

OTDK-dolgozat

2025

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
KÜLKERESKEDELMI KAR

**OKOSÓRÁK A FOGYASZTÓK SZEMSZÖGÉBŐL – DIVATOS KIEGÉ-
SZÍTŐ, VAGY KIHASZNÁLHATÓ TECHNOLOGIA?**

**SMARTWATCHES FROM THE CONSUMER'S PERSPECTIVE –
FASHION ACCESSORY OR USABLE TECHNOLOGY?**

Molnár Blanka

Konzulens: Mezőné Dr. Oravecz Titanilla

Kézirat lezárásának dátuma: 2023.11.07.

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS.....	1
2.	SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	3
2.1.	Az okosórák története	3
2.2.	Okosórák napjainkban.....	4
2.2.1.	Tisztázzuk – okosóra vagy okoskarkötő?	4
2.2.2.	Okosórák funkciói	5
2.3.	Fogyasztói megítélés, magatartásvizsgálatok.....	6
2.4.	Piaci áttekintés	9
2.4.1.	Globális órapiac.....	9
2.4.2.	Piacvezető vállalatok	10
2.4.3.	Legújabb termékek, kelendő szériák	13
3.	ANYAG ÉS MÓDSZER.....	15
4.	EREDMÉNYEK.....	18
4.1.	Mélyinterjúk.....	18
4.2.	Fókuszcsoportos interjúk	19
4.2.1.	Motivációk.....	19
4.2.2.	Befolyásoló tényezők.....	21
4.3.	Kérdőíves megkérdezés	22
4.3.1.	Kitöltők, akik rendelkeznek okosórával	22
4.3.2.	Kitöltők, akik nem rendelkeznek okosórával	28
5.	KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....	31
6.	ÖSSZEFOGLALÁS	35

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A minta bemutatása.....	17
2. táblázat: Okosórával rendelkező kitöltők	23
3. táblázat: Milyen mértékben befolyásolják Önt az alábbi tényezők okosóra vásárlás előtt?..	25
4. táblázat: Okosórával nem rendelkező kitöltők	28
5. táblázat: Hipotézisvizsgálat	32

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: Okosóra felhasználók száma világszinten 2018- 2027 (millió fő)	10
2. ábra: Viselhető eszközök értékesítése gyártók szerint globálisan - 2022	11
3. ábra: Okosórák értékesítése márkák szerint globálisan - 2022	11
4. ábra: TOP 8 okosóra gyártó százalékos értékesítése 2021-2022 első negyedévében.....	12
5. ábra: Szófelhő az okosóráról	19
7. ábra: Mennyire lenne hajlandó okosórát ajánlani másoknak?	27
8. ábra: Mi az Ön lélektani árhatára egy okosóránál?.....	27
9. ábra: Milyen összeget vél reálisnak egy okosóra vásárlásakor?	30

1. BEVEZETÉS

TDK dolgozatom témájának azért választottam a fogyasztók okosórákhoz való hozzáállását, mert személyes tapasztalataim az okosórákkal eléggé változóak voltak eddig. Kezdetben az újdonság, a felfedezés öröme, az egyedisége, a divat motivált vásárlásakor, majd miután jobban kiismertem a működését, gyorsan rá kellett jönnöm, hogy mindezen túl egy nagyon hasznos és könnyen kezelhető eszközt viselek a csuklómon.

A téma aktualitása, hogy a digitalizáció térnyerésével és a folyton változó igények miatt a viselhető eszközök piacán állandó a verseny, igyekeznek kielégíteni a fogyasztók újabb és újabb kívánságait, és egyre több hasznos tulajdonsággal ellátni ezeket az eszközöket. A trendek követése mindig is ott lapult tudat alatt az embereknél - mint ahogy nálam is -, így érdekesnek tartottam utánajárni, hogy az okosórák piacán mennyire divatérzékenyek a vásárlók.

Célom, hogy választ kapjunk azokra a kutatási kérdéseimre, melyek a fogyasztók és az okosórák vásárlási kapcsolatát hivatottak megválaszolni. Szeretném feltárni a fogyasztók motivációit egy-egy ilyen termék vásárlásakor, illetve mélyebben foglalkozni azzal a kérdéskörrel, miszerint a fogyasztók valóban kihasználják ezen okosórák funkcióit, vagy csak a trendkövetés miatt vásárolják őket.

Ezek alapján az alábbi kutatási kérdéseket fogalmaztam meg:

- Mi motiválja a fogyasztókat okosóra vásárlásra?
- Milyen tényezők, szempontok a befolyásolóak a konkrét vásárlási döntés meghozatala során?
- Ezek közül mennyire fontos a termék viselőjének, hogy milyen márkájú az okosórája? Jellemző-e a márkahűség?
- A mindenkori divat felülírhatja-e a fogyasztók termék kihasználhatóságával kapcsolatos igényeit?
- Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat egy okosórából?

A kutatási kérdéseimhez kapcsolódóan megfogalmaztam négy hipotézist, melyek a következők:

H1: A fogyasztókra jellemző, hogy a trendek követése miatt vesznek okosórát.

H2: A fogyasztókra jellemző, hogy nem használják ki teljes mértékben az okosórák minden funkcióját.

H3: A fogyasztóknak fontos, hogy milyen márkájú az okosórája, jellemző a márkahűség.

H4: A Z generáció kevésbé motivált okosóra vásárlásra, mint az idősebb korosztály.

Kutatásomban szekunder és primer adatokból dolgoztam, melyeket feldolgoztam, elemeztem, majd összehasonlítottam egymással és statisztikai szignifikancia vizsgálatokkal kiértékeltem. Ezek alapján következtetéseket vontam le és javaslatokat fogalmaztam meg.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. Az okosórák története

Napjaink szerves részét képezi a digitalizáció, szinte úgy ragaszkodunk hozzá, mint a levegőhöz. A legtöbb embernek elképzelhetetlen egy olyan világ, ahol nem tudunk folyamatosan kommunikálni az ismerősökkel, vagy nem oszthatjuk meg programjainkat a közösségi médián keresztül. Ezt a kommunikációt és folyamatos digitális jelenlétet segítik az okosórák. Egyre többen ruháznak be egy-egy smartwatch-ra, mely remekül kiegészíti a mindennapi életüket, ráadásul a gyártók igyekeznek minél designosabb órákat piacra dobni. De vajon honnan indultak ezek az okos eszközök és miért olyan népszerűek a felhasználók körében? Ahhoz, hogy teljes képet kapjunk, érdemes visszamenni az időben és a feltalálásától kezdve szemlélni fejlődését, mely követte a fogyasztók folyton változó igényeit.

