرخاء بنسبة 10%". مع النظارات التقليدية يمكن أن تتعب عينيك في خلال بضعة ساعات. على سبيل المثال بعد يوم شاق في العمل، من المتوقع ان تعود إلى المنزل وأنت متعب، وليس لديك طاقة للاستمتاع مع عائلتك. إذا تمكنت من العمل بشكل أفضل، سوف يكون بإمكانك العمل أسرع، مما يوفر لك وقتاً أكثر لكي تقضية مع عائلتك. "نظارات أيسوبتك تحسن من حياة الانسان بأكثر من طريقة، فهي تمنح رؤية أفضل من أجل نمط حياة أفضل. إذا فكرت في جميع المنافع التي ممكن الحصول عليها إذا حصلت على رؤية جيدة، تكون نظارات أيسوبتك في الواقع رخيصة جداً". سيد بوبي واثق للغاية في الخصائص المفيدة لمنتجاته، ولهذا فهو يقدم ضماناً استثنائياً لجميع عملائه. يمكن لأي عميل غير راضٍ عن نظارته أن يعيدها في غضون ستة أشهر من تاريخ الشراء. "إذا كنت لا تشعر بأن النظارة تساعدك على عيش حياة أفضل لأي سبب من الأسباب، يمكنك استعادة أموالك، دون أية أسئلة".

"يعتقد الناس أنني مجنون لتقديم هذا الضمان، ولكنني وجدت ان يأتون الزبائن لطلب أزواج إضافية، وليس لإرجاع الزوج الأصلي!" كما أن لديه سياسة توفير نظارات بديلة، بنسبة تخفيض 50% من السعر الأصلي، وينظم مركز أيسوبتك حتى يتم تسليم نظارات الطوارئ للعملاء إذا فقدوا أو كسروا زوجهم الأصلي. "إنه أمر غريب، يعيش الناس لمدة 50 عاماً بدون هذه النظارات، لكنهم يجدون أنهم لا يستطيعون الذهاب لمدة أسبوع بدونها بعد تجربتها". في حين أن الخدمات المذكورة والمقدمة من مركز البصريات قد تبدو طريقة مؤكدة للإفلاس السريع، إلا أن سيد بوبي يقول إنه يتحمل المسؤولية تجاه عملائه وهذا أكثر أهمية من الأرباح. "في نهاية المطاف، أنا لا أبيع نظارات أنا أبيع أسلوب حياة بأفضل رؤية". وكمثال على ذلك، يستشهد بقضية زبون جاء واشترى زوجاً من النظارات من أيسوبتك. لقد كان سعيداً للغاية بالتحول الذي حدث في حياته، لكن كان هناك نقطة شائكة واحدة، حقيقة أن زوجته لم تحب الإطار الذي اختاره. وبدلاً من القلق بشأن النفقات الإضافية، قام بوبي بتغيير النظارة بدون أي رسوم إضافية للتأكد من أن كل من الزوج والزوجة سعداء. أعجب العميل بهذا المستوى من الخدمة فأخبر عملاء آخرين على المركز. يشير بوبي قائلاً: "أنا لا أهتم بالأرباح، أنا أهتم بالمشترى، كل شيء آخر سوف يحل نفسه بنفسه

في النهاية. أنا أثق بعملائي، وأعتقد أن لديهم قلباً طيباً، لذا لا أخاف ان يغشوني. أفضل استثمار هو الاستثمار في سعادة العميل".

هل أنت قلق من فقدان العمل؟

لا. تصل نسبة الرفض او إعادة النظارات إلى 0.1% فقط. إذا قام شخص ما بأعاده نظارته، فمن المؤكد أنني قد أفقد 000,50 بات تايلاندي، ولكن من الممكن أيضاً ان يذهب هذا الزبون ويخبر الآخرين عن الخدمة الممتازة التي حصل عليها في متجرنا.



