

# 买眼镜选对方式更省钱

本报记者 楚女



电子设备的普及和生活节奏的加快,越来越多消费者受到视力问题的困扰。眼镜作为矫正视力、保护眼睛的日常工具,如何选购至关重要。然而,市场上功能繁多、价格各异的诸多品牌眼镜,让不少消费者在选购时深感迷茫。为此,在走访了我市多家医院,咨询了数位眼科专家及配镜行业从业者后,本刊特推出选购指南,以帮助消费者买到性价比更高的眼镜。

## 验光是“基石” 精准是关键

验光作为配镜的第一道工序,其准确性直接决定了眼镜的适配程度。“如果验光不准确,再好的镜片和镜架也无法达到理想的矫正效果,甚至可能加重视力问题。”我市第三人民医院眼科验光师强调。

不久前,41岁的刘先生因为视力下降,在朋友的推荐下,到大同大学附近一家眼镜店验光配镜。在完成了电脑验光及插片试镜两项步骤后,为刘先生配了左眼远视度数为350度的眼镜。佩戴一段时间后,刘先生总觉得头晕,并且走路有摔倒的错觉。于是他到市第三人民医院眼科做了检查,验光师确定刘先生实际远视度数为300度,还有50度的散光,重新配镜后,刘先生的不适症状消失。

另一位消费者焦先生告诉记者,他先后在目天视力中心、康洁眼科医院、市第三人民医院做过验光检查,三家医疗单位所出具的验光结果完全不同,而配镜合适与否,验光地点的选择不容忽视。有专业人士指出,正规医院的眼科或专业机构通常配备了更先进的验光设备和经验丰富的验光师。尤其是三甲医院的验光师,其业务能力更具优势性,他们验光时不仅能进行基础的屈光检查,还

能排查消费者是否存在其他眼部疾病,对于儿童、首次配镜者以及有特殊眼部情况的人来说尤为重要。而一些小型眼镜店往往存在验光流程不规范、验光师资质不足等问题,导致出具的验光结果不准确。

记者在采访中了解到,验光配镜流程有严格的标准。一般包括电脑验光、散瞳验光、主观验光等步骤。电脑验光只是初步筛查,不能作为最终的配镜依据。散瞳验光能去除眼睛的调节力,更准确地检测出近视、远视和散光的度数,对于儿童和青少年来说是必不可少的环节。主观验光则是让验光师根据患者的感受进行精细调整,以确定最适合的度数。

## 多询价按需挑选 可兼顾功能品质

镜片是眼镜的核心部分,其质量和性能直接影响视觉效果和眼睛健康。记者走访我市多家医疗机构得知,一般情况下,消费者购买的镜片价格占配镜费用的六成甚至更多,如果消费者时间充裕,可以先在我市三甲医院验光后,再去市内医疗资质良好、产品性价比突出的眼镜店购镜。

在镜片市场,知名的国外镜片品牌有蔡司、依视路、豪雅等,国产镜片品牌有明月、万新等,这些镜片的售价从一、二百元至四、五千元不等。镜片材质又可分为树脂镜片、玻璃镜片和PC镜片。树脂镜片售价适中,是目前市场上的主流产品。它具有重量轻、抗冲击性强、不易破碎等优点,适合全年龄段消费者日常佩戴。而且,树脂镜片可以进行镀膜处理,增加耐磨性、透光性等性能。玻璃镜片透光性好、折射率高,但重量较重、抗冲击性差,容易破碎。PC镜片又称太空镜片,抗冲击性极强,重量轻,适

合制作运动眼镜和儿童眼镜,但透光性相对较差,价格也较高。

除了材质,镜片的价格还由其光学参数决定,多焦点、防畸变、色差能力、色散能力、折射率等参数都决定了一副镜片的品质及价格。镜片折射率是消费者配镜时需要考虑的一个重要参数,它与镜片的厚度密切相关。折射率越高镜片越薄,但价格也越贵,比如蔡司1.74折射率镜片就要比1.56折射率镜片贵出千元以上。对于配镜度数低于300度的消费者来说,选择1.56折射率的镜片即可;配镜300至600度的消费者可以选择1.60折射率的镜片;配镜600度以上的消费者群体则适合选择1.67或1.74折射率的镜片,这样能使镜片更轻薄,佩戴更舒适。

我市从事配镜行业多年的相关人士向记者透露,在我市,多数综合医院给予消费者的配镜价格区间为镜片、镜架品牌官方报价的九折至九五折;大部分知名连锁配镜机构可给予消费者的配镜价格区间为镜片、镜架品牌官方报价的七五折至八五折;一部分正品眼镜工厂店可给予消费者的配镜价格区间为镜片、镜架品牌官方报价的五折以下。位于吾悦广场的“大涛”配镜工厂店和位于向阳街的“晋优选”配镜工厂店,对于蔡司、依视路等高端品牌的非定制镜片产品,甚至可以给出官方报价四折以下的折扣。消费者可根据自己的实际情况作出选择。