Az első okosóra csak elméletben létezett, egy bizonyos Dick Tracy képregényhős viselte a szerkezetet a csuklóján az 1940-es években. A képregényben, melyet Chester Gould rajzolt meg, két irányba tudtak kommunikálni az eszközön keresztül. Akkoriban ezt a kiadó abszurd ötletnek tartotta, pedig maga az ötlet nem volt légből kapott. A világ első kézzel fogható digitális óráját 1972-ben dobták piacra, Hamilton Pulsar néven. Ez egy mérföldkő volt az akkori digitalizációt tekintve az óriási számítógépekhez és telefonokhoz képest. (Qubit, 2019) Jelentős értéket képviselt, nemcsak az újonnan kifejlesztett technológia miatt, hanem mert 18 karátos aranyból készült. Emiatt csak az igazán tehetősek engedhették meg ezt a luxuscikket, darabját több, mint 3 millió forintért értékesítették. (Ora-karora, 2017)

A Seiko ugyan igyekezett hasonló terméket készíteni, de a Hamilton felvette a versenyt és nemsokkal később kifejlesztették a Calcron digitális karórát, mely egy számológépet foglalt magába. 1983-ban jelent meg a mai okosórák igazi elődje, mely két jegyzetet volt képes elraktározni, emellett billentyűzetet is lehetett csatlakoztatni hozzá, mellyel begépelhették a maximum 1000 karakter hosszú szövegeket. A Seiko olyan órát is kifejlesztett, ami lehetővé tette a használatnak, hogy a karórába illesszenek egy görgethető térképet, mely akkor még a GPS technológiáját nélkülözte. Ezeket követően folyamatosan kísérleteztek az okosórákkal, fejlesztették őket, de a hangsúlyt inkább a designra fektették, így le is lassult a fejlődése. 2004-ben piacra dobtak egy olyan órát, amely képes volt időjárást, híreket, részvény árfolyam frissítéseket, e-maileket és üzeneteket megjeleníteni. Igazán népszerűvé a 2010-es évektől kezdve vált, amikor az Apple és a Google kifejlesztette a saját operációs rendszerét ezekhez az órákhoz. Ez

jelentette a legnagyobb ugrást az okosórák történelmében, mely azóta is fénykorát éli. (Qubit, 2019)

2.2. Okosórák napjainkban

Mit nevezünk okosórának? Az okosóra az egy hordozható eszköz, mely nagyon hasonlít külsőleg egy hétköznapi órára, működése mégis inkább egy telefonét idézi. Az órák alapvető funkciója mellett (idő kijelzése), Bluetooth kapcsolatra képes, így mondhatni egy vezeték nélküli adatterré válik, kiterjeszti a telefon számos funkcióját és a viselője rendelkezésére bocsátja. Bizonyos órák csak célzottan egy területre fókuszálnak, például GPS adatokat szolgáltatnak viselőjéről másoknak, vagy pulzusszámot és más egészségügyi adatokat mérnek és tárolnak. A fentnevezett okosórákkal ma már fizethetünk is, képeket nézegethetünk rajta vagy nyomon követhetjük az egészségügyi jelentéseinket. (Kristóf, n.a.)

2.2.1. Tisztázzuk – okosóra vagy okoskarkötő?

Az okosórák egyszerűbb változata az okoskarkötő vagy más néven aktivitásmérő, melynek viselője telefonhívásokat fogadhat, e-maileket, üzeneteket olvashat, illetve alapvető méréseket végezhet, melyek hétköznapi sportoláshoz alkalmasak. Viszont nem összekeverendő a kettő fogalom, ugyanis az alapvető átfedések ellenére egészen más tulajdonságokkal rendelkeznek. (Kristóf, n.a.)

Ha egyszerűen szeretnénk definiálni a különbségeket, akkor az alábbi két megfogalmazás remekül összefoglalja a lényegét:

- „Aktivitásmérők: olyan, az okosóráknál jellemzően olcsóbb készülékek, melyek néhány szenzor – elsősorban giroszkóp és gyorsulásmérő, újabban optikai pulzusmérő – segítségével alkalmas a mindennapi életben, illetve a fizikai aktivitások (sportolás) közben végzett mozgás, valamint a nyugalmi állapot (alvás) monitorozására.
- Okosórák: olyan, karóra formájában létező termékek, melyek a felhasználó fizikai aktivitásának monitorozásán túl alkalmasak az okostelefonokkal történő többfunkciós – gyakran kétirányú interaktivitást lehetővé tevő – összekapcsolódásra, lényegében a mobilkészülékek kiterjesztéseként üzemelnek; funkcionalitásuk legtöbb esetben harmadik fél által fejlesztett alkalmazások telepítésével bővíthető.” (Balogh, et al., 2021)

Laikus szemmel tekintve valóban összekeverhető a két eszköz, hiszen mind a kettő csuklón viselhető és digitális kijelzővel van ellátva. Azonban a karkötők inkább vékony pántos termékdesignnal rendelkeznek, igaz nincsen konkrét előírás arra vonatkozóan, hogy milyen külső

megjelenésük lehetnek a termékek. Másik hasonlóság, hogy az alaptudás hasonló a különböző szenzorok tekintetében, illetve mind a kettő alkalmas az okostelefonnal való folyamatos kommunikációra. A fogyasztók zömét megzavarhatja, hogy az okosóra esetén maximum a sportóra kifejezés helyettesíti az okosórát, ám az okoskarkötőnek ezzel szemben számos szinonimája létezik; fitneszkarkötő, fitneszkarpánt, fitneszóra vagy aktivitásmérő. (Kristóf, n.a.)