ImpressionIST 3D Digital Instant Adpatation System

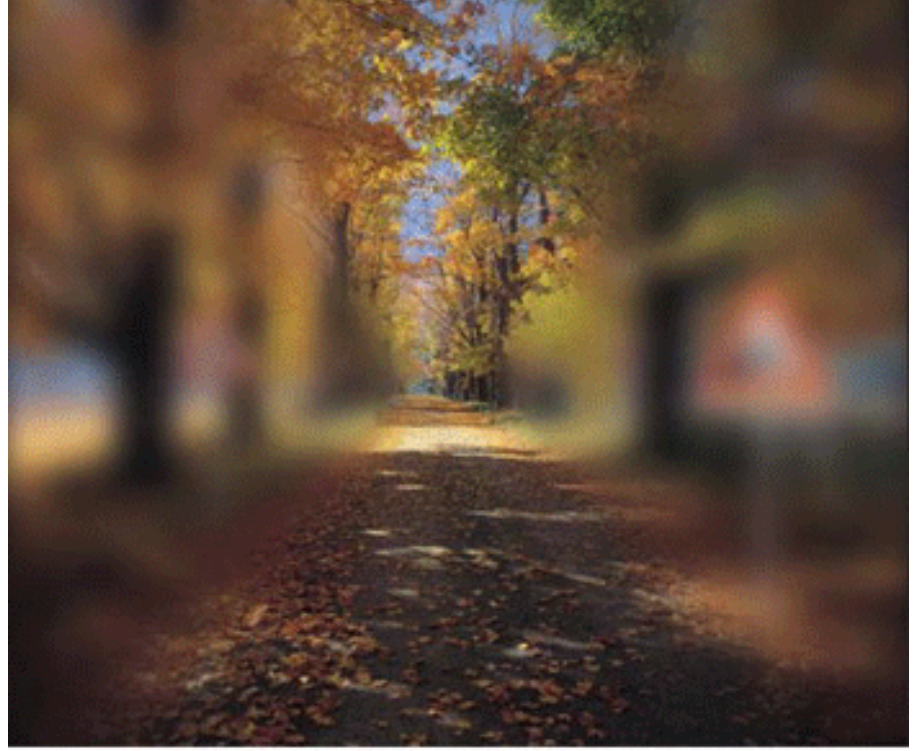
ما هي فلسفتك حيال خدمة العملاء؟

عندما أقوم بالتسوق، أكره عندما أذهب إلى أحد المتاجر كزبون جديد وأحصل أولاً على خدمة جيدة، ثم عندما أعود إلى المتجر للمرة الثانية أحصل على خدمة سيئة من الدرجة الثانية. في متجرنا، أنا دائماً سعيد لرؤية جميع الزبائن. في الواقع، من سياستي أن أعطي زبائني القدام أولاً - يمكن للعملاء الجدد الانتظار. لا تفهموني خطأً، لن يتم ترك العملاء الجدد، ولكن بعد مرور 30 دقيقة، يدرك العميل الجديد أنه سيكون عميلاً قديماً أيضاً! هذا هو ما تقدره الزبائن.

أيسوبتك هو من أعلى المتاجر من نوعها في العالم، ولكن زبائني يقولون إن بعد مجيئهم إلى هنا لا يريدون الذهاب إلى مكان آخر. لدي العديد من العملاء الجدد الذين يأتون لشراء النظارات مني كل أسبوع. لماذا؟ لأن حياتهم تتحسن ويكسبون المزيد من المال بسببها. يمكنهم دفع وسداد مثل هذه المبالغ بسهولة ويحبون المجيء إلى هنا دائماً. أنا أؤمن بنظام البيع المرن للغاية، ولا البيع الغليظ أبداً. يدعمني عملائي لأن أداءهم قد تحسن بثلاثة أضعاف. أحب عملي والنظارات ذو الجودة الممتازة، وأنا دائماً سعيد بالعمل في هذا المجال.

كيف بدأت في مجال العناية بالعيون؟

أنا من الجيل الثاني من أعمال العناية بالعيون في عائلتي.