需要强调的是,消费者无论选择在哪里配镜,都应注重该机构的信誉口碑和服务质量。配镜时要索取相关发票和收据,如发现眼镜存在质量问题,可作为维护自身合法权益的重要凭证。

## 无节制的朋友圈转发也该“歇歇”了

焦 燃

大范围购车补贴政策已执行数年有余,在潜在购车消费者存量可能越来越少的时下,去库存成了各4S店最难办的事。从车市的整体上看,今年上半年我市不少4S店深陷销售疲软困境。面对这样的形势,很多4S店为了生存,开始实施“全体职员”多渠道销售。

“卷”是时下车圈经常提到的词,由于汽车产品单价高昂、销售难度大,加之单车销售利润逐渐萎缩,这种全体多渠道销售似乎成了我市各大4S店的一种必选策略。从积极的一面来看,这种前台、售后不分工种,天天在朋友圈不断转发销售信息、在直播平台不断“演艺”的方式,在某种程度上把全体职工的力量汇聚起来拓宽销售渠道。但另一方面,这更像是一把双刃剑,若使用过度,会带来诸多隐患。

首先,从职工的角度,“全体职员”多渠道销售占用他们的生活时间,消耗着他们的日常精力,而过度的朋友圈转发和直播秀也让观者不堪其扰,时间久了不仅起不到宣传的效果,而且有了免疫能力。4S店把营销重点放在无节制的广宣上,更像是一种舍本求末的表演。近几年,越来越多的资深职业经理人都已经开始倡导宣传为辅、服务为主的经营理念,拒绝随大流式的全体销售策略,以此来控制各大汽车4S店的人力资源,确保服务品质,向市场传递企业的信心与态度。

其次,管理者应把眼光放在企业的长期经营和发展上,不应简单粗暴地给每个职工设立销售KPI,并将其与收入绑定,制造职工的焦虑情绪。普通职工参与销售是在他完成本职工作之外的额外付出,他们不应为销售任务承担附加责任。过度苛求只能引发职工的抵触情绪,影响团队的凝聚力 and 工作效率。近几年,鉴于朋友圈越来越沦为各种广告的发酵池,许多人选择关闭自己的“朋友圈”。这种情况下,4S店还继续采取全体销售这种经营策略无疑只能让人“看而生厌”。从根本上,品牌4S店若想在车市中实现可持续发展,最终还是要依靠产品创新和优质服务,专业领域的精耕细作才是企业生存的长久之道。



## 竭力追回误扣款 高效服务获好评

日前,建行煤炭支行员工凭借专业、高效的服务,帮助一位老年客户成功追回被三方公司扣除的款项,得到客户的认可与感谢。

据介绍,年迈的客户李先生来到营业大厅称,其银行卡出现一千余元不明扣款,让节俭的他焦虑不已。大堂经理为其递上

热茶,并耐心安抚,待李先生情绪平复后,工作人员详细询问情况,初步判断可能是误开通三方服务导致的扣款。建行煤炭支行迅速启动应急处理机制,“张富清党员突击队”队员立即介入。他们协助客户梳理交易流水,锁定扣款来自某三方支付公司,于是帮客户联系该公司客服人员。面

对方含糊的态度,队员们据理力争,经过数小时的沟通协调,三方公司最终退还了全部款项。看到失而复得的钱重回账户,李先生紧锁的眉头终于舒展,拉着突击队队员的手连声道谢:“你们可帮了我大忙了!”这一抹笑容温暖了全体工作人员的心,也成为建行煤炭支行践行以客户为中

心服务理念见证。

一直以来,建行煤炭支行始终关注老年客户群体需求,不断提升服务质效,在金融服务中融入人文关怀。此次帮助老年客户追回不明扣款,不仅展现了该行员工的专业能力,更彰显了对老年客户的关怀与担当。  
(培煜 杨磊 赵海楠)

## 携手社区联创共建 打造全方位金融服务体系

为深化合作,提升金融服务品质与社区治理水平,建行恒安支行与云冈区清泉街道福禧里社区开展联创共建活动,围绕居民多元需求,打造全方位金融服务体系。

活动以干货满满的金融知识讲座拉开序幕。在建行工作人员的生动讲解中,“网络配音兼职”“冒充公检法诈骗”等常见的电信网络诈骗套路被一一拆解。例如,在“网

络配音兼职”骗局中,诈骗分子以轻松高回报为诱饵,诱骗受害者加入兼职群组,再以各类费用为由骗取钱财。一个个真实案例,让现场居民直呼警醒,纷纷表示今后将进一步提高警惕,有疑问及时向银行工作人员咨询。针对老年客户关注的存款利率与投资安全问题,建行员工现场答疑,用通俗易懂的语言讲解存款利率差异,介绍国债、银行

理财等稳健型产品,提醒居民树立理性理财观念,警惕高收益陷阱。此外,建行恒安支行还将印有防骗技巧、理财常识等内容的宣传手册发放至居民手中,方便大家随时学习,助力金融知识融入日常生活。

此次联创共建活动是建行积极践行社会责任、服务民生的生动体现。

(培煜 杨雪峰 赵海楠)



工作人员向客户发放宣传资料