A hasonlóságok ismertetése után nézzük meg, milyen eltérésekkel rendelkeznek. Okoskarkötőről inkább valamilyen fajta sporttevékenység esetében beszélünk, az okosóra funkciói sokrétűbbek. Igaz, hogy a legtöbb okosóra képes mérésekre és életfunkció-követésekre, illetve ezek naplózására, mégis sokkal színesebb tulajdonságokkal rendelkezik, melyeket nem csak sportoláskor vagy aktív mozgásformák végzése közben alkalmazhatunk hatékonyan. Okoskarkötő esetén sportosabb megjelenésről beszélhetünk, többségük valóban hasonlít egy karperecre a külsőjét tekintve. Egyszerű, letisztult design jellemzi őket, nincsenek sportolást akadályozó részei, mint a kiálló gombok, élek, beakadásra hajlamos részek. Jellemzően vízálló, szilikon anyagból készülnek. Ezzel szemben az okosórák nagyobbak, inkább egy analóg óra érzetét keltenek. Nagy kijelzővel rendelkeznek, szíjuk nem túl rugalmas, viszont cserélhető és több anyagból is készítik őket, legyen az akár fém, textil, szilikon, bőr stb. Lényeges különbséget figyelhetünk meg az üzemidő terén is. A nagyobb kijelző, a többlet funkciók és a folyamatos szinkronizáció miatt az okosórák többsége alacsonyabb üzemidővel rendelkezik, míg egy fitneszkarkötő akár egy hétig is kibírja töltés nélkül. A legnagyobb különbségek, mint már fentebb is említettem a funkciókban keresendők. Az okosóra mondhatni egy miniatürizált okostelefon, míg az aktivitásmérők csak kapcsolódnak a telefonokhoz. A továbbfejlesztett okosórák e-SIM használatára is képesek, így teljes mértékben önálló telefonként használhatóak. Másik látványos eltérés az árak tekintetében van, ugyanis egyértelműen az okosóráknál számíthatunk magasabb árakra. Okoskarkötőket már pár ezer forinttól kaphatunk, melyek ráadásul népszerű gyártóktól is származnak. Ezzel szemben az okosórák piacán 40-50.000 forint körül kezdődnek az árak a boltokban, a határ pedig a csillagos ég, vagy legalább is pár százezer forint. (Novák, 2022)

2.2.2. Okosórák funkciói

De milyen funkciókkal is bírnak napjaink ezen okoseszközei? Azon túl, hogy a dátumot és idő mutatja, hívásokat kezdeményezhetünk és fogadhatunk vele, ráadásul már a karóránkon keresztül is beszélgethetünk a másik féllel. Szóbeli parancsokat is képes teljesíteni, igaz nem minden nyelvre lett szinkronizálva ez a lehetőség. Zenét kapcsolhatunk és kereshetünk rajta, fényképeket nézegethetünk vagy fogadhatjuk a közösségi médiából érkező értesítéseket is. Számos

egészségügyi funkcióval rendelkezik, pulzusszámot, - véroxigénszintet, - EKG-t, - vérnyomást és hőmérsékletet is képes mérni. Emellett érzékeli, ha viselője elesik és hosszabb ideig nem mozdul, hogy aztán segélyhívást indíthasson meg. Beletáplálhatjuk járművünk vagy egy adott hely koordinátáit, majd az óra segítségével könnyen visszatalálhatunk hozzá vagy szimplán használhatjuk alapvető navigálásra. Az egyik talán legnépszerűbb és legkényelmesebb funkciója pedig a kártyás fizetés lehetősége a kártya vagy a telefon elővétele nélkül. Összességében teljeskörűen menedzseli, kontrollálja az ember mindennapos életét megfelelő beállítások mellett. (Lutkevich, 2022)

Ezen órák teljes mértékben szinkronizálva vannak a telefonnal, így a használója adataival kapcsolatban naprakészek. Emellett az előnyei közé sorolhatjuk még, hogy az ember a csuklóján hordja, így szabad mind a két keze és mindig magánál tarthatja, nem veszíti el (vagy csak nehezen). Tökéletes párosítást tesz lehetővé a telefonnal, amennyiben azonos márkát használ az ember, buktatója ugyanakkor meg is jelenik ebben a kérdéskörben. Ahhoz, hogy megfelelő szinkronizációt tudjon biztosítani, a telefonnak és az órának azonos márkájúnak kell lennie. Egy Samsung telefon és Xiaomi óra esetén kevésbé zavaróak ugyan ezek a problémák, de az Apple termékek, zárt rendszerük révén, nem csatlakoztathatóak össze más fajtákkal. (Silbert, 2023)

Hátrányai közé sorolhatjuk a sérülékenységet, hiszen karunkon hordva folyamatos hatásoknak van kitéve, hiába igyekeztek a gyártók bizonyos szintig ütésállóvá, vízállóvá tenni. Sajnos, ha valaki magasabb minőségű terméket szeretne, illetve fontos a szín, kialakítás és egyéb kényelmi szempontok, akkor magasabb árral is kell számolnia egy smartwatch esetében. (Sole, 2020)

2.3. Fogyasztói megítélés, magatartásvizsgálatok

Az okosórák beszerzésekor fontos tisztában lenni azzal, hogy itt nagyobb értékű termékekről beszélünk, melyek számos különböző tulajdonsággal és funkcióval vannak ellátva. Emiatt a sokszínűség miatt érdemes figyelmet fordítani a vásárlók attitűdjére is, mellyel a termékhez viszonyulnak.

Alapvetően 4 főbb csoportba sorolhatjuk a vásárlókat döntéseik szerint:

- impulzusvásárlás,
- rutindöntések,
- korlátozott döntéshozatal,

- kiterjesztett döntéshozatal.

A mi esetünkben, okosóra vásárláskor, mindenféleképpen kiterjesztett döntéshozatalról beszélünk. Ezen vásárlói típusnál a leginkább jelentős a fogyasztó érintettsége a márka, vagy a termék megvásárlásában. Akkor beszélünk igazi vásárlási döntésről, ha valamilyen nagy értékű terméket szeretne beszerezni a vásárló, például egy autót, lakást, bútorokat stb. Ezeknek az árucikkeknek a legjelentősebb a vásárlási kockázata, hiszen magasabb árkategóriába tartoznak, és magasabb a társadalmi kockázata is, így sokkal több időt és energiát hajlandóan a fogyasztók befektetni egy-egy drágább termék megvásárlásakor. (Hofmeister-Tóth, 2017)

Mivel az okosóra is informatikai termék, a fogyasztók rövid élettartamú IT terméknek tekintik. Bár az okosóra élettartama többféle módon meghosszabbítható, a fogyasztók többsége inkább a legújabb eszközöket szeretné használni, még akkor is, ha a jelenlegi jó állapotban van. Ráadásul a fogyasztók számos más okból (pl. esztétikai megfontolások, a legújabb technológia iránti érdeklődés, változatosság keresése stb.) is kicserélhetik jelenleg használt eszközüket. Emiatt lehet nehéz kérdés a vásárláskor, hogy előnyben részesítsék-e inkább az analóg órákat vagy kísérletezzenek egy új fajta technológiával. Analóg órák esetében nem kell aggódni a rövid élettartam miatt, hiszen ezek sosem lesznek elavultak, akár generációkról generációkra is továbbszállhatnak. (Siepmann & Kowalczyk, 2021)