The vision field of conventional progressive lenses

واحدة من الذكريات الأولى التي ما زلت أتذكرها في حياتي هي كيف أن النظارات التي كان والدي يصنعها دائما ما تجعل زبائنه سعداء للغاية. كان يذهب هؤلاء العملاء السعداء ويخبرون الآخرين عن نظاراته وهكذا توافد المزيد من الزبائن إلى متجره. لقد عشت وكنت شاهداً على هذا لمدة عشرين عاما من حياتي. في أحد الأيام سأل أحد العملاء والدي قائلاً: "ماذا سيحدث عندما تتقاعد؟ أين ومن من سوف أحصل على نظرتي؟" نظر إلى والدي وأخبر الزبون أن ابنه، أنا، سيتولى مسؤولية ذلك. هذه هي أعز ذكريات حياتي. ما أفعله الآن هو أكثر من مجرد عمل، إنها علاقة. الآن أحفاد زبائن أبي القدامى هم زبائني.

ما المبلغ الذي يمكنني توقع دفعه نظير زوج من النظارات من متجرك؟

تتراوح الاسعار من 18000 إلى 80000 بات تايلاندي. يعرف الناس في جميع أنحاء العالم أن العدسات الأكثر تقدماً يتم بيعها لي. أنا دائماً في المحل لأبشر كل تصميمات النظارات وأن تمر بموافقتي قبل تسليمها للعميل.

هل لديك اية مخزون للعدسات الرخيصة؟

لا. إذا كنت تريد عدسات تدريجية أرخص، فانتقل إلى مكان آخر. جميع المحلات البصرية الأخرى تصنع هذا النوع من النظارات، ولكن ليس أيسوبتك.

لماذا لا تعمل المحلات البصرية الأخرى بنفس الطريقة والمعايير التي تقدمها؟

أنت تعرف، هناك شيء واحد فقط لا أستطيع أن أفهمه وهو لماذا لا يفعل الآخرون مثلي. يقولون إن عملائهم يريدون نظارات رخيصة-فأنهم لا يعتقدون أن العملاء سيدفعون المزيد من المال للحصول على أفضل العدسات المتقدمة. هل تعلم أنه في عام 1999، بيعت 3000

زوج من النظارات ذو العدسات المتقدمة في تايلاند وأن المتاجر الأخرى لم تبع مثلي؟ الكثير لا يؤمنون أنني أستطيع القيام بالبيع بمثل هذه الاسعار حتى إذا كانت الجودة عالية. لذلك عندما يحاول مصنعو العدسات أن يبيعوا لأخصائيين آخرين في البصريات، فإنهم لا يصدقون أنني أبيع بالفعل بالأسعار التي أقول عنها - فيعتقدون أنني أبيع بأسعار أرخص.

هل يمكنني الحصول على خصم؟

عليك أن تدفع للعلاج بالمستوي الاحترافي. في أيسوبتك، تكون الأسعار قياسية سواء كنت عميلاً جديداً أو قديماً. لذلك أجرؤ على القول إنه يمكننا القيام بكل شيء لإرضاء العملاء، ما عدا تقديم الخصومات. في الواقع، في أحد الأيام حاول أحد العملاء الذين أنفق 500,000 بات الحصول على خصم لواحد بات. قلت ببساطة، "آسف". لا تفهموني خطأ، أحاول ألا أقول أبداً "لا" لأي من العملاء - إنها دائماً "نعم"، باستثناء عندما يتعلق الأمر بمنح الخصومات لأنني أحب معاملة كل عملائي على حد سواء.

ما هو السؤال الأكثر شيوعاً الذي يطرح عليك؟



Advance 3D Digital Eye Test

"لماذا السعر مرتفع جداً؟" أنا ببساطة أجيّب بقول لأنني الأفضل والجودة هي الأحسن. تعال إلي وسأعطيك أفضل رؤية. ثم عادة ما يسألون، "كيف يمكنني معرفة أنها الأفضل؟" إذا لم يكن ذلك صحيحاً، فلن تضطر إلى الدفع.

هل لديك أي عينات لي كي أجرب تلك النظارات؟

نعم. يمكنك تجربة العدسات في المتجر لتستمتع برؤية واضحة وفورية في غضون دقيقتين. تقنيتي مشهورة في العالم حتى أنها جلبت انتباه وتحمس متخصصين ألمان. سيرى العميل بالضبط ما سوف يحصل عليه قبل أن يدفع وديعة. أخصائيو البصريات الآخرون يطلبون منك دفع الثمن أولاً بدون ان يكون لديك أي فكرة عما إذا كان المنتج النهائي سيكون جيداً أم لا. في أيسوبتك، يمكن للعملاء رؤية وتجربة ما سوف يحصلون عليه قبل الشراء. نحن مختلفون تماماً عن محلات البصريات الأخرى.