Sajnos eddig nagyon kevés kutatás foglalkozott az okosóra használati szokásokkal. Silva és Bonetti (2021) szerint azért is lehet, mert ezek az eszközök még mindig nem annyira népszerűek, mint más innovatív technológiák, mint például az okostelefonok, tabletek vagy VR szemüvegek. Ráadásul a fogyasztói érdeklődés jellege az újdonságok iránt még mindig nem teljesen tisztázott annak ellenére, hogy a fogyasztói kíváncsiságot kulcsfontosságúnak tartják a fogyasztói viselkedési szándék szempontjából. Nehezíti ezek kutatását, hogy az okosórákat két szempontból lehet értelmezni, pszichológiai és technikai szempontból. Az ilyen két szempont ütköztetése, segíthet pontosan azonosítani azokat a tényezőket, amelyek hozzájárulnak a fogyasztók okosórák használati szándékához. (Acikgoz, et al., 2023)

Egy kutatás kilenc tényező alapján mérte fel az okosóra használók motivációit, melyekből az alábbi megállapításokat tették:

Észlelt hasznosságot úgy definiálták, mint „az a mérték, melyben egy végfelhasználó úgy véli, hogy az okosórák használata növeli személyes hatékonyságát, például a szervezettebb és produktívabb lesz” (Pal, et al., 2018). Ahhoz, hogy az okosóra használók száma növekedjen, és

ők elégedettek legyenek, folyamatosan több és több előnyt kell nyújtani nekik. Az észlelt hasznosság mind az elégedettségre, mind az okosórák folyamatos használatára pozitív hatással van.

Az *elégedettség*gel is foglalkoztak. Következtetésük az volt, hogyha az elégedettségi szinten javítunk, akkor meg fogja erősíteni a márkahűséget és hosszútávon megtarthatóak vele a fogyasztók.

Analizálták a *megerősítést* is, vagyis „a végfelhasználók elvárásait, amelyek teljesültek (vagy nem teljesültek) egy adott termék/szolgáltatás használata után” (Pal, et al., 2018). A megerősítés akkor lehet pozitív, ha az utólagos elvárások meghaladják az előzetes elvárásokat, ellenkező esetben negatív esettel állunk szemben.

Elemezték a fogyasztók *hedonikus motivációit* is, mely „az a mérték, amelyben a végfelhasználók úgy érzékelik, hogy az okosórák viselése örömet okoz és szórakozási lehetőségeket nyújt” (Pal, et al., 2018). Korábbi kutatásokban már vizsgálták ezt a tényezőt, ahol a felhasználók fő elfogadási meghatározójaként írták le, vagyis végsősoron a saját szórakozásukra vásárolják az egyének az okosórákat.

Az *ön motiváció* eredményeit etnográfiai kutatásokkal támasztották alá, mely kimutatta, hogy a fogyasztók szeretik és igyekeznek túlszárnyalni saját célkitűzéseiket, például napi kitűzött lépésszám vagy elégetett kalória mérésével.

Az *észlelt magánélet*, mint szempont igen befolyásolóvá vált napjainkra, hiszen az okoseszközeink szinte minden információ birtokában vannak életünk minden pillantáról. Ezek az adatok sokszor erősen magánjellegűen és érzékeny információk lehetnek. Ennél a szempontonál egyértelmű volt, hogy negatívan hat a fogyasztók okosóra vásárlási motivációira. Az okosórák designja, esztétikai befolyása nagy horderővel bír, befolyásolja a vásárlási és használati szándékukat. Általában hosszabb időre tervezik ezen eszközök viselését, így kiemelt fontossággal kell kezelni ezt a tényezőt. A kutatás szerint az *észlelt kényelem* pozitívan befolyásolja az okosórák használatát.

Az *akkumulátor-élettartam* kérdésköre már az okostelefonok, illetve táblagépek megjelenésekor aktuálissá vált. Ez a tényező fontosabb lehet viselhető eszközök tekintetében, hiszen állandó jelleggel rajtunk van egy okostelefonnal ellentétben.

Utolsóként az *észlelt pontosságot* kutatták és elemezték, vagyis a fogyasztók hozzáállását azon problémákhoz és bizonyos funkciók hiányához, mely negatív hatással bírhat. Több felhasználó is úgy érezte, hogy pontatlanok az órák, érdemes lenne több hangsúlyt fektetni ezen hibák kiküszöbölésére. (Pal, et al., 2018)

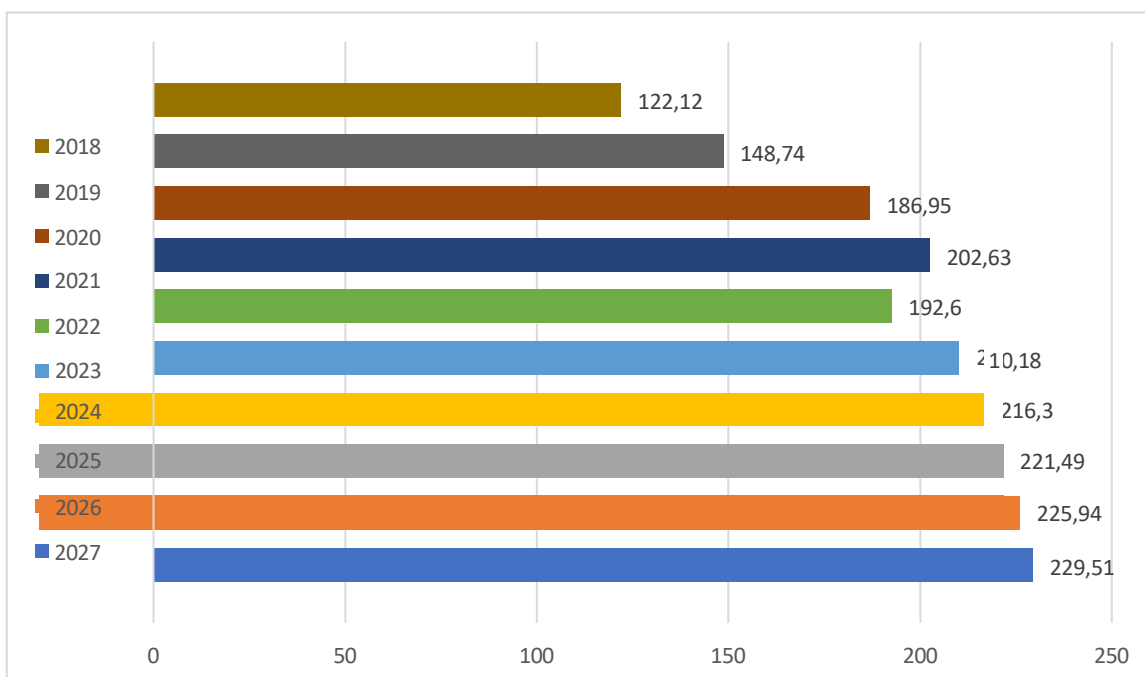
Ezek a tényezők rávilágítanak arra, hogy egy okosóra vásárlásának motivációja sokkal összetettebb kérdésekből áll, mint, hogy milyen a színe, formája vagy, hogy mennyi ideig nem szükséges tölteni.