هل يمكنني الحصول على العدسات المتقدمة مع إطارات منحنية؟

في أيسوبتك، يمكننا تصميم عدسات النظر مع إطارات منحنية لا تزال تعطيك رؤية واضحة وضوح الشمس. نصنع العدسات ونصممها خصيصاً للأشخاص المختلفين بناءً على متطلباتهم، وأنماط حياتهم المتفاوتة وايضاً للمناسبات المختلفة التي يمرون بها. في الواقع، لدينا الآن العديد من العملاء اللذين يمتلكون مئات الأزواج من النظارات كلها مصنوعة من قبل أيسوبتك.

من أين يأتي عملاؤك؟

حوالي نصفهم يأتيون من هنا في تايلند، منهم حوالي 20% تايلانديين الجنسية والباقي من المغتربين، والنصف الآخر يأتي من الخارج. حوالي 40% من جميع زبائني هم من المديرين التنفيذيين لكبرى الشركات في العالم.



Master Bobi in Advance Progressive Lenses Training in Bangkok

ماذا يحدث إذا عدت إلى بلدي الأم وكسرت نظارتي أو حدث بها مشكلة ما؟

إذا كانت هناك مشكلة، فأرسلها مرة أخرى لنا لاسترداد أموالك بالكامل. أو إذا انكسرت أجزاءها، فسنقوم بإصلاحها. في الحاليتين سوف نتحمل مصاريف وتكاليف التوصيل من وإلى تايلاند. خدماتنا خالية من القلق. فنحن نقدم أفضل الخدمات وأفضل الضمانات. أنا واثق عندما أقول إنه لا يوجد منافس لأيسوبتك. فإن محلات البصريات الأخرى وراينا ب 15 عاماً. أريد أن يقدم هذا المتجر أفضل خدمة في

العالم - حتى أفضل من فنادق الخمسة نجوم. فنحن نؤمن أن مستوا الخدمة هو المفتاح للنجاح.

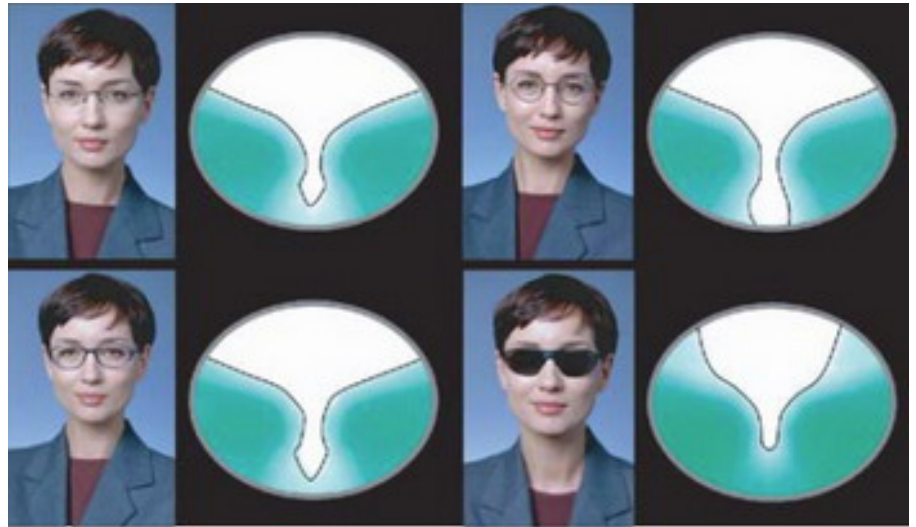
لماذا تدرب الآخرين في هذا المجال على تقنيات العدسات المتقدمة؟ أليس هم منافسيك؟

كثير من الناس يسألونني هذا السؤال. إجابتي بسيطة: هناك ستة مليارات شخص في العالم وأنا رجل واحد فقط. لا أستطيع فعل كل شيء، فهدفي هو مساعدة الناس يحصلون على رؤية واضحة وضوح الشمس من جميع المسافات مثلما كانوا صغاراً، وليس الربح المادي.