2.4. Piaci áttekintés

2.4.1. Globális órapiac

A legfrissebb becslések szerint a világszerte szállított viselhető karkötők száma 2022 első negyedében 4%-kal csökkent, 41,7 millió egységre. Ugyanakkor folytatódik a karkötőkről az órákra való áttérés. Az órák, ideértve az alapórákat és az okosórákat, a szállított viselhető karkötők 76,6%-át tették ki a negyedév során, ami 15%-os növekedést jelent, 32 millió egységben kifejezve. Az alap karkötők 37%-os csökkenést tapasztaltak, ez már a hatodik egymást követő csökkenés 2020 negyedik negyedétől kezdve. Az alap karkötők szállításai először csökkentek 10 millió alá, miután a csúcson voltak 2019 negyedik negyedében, 27,9 millió egységet szállítottak. „A növekvő globális infláció várhatóan hátráltatja a nem létfontosságú termékekre fordított fogyasztói kiadásokat. Az okosórák azonban ma már olyan eszközök, amelyektől sok felhasználó függővé vált, hogy egészséges és tájékozott maradjon, és 2022-ben is növekedési potenciállal rendelkező kategória marad” mondta Cynthia Chen, a Canalys elemzője. (Chen & Jin, 2022)

Az 1. ábrán egyértelműen láthatjuk, hogy az okosórát viselők száma folyamatosan növekszik, köszönhetően a digitalizáció térnyerésének. 2018-ban 122,12 millió főt tett ki a használók száma, ami fokozatosan növekedett 2022-ig. Ott körülbelül 4,95 %-os visszaesést tapasztalhatunk az előző, 2021-es évhez képest. Szerencsére azóta folyamatosan növekszik a fogyasztók száma, napjainkban 210,18 millió felhasználóról beszélhetünk, mely még nem érte el a 2023-as fitness karkötőt viselők számát – ami 248,16 millió fő – de már lassan közelít hozzá. A felhasználói szám becslés szerint 2027-re elérheti a 229,51 millió főt is, ha minden évben 4-5 milliós növekedéssel számolnak. (Statista, 2023)



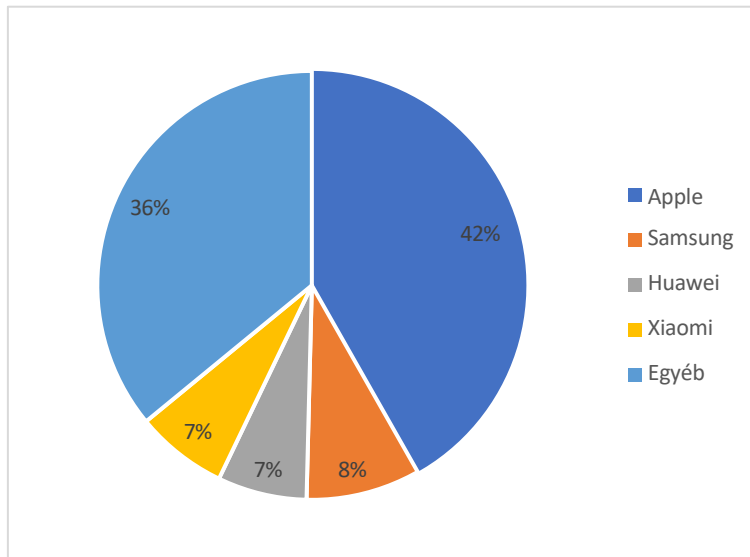
1. ábra: Okosóra felhasználók száma világszinten 2018- 2027 (millió fő)

Forrás: saját szerkesztés, Statista (2023a) alapján

2022 és 2023 között végeztek egy felmérést, mely kimutatta, hogy a teljes lakosság átlagosan 30-40%-a visel okoseszközt a hétköznapiak során. Ez is mutatja, hogy az okosórát kiemelkedő részét képezik a globális viselhető eszközök piacának, és jelentős mértékben hozzájárulnak az ipar fejlődéséhez. 2016-ban 37 millió darab viselhető okoseszközt szállítottak globálisan, míg 2026-ra ez a szám várhatóan 402 millióra fog nőni. Az éves bevétel, melyet az okosórákból szereznek meg, 2018-ban még csak 18,46 millió dollár volt, ma már ez 44,91 millió dollárt jelent. 2027-re várhatóan 17 millió dollárral növekednek 2023-hoz képest a bevételi számok világszinten. (Statista, 2023)

2.4.2. Piacvezető vállalatok

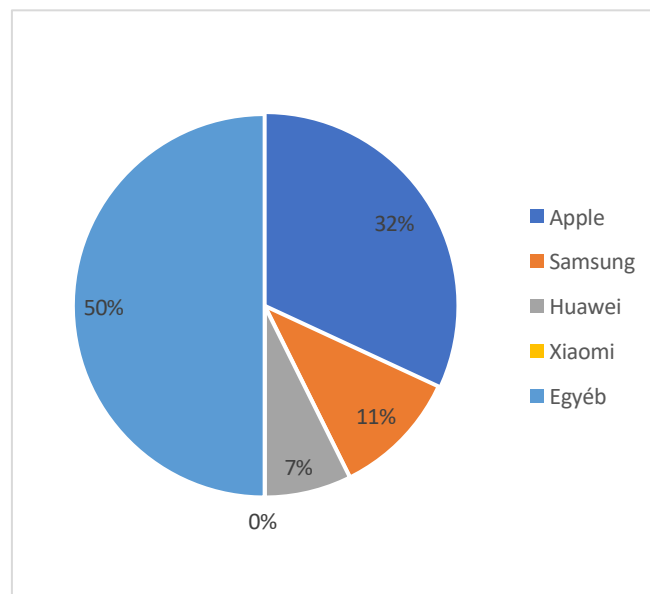
Mint a 2. ábra is mutatja, a legnépszerűbb gyártó a továbbra is az Apple 146,3 millió darabbal, a viselhető eszközök 42%-át ők értékesítik, melyet meglepő módon nem a Samsung, hanem az egyéb kisebb értékesítési számmal rendelkező gyártók, vagy akár noname gyártók követnek például Fossil, Fitbit, Garmin. A Samsung mindössze 8 %-kal van jelen a piacon, ami 43,1 millió termék értékesítését jelentette éves szinten.