لقد دربت أكثر من 10,000 طالب في تايلاند والصين وهونغ كونغ وسنغافورة. التدريب لمدة ثماني ساعات في اليوم هو عمل صعب. لكن الجزء الأصعب هو تغيير الفكر السلبي الموجود لدى الكثيرين في هذه الصناعة. لا يعتقد الناس أن العملاء سيدفعون أكثر للحصول على أفضل العدسات المتقدمة. لا بد لي من قضاء ست ساعات في محاولة تغيير طريقة التفكير هذه، وبعد ذلك ساعتين في التدريب الفعلي. فبعد أن يغيروا رأيهم، يصبحون متعطشون لتعلم هذه التقنية.

كيف يمكنك توصيل أفكارك وتقنياتك إلى الآخرين؟

لا بد لي من جعل الدورة التدريبية عالية الطاقة وممتعة وملئه بالإثارة. أخبرني طلابي أن "الدراسة عشرين سنة مع الآخرين لا يساوي يوماً واحداً معك". هناك العديد من المدربين في هذه الصناعة يدرسون بأساليب سيئة وليس لديهم خبرة على الإطلاق - هل يمكن أن تصدق أن الكثير منهم لم يصنعوا زوج نظارة واحد في حياتهم!



vision of hi-end progressive lenses in 4 difference frames with wrong fitting

في حين وجود اختراقات جديدة في عالم البصريات وطب العيون، هل أصبح خوض هذا المجال امر أسهل؟

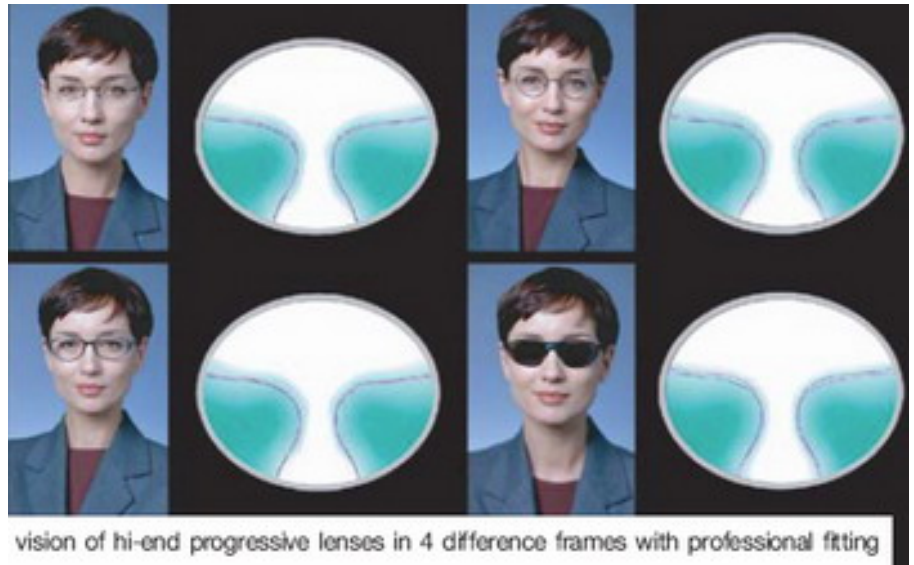
لقد هذيت القارب لكنني لا أخاف من القيام بذلك. قد لا يوافق الآخرون من هذا المجال على ما أفعله ولكنني أرى نفسي مثل "فارس الجيداي" أو "الأمل الجديد" لاستخدام تشبيهاً من فلم حرب النجوم. هناك شركات تحاول بيع نظارات باهظة الثمن، معلنين انها ذو جودة عالية ولاكنها تكون في الحقيقة إطارات باهظة الثمن فقط مع عدسات رخيصة. لماذا ندفع أسعاراً باهظة للمنتجات القديمة؟ هناك أيضاً شركات كبرة في هذه الصناعة تحاول احتكار الأسواق بتكتيكات الأخ الأكبر، مما يجعل تجار التجزئة يبيعون منتجاتهم فقط.