2. ábra: Viselhető eszközök értékesítése gyártók szerint globálisan - 2022

Forrás: saját szerkesztés Statista (2023b) alapján

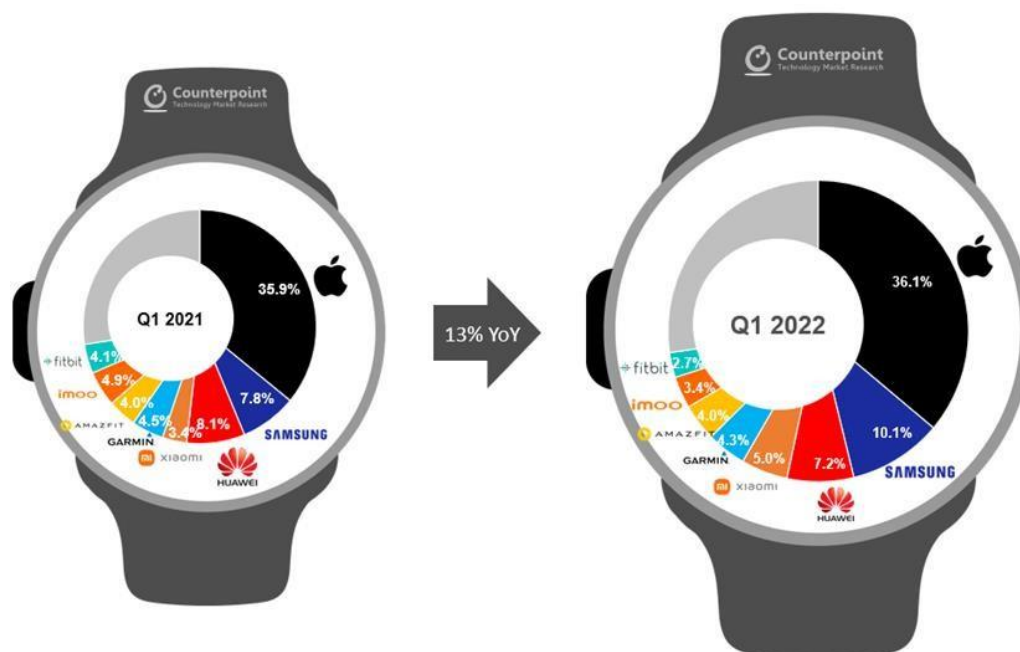
A 3. ábrán, ha a konkrét okosóra piacot nézzük, már előrébb került a Samsung, de még mindig jelentősen előnyben vannak az egyéb kisebb gyártóktól származó termékek, mint például Garmin, Noise, Amazfit. Továbbra is az Apple jár elől az okosóra értékesítésben globálisan, 2022-ben a piac 32%-át tették ki. A Samsung mindössze 11%-át birtokolja az eladásoknak, ami meglepő, figyelembe véve, hogy milyen nagy cégről beszélünk. (Statista, 2023)



3. ábra: Okosórák értékesítése márkák szerint globálisan - 2022

Forrás: saját szerkesztés, Statista (2023c) alapján

Ha csak a főbb piacvezető cégeket nézzük a 4. ábra alapján összességében elmondhatjuk, hogy az Apple sikeresen bebetonozta az első helyét, ráadásul folyamatosan növekedtek az értékesítési számai negyedéveként. Sujeong Lim társigazgató azt mondta erre: „Bár a globális okosórák piaca 2020-ban a Covid-19 hatása miatt csekély növekedést mutatott, a tavalyi fellendülése óta továbbra is jól teljesít. Nevezetesen az Apple adta tavaly a teljes kiszállítás több mint egyharmadát, és az idei első negyedévben 36%-os piaci részesedéssel tovább növeli befolyását. Az iPhone felhasználók magas márkahűsége az Apple Watch egyik sikertényezője. Úgy tűnik, hogy ez a népszerűség nagyobb a fiatalabb generáció körében, ami az Apple-t pótolhatatlan piacvezetővé teszi. Természetesen minden lehetséges volt a termék nagy teljesítményének és a támogatott IOS eszközök közötti kiváló kapcsolatnak köszönhetően. Úgy gondoljuk, hogy az Apple piaci részesedése valószínűleg tovább fog növekedni az év végéig.” (saját ford.) A Samsung szilárdan áll másodikként a piacon, 46 % -os éves kiszállítási növekedést ért el. Jelentősen növekedett a Galaxy Watch 4 sorozat bevezetésével. A Huawei a dobogó alján áll ugyan, mégis erős élmezőnyben, de továbbra is stagnál. Xiaomi először került a TOP 4-be 69%-os növekedésével, és minden negyedévében rekord szállítást ért el. Az eladásainak nagyrésze viszont 100 dollár alatti, alacsony árkategóriából származó termékekből tevődik össze. (Lim, 2022)



4. ábra: TOP 8 okosóra gyártó százalékos értékesítése 2021-2022 első negyedévében

Forrás: Lim (2022)

2.4.3. Legújabb termékek, kelendő szériák

A gyártók igyekeznek folyamatosan lépést tartani a fogyasztók igényeivel, így minél gyakrabban próbálnak újabb modelleket piacra dobni. Egy hozzá kevésbé vagy egyáltalán nem értő fogyasztónak nehéz eldönteni a sokszínű piacon, hogy melyik is az a termék, ami neki ár-érték arányban megfelelő lehet. Természetesen minden felhasználó más-más igényeket támaszt egy okosóra irányába, így érdekesnek tartottam összevetni napjainkat legkeresettebb márkáinak óráit, mely információk későbbi primer kutatásom során is segítséget nyújthatnak. Az alábbi részben a két legnagyobb gyártó, az Apple és a Samsung szériáinak legújabb modelljeit mutatom be röviden, melyek nem feltétlen a legolcsóbb kategóriákat képviselik, de a lényegi információkat remekül kiemelik.

Apple Watch 8 – Az egyik legújabb és legjobb okosóra

Kompatibilitás: iOS

Beépített tárhely: 32 GB

Akkumulátor: 18 óra

Piaci ár: 165 999 Ft (Media Markt, n.a.)

Amit az előnyei közé tudunk sorolni, hogy sok színben kiadták, a legnépszerűbb színek rendre megtalálhatóak a repertoárjában. Gyakran kaphatunk kedvezményeket vásárlásunkkor bizonyos üzletekben, illetve kedvező garanciát is biztosítanak mellé. Alapvetően tartalmazza elődje, a Watch 7 funkcióit, viszont kibővítették új egészségügyi és biztonsági funkciókkal. Egyedüli hátrányaként a magas árát mondhatjuk, illetve, hogy csak Apple termékekkel kompatibilis. (Frazier, 2023)

Apple Watch SE 2022 – Igazán hasznos óra, mégis megfizethető

Kompatibilitás: iOS

Beépített tárhely: 32 GB

Akkumulátor: 18 óra

Piaci ár: 119 999 Ft (Media Markt, n.a.)

Ha az alap funkcióit nézzük ugyanolyan, mint a Watch 8, a különbség köztük, hogy gyengébb az akkumulátora, hiányzik belőle a mindig bekapcsolt kijelző, illetve az EKG-alkalmazás. Alapvetően ezek olyan tulajdonságok, amik nem szükségesek a mindennapi életben egy okosórához, így, ha azt nézzük, hogy „csak” körülbelül 120 000 forintért egy magas kategóriás okostelefont kaphatunk, jó üzletnek hangzik. (Frazier, 2023)

Samsung Galaxy Watch 6 – Magas kategória, letisztult designnal

Kompatibilitás: Wear OS 4

Beépített tárhely: 16 GB

Akkumulátor: 24 óra

Piaci ár: 114 999 Ft (Media Markt, n.a.)

Itt már egy másik kategóriás telefonról beszélünk, mely Androidos eszközökkel csatlakoztatható, bár így a megfelelő szinkronizáció nem mindig jön létre. Frissített processzorral és RAM-mal rendelkezik elődjéhez képest, karcsúbb a kijelzője és fejlettebb a szíjcsere lehetősége is. Új egészségügyi és fitnessz funkciókat tartalmaz, mint például egyéni edzéslehetőség, újratervezett alvási alkalmazás, bőrhőmérséklet érzékelő stb. Hátránya lehet talán a kisebb tárhely az Apple termékekhez képest, de alapvetően ez nem jelent olyan nagy különbséget. (Frazier, 2023)

Samsung Galaxy Watch Active 2 – Könnyű vezérlés, fogyasztóbarát kialakítás

Kompatibilitás: Tizen 4.0

Beépített tárhely: 4 GB

Akkumulátor: 24-36 óra

Piaci ár: 109 990 Ft (Samsung, n.a.)

Ez az óra jelentősebb különbségeket mutat a Watch 6-hoz képest, nem igazán érdemes összehasonlítani őket nemcsak az árkülönbség, de az elsődleges fogyasztói célcsoport különbözősége miatt sem. Míg az előbbi hétköznapi használatra lett megalkotva, így az Active 2 (nevéből is adódóan) inkább az egészségügyi és fitnessz funkciókra helyezte a hangsúlyt és a hosszabb akkumulátor időre, amit viszont nagy sikerrel kivitelezett. Természetesen az alap okosóra funkciókat ő is tartalmazza, nem beszélve egy kényelmi funkcióról; a képernyő szélén az ujjunkat csúsztatva vezérelhetjük menürendszerét. (Frazier, 2023)

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

TDK dolgozatomban elején interneten és könyvtárban fellelhető szakirodalmat, cikkeket, tudományos kutatásokat dolgoztam fel, hogy átfogóbb képet kapjak az okosórák világáról, illetve a fogyasztók motivációiról.

Kutatási kérdéseket fogalmaztam meg, melyekhez aztán a szekunder kutatásom alapján hipotéziseket állítottam fel.

Kérdéseim:

- Mi motiválja a fogyasztókat okosóra vásárlásra?
- Milyen tényezők, szempontok a befolyásolóak a konkrét vásárlási döntés meghozatala során?
- Ezek közül mennyire fontos a termék viselőjének, hogy milyen márkájú az okosórája? Jellemző-e a márkahűség?
- A mindenkori divat felülírhatja-e a fogyasztók termék kihasználhatóságával kapcsolatos igényeit?
- Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat egy okosórából?

A kutatási kérdéseimhez kapcsolódó hipotéziseim:

H1: A fogyasztókra jellemző, hogy a trendek követése miatt vesznek okosórát.

H2: A fogyasztókra jellemző, hogy nem használják ki teljes mértékben az okosórák minden funkcióját.

H3: A fogyasztóknak fontos, hogy milyen márkájú az okosórája, jellemző a márkahűség.

H4: A Z generáció kevésbé motivált okosóra vásárlásra, mint az idősebb korosztály.

Először szekunder információkat gyűjtöttem magyar és idegennyelvű online fellelhető cikkekből, adatbázisokból, szakirodalmi forrásokból. Általánosan áttekintettem az okosórák világát, majd mélyrehatóbban utánajártam a jelenleg aktuális piaci helyzetnek. Más kutatásokból összegeztem a fogyasztók motivációira vonatkozó eredményeket, melyeket későbbi primer kutatásaimhoz használtam fel. Végezetül egy általános tájékoztatót írtam az aktuális piacvezető vállalatokról és az okosórák tulajdonságairól.

Primer kutatásomhoz először kvalitatív kutatásokat folytattam; két mélyinterjút és négy fókuszcsoporthoz tartozó interjút, mert így a válaszadók szemszögéből tudtam vizsgálni a

kérdésköreimet, illetve megfigyelés és a válaszadókkal való diskurzus során releváns adatokat tudtam gyűjteni. Ezek alapján felállítottam a kutatási kérdéseimet, majd kvantitatív kutatásként egy kérdőíves megkérdezést végeztem, mert így nagyobb létszámmal tudtam dolgozni, illetve számokat, statisztikailag verifikálható mennyiségi adatokat gyűjthettem. (Veres, et al., 2017)

A strukturált mélyinterjúkat 2023 szeptemberében valósítottam meg, körülbelül 30-40 perces beszélgetéseket lefolytatva. Az itt felmerült kérdéseimet, ötleteimet használtam fel későbbiekben a fókuszcsoporthoz interjúkban és az online kérdőívben is. Ezeket követően négy fókuszcsoporthoz vezettem le, mindet egyetemista diákokkal, ahol vegyesen képviseltették magukat az okosórával rendelkező és nem rendelkező egyének. A félig strukturált fókuszcsoporthoz interjúk 6-9 fős csoportokban zajlottak, kitérve a személyes motivációikra okosórávásláskor, illetve a használata közbeni élményekre, érzésekre. A fókuszcsoporthoz interjúk és a mélyinterjúk során kapott válaszokat hagyományos módszerrel elemeztem, összehasonlítottam, majd következtetéseket vontam le.

Miután a kvalitatív kutatásom megalapozta a kvantitatív kutatásomat, összeállítottam az online kérdőívemet, melyet okosóra felhasználói csoportban tettem közzé, illetve a saját Facebook oldalamon osztottam meg hólabda módszerrel. Ezt Google Formban állítottam össze, illetve 2023.10.19-től 2023.10.27-ig volt elérhető és összesen 25 kérdést tartalmazott, melyeket szétbontottam aszerint, hogy a válaszadó rendelkezik-e okosórával. Összesen 150 kitöltés érkezett, ebből 58%-a a kitöltőknek rendelkezett/rendelkezik okosórával, illetve 42%-nak nincsen ilyen eszköze. A hozzájuk köthető demográfiai adatokat az 1. táblázat tartalmazza. Ezeket az adatokat később külön-külön elemeztem és értékeltem, majd összegeztem az így kapott eredményeket és kutatási kérdéseimhez, illetve hipotéziseimhez szignifikancia vizsgálatokat végeztem, melynek részletes eredményeit a mellékletek keresztábra-elemzések része tartalmazza.

1. táblázat: A minta bemutatása

Demográfiai adatok		Minta elemszám (fő)	Százalékos megoszlás
Nem	Férfi	75	50%
	Nő	75	50%
	Összes	150	100%
Életkor	14-18 év között	8	5,3%
	19-24 év között	50	33,3%
	25-30 év között	12	8%
	31-65 év között	77	51,4%
	65 év fölött	3	2%
	Összes	150	100%
Legmagasabb iskolai végzettség	Általános iskola	6	4%
	Középiskola	73	48,7%
	Felnőttoktatási szakképzés	11	7,3%
	Főiskolai vagy egyetemi alapképzés	41	27,3%
	Mesterképzés	14	9,3%
	Doktori képzés	4	3,4%
	Összes	150	100%
Lakóhely	Főváros	28	18,7%
	Megyeszékhely	57	38%
	Város	37	24,7%
	Falu	28	18,7%
	Összes	150	100%
Munkaviszony	Nem dolgozom	26	17,3%
	Diákmunka	12	8%
	Részmunkaidő	10	6,7%
	Teljesmunkaidő	97	64,7%
	Alkalmi munkák	5	3,3
	Összes	150	100%

Forrás: saját kutatás (2023)

3. EREDMÉNYEK

4.1. Mélyinterjúk

Az első interjúalanyom a funkciók kiemelését és a praktikumot hangsúlyozta. Nem gondolja úgy, hogy őt különösképpen befolyásolta a divat, vagy külső hatás. Fő használati funkciók közé sorolta az értesítések olvasását, határidők emlékeztetését és a gyors és mindennapos elérhetőséget.

A második alany teljes mértékben a divat befolyása alatt állt kezdetben, de gyorsan rájött, hogy a kényelem és a változatos funkciók is fontos szempontok. Az okosóra választáskor hangsúlyozta az órák sokoldalúságának fontosságát, különösen a kommunikációs, zenehallgatás és fitness funkciókat tekintve. Alanyom szerint nagyon fontos a márka, a megfelelő szinkronizáció miatt.

Ami mind a két interjúalanyomnál megjelenik, azok azon előnyök, melyeket az okosórák a mindennapi használat során kínálnak. Ezek főleg a gyors elérhetőség, a kommunikációs, - és az egészségügyi funkciók.

4.2. Fókuszcsoporthos interjúk

Annak érdekében, hogy választ kapjak a kérdéseimre, négy fókuszcsoporthos interjút folytattam le. Ezeket egyetemistákkal szerveztem meg, mert első gondolatra őket találtam a megfelelő generációnak. Ők rendelkeznek már valamennyi jövedelemmel, illetve már a technológia világába születtek bele, így érdeklődnek a fejlesztések, újítások iránt. Az interjúk végeztével rájöttem, hogy ez a gondolatom hamisnak bizonyult, ugyanis a válaszadóim többsége nem volt kíváncsi az okosórákra. Ez számomra meglepő volt, hiszen abból indultam ki, hogy a mai világban mindent átjárnak az elektromos rendszerek, a levegőből is a technikát lélegezzük be, az egyetemisták pedig az IT-val kelnek és fekszenek.

Első körben megkértem őket, hogy mondjanak szavakat, kifejezéseket, melyek eszükbe jutnak az okosórákról, amiket aztán az 5. ábrán szemléltettem. Legtöbbször az edzés, praktikus, lépésszámlálás, hívásfogadás és hasonló szavakat mondtak, mely alapján elmondhatjuk, hogy főleg az egészségügyi és a kommunikációs funkciók azok, amik először eszükbe jutnak az embereknek ezekről a termékekről.



4. ábra: Szófelhő az okosóráról

Forrás: saját kutatás (2023)

4.2.1 Motivációk

Kérdéseim a vásárlási motivációkra is irányultak, melyet okosóra vásárlás előtt éreznek, gondolnak a fogyasztók. Az ezekre adott válaszok változatosak voltak és megjelentek ugyanazok

vagy hasonló tényezők, mint a szekunder részben említett észlelt hasznosság, észlelt magánélet, akkumulátor-élettartam stb. A főbb megállapításokat a fentebb említett kutatáshoz hasonlóan csoportokra bontottam.

Funkcionalitás és praktikum: Több interjúalany is azzal indokolta az okosóra vásárlását, hogy praktikus és számos olyan funkciót kínál, mely megkönnyíti a mindennapi tevékenységeit, például értesítések megjelenítése vagy az egészségügyi funkciók. Néhány konkrét példával is szeretném alátámasztani ezt az állításomat: „tök hasznos, mert látom rajta az értesítéseket”, „munkahelybe tudom nézni, hogy ki írt”, „a nagyrésze vízálló, így ez sokkal könnyebb így úszni”. Az ezek iránti igény még azoknál a személyeknél is motivációként jelent meg, akik jelenleg nem rendelkeznek okosórával, szerintük „edzésre tök jó lenne”, „én is edzésre használnám, ha versenyszerűen