أشعر كما لو أنني يجب أن أحمي العملاء من كل هذا بتعليم أكبر عدد ممكن من أقراني. الأمر لا يتعلق بالتسويق بل يتعلق بالصدق. أحب استخدام الإنترنت كأداة للتواصل مع الناس لأن من السهل إثبات الحقيقة... وكذلك الأكاذيب. أنني أعطي إجابات، وليس كلام بدون

فائدة.

يشكو المنافسون لي من أنني أكثر صراحة وأنا أعترف بأنني واجهت صراعات مع مصنعي العدسات بسبب كسفي لهم، لكنني لا أهتم. أولويتي هي حماية المستهلك، وليس الشركات المصنعة للعدسة. إذا خسرت شركات العدسات ملايين الدولارات، فلن يعني ذلك - على الأقل لم يفقد زبائني أموالهم. تحقق تلك الشركات أرباحاً هائلة وهذا ليس عدلاً، لأنه لا يوجد اية ضمان للمستهلك. وإذا كانت هناك مشكلة، فإن أخصائي العيون هم الذين يلامون. ان تلك الشركات يعتقدون انهم لا يمكن المساس بهم لذلك لا يهتمون بالتقدم او توفير ما هو أفضل للمستهلك او على الأقل ضمان حقوقهم.

إذا كنت تود الدفع مقابل منتج بلا ضمان، فلا بأس. لكن بإمكانك إنفاق أموالك عندي مقابل الكثير، أليس كذلك؟ لاكن في هذه الحالة انت تدفع مقابل بدون جودة او خدمة.



كيف بدأت أيسوبتك؟

أنا الطفل السادس لعائلة مكونة من ثمانية أفراد تأتي من جنوب تايلاند. عندما جئت إلى بانكوك لم يكن لدي الكثير. لقد قمت بعقد ورش تدريبية بصرية في تايلاند وفي الخارج وهذا ما ساعدني على إنشاء وتمويل أيسوبتك مستثمراً كل ما لدي فيها.

ما هي خططك المستقبلية؟

العمل ينمو بسرعة. الآن متجرنا يحتل مساحة قدرها 300 متر مربع في مبنى ايراوان بانكوك لكننا نحتاج إلى مساحة أكبر. لهذا أنا الآن أبحث عن أشخاص متفقيين معي في التفكير للاستثمار في هذا التوسع من أيسوبتك.

هذا العام أريد أن أستثمر 50 مليون بات لافتتاح 450 متر مربع آخرين، للحصول على المزيد من غرف الاختبارات والكشف عن العيون، والمعدات، وتطوير فريق خدمة أكبر. وفي العام المقبل، أعترم استثمار 200 مليون بات وفتح متجر تبلغ مساحته 1000 متر مربع، ثم في غضون ثلاث سنوات افتتاح 3000 متر مربع آخرين. في غضون خمس سنوات، أريد أن أستثمر مليار بات، ليكون لدى أيسوبتك 400 غرفة اختبار للعين ونكون قادرين على خدمة 1000 عميل في اليوم من قبل أفضل فريق من أطباء العيون وفاحصي النظر في العالم.

أنا أحب إيراوان بانكوك وأريد أن نجعل هذا المبنى هو مكان للنظارات الراقية، لتصبح بانكوك عاصمة النظارات الطبية الأرقى والاجود. في المستقبل، سأكون فخورا لو كان هذا المبنى يسمى " ايراوان أيسوبتك بانكوك". لن يضطر الناس حينها إلى السؤال عن مكان وجوده،

بل سيكون معلماً يعرفه الجميع. وأود أيضاً أن أفتح مراكز لأيسوبتك في المدن الكبرى في جميع أنحاء العالم لخدمات ما بعد البيع.



حلمي هو جعل أيسوبتك مكاناً مريحاً للعائلات. مكان حيث يمكن لأي شخص أن يأتي ويستمتع. أيضاً، في المستقبل، سيكون لدينا مرافق علاج عيون متخصص للأطفال الرضع. لأنه إذا كان بإمكانك تحسين رؤية الرضيع في أول ثلاثين شهراً من حياته، ففي 50% من الحالات لن يحتاج الطفل إلى ارتداء النظارات في المستقبل.

على المدى الطويل، بعد أن أنهى مشروع أيسوبتك، حلمي هو إنشاء شركة جديدة مثل مركز تسوق راقي ومركز غذائي عالمي لتلبية احتياجات السوق ذو المستوى الرفيع. مكان تحصل فيه على الجودة الراقية لتساوي متمماً ما تدفع ثمنه، وإذا لم يعجبك المنتج، فلن تضطر إلى الدفع. حلمي هو مساعدة الناس على الحصول على ما يريدونه بالضبط.

انتظر قليلاً، إذا كنت تود معالجة الأطفال لوقايتهم من امراض العيون ومنحهم رؤية مثالية، أليس بذلك تؤدي عملك على المدى الطويل؟

فلسفتي هي إهداء السعادة للآخرين. إذا كان بإمكانني أسعاد الآباء من خلال تحسين حياة أطفالهم، فهذا يجعلني سعيداً. إذا نظرنا لهذه الفلسفة من منظور عملي، فإن هؤلاء الآباء سوف يسعدون ويخبرون الآباء الآخرين حول ما يمكننا القيام به هنا في أيسوبتك. نعم أنني أغلى رجل في عالم النظارات، لكنني لا أعمل من أجل المال.

أنا هو الرجل الذي لا يمكن للمال شراؤه ولذلك أنا رجل حر.

ما هي السعادة بالنسبة لك؟

السعادة بالنسبة لي هي عندما أرى أحد زبائني يجرب زوج من نظارتي لأول مرة، ويرمش مرة أو مرتين لضبط عيونه، ثم يفتحهم ليري أمامه عالم أفضل جديد ويقول "واو". أنا عمري الآن 42 سنة لكنني لا أشعر أبداً برغبة في التقاعد. أحب هذا المجال حتى لو كان ذلك يعني العمل الشاق لساعات طويلة.

ما هو الشيء الذي يجعلك فخوراً للغاية؟

يتعلق الأمر في الواقع بواحد من الطلاب السابقين الذي هو ابن أخصائي للعيون مثلي. قبل أن يكون تلميذاً لي، سمع والده عن قصتي وما كنت أفعله لكنه لم يصدق بالأمر، لذا جاء إلى إحدى ورشاتي التدريبية ليرى بنفسه. ذهب الوالد بعد ذلك إلى منزله متحمساً وقال لابنه إنه يجب أن يذهب ويتعلم مني أيضاً. اعتقد الابن أن والده قد جن ولكن بعد مجيئه والتدريب معي، قال: "هذا صحيح". لقد غيرت حياته إلى الأبد، وقلت له: "افعل ما علمتك إياه وستحدث معجزة في متجرك البصري". كان هذا التلميذ في العادة كسالي وكانت مبيعات متجره لا يتعدى 10,000 بات يومياً. بعد تطبيق التغييرات التي تعلمها مني، أصبح يكسب أكثر من 50 ألف بات في اليوم. بعد بضعة أشهر رأيت هذا الطالب مرة أخرى وقال لي: "سيد بوبي، انني كنت كسوئلاً من قبل تماماً مثل الجاموس وساعدتني لأصبح رجلاً، لقد غيرت دينتي". كان هذا أفضل شيء سمعته في حياتي.

ما هو الذي تؤمن به؟

أنا مسيحي. أو من أنه على السعي لخلق عالم أفضل من حولي قبل أن أموت. إذا كان بإمكانني أن أمنح أي شخص حياة أفضل، فهذا يسعدني. أريد أيضاً أن أنقل فلسفتي إلى الجيل القادم. إذا مت اليوم لن أشعر بأية ندم. لدي الكثير من الأهداف التي لم أنتهي بعد من تحقيقها، لكنني أعتقد أن الجيل القادم سوف يفعل ما لم يسع لي الوق ان أقوم به.

“ Only Believe ”



لحجز معاد استشارة +66-92-785-2296 :

الخط الساخن لسيد بوبي +66-81-538-4200 :

واتساب +66-92-785-2296 :

LINE ID : @isoptik

www.facebook.com/masterbobi

masterbobie@gmail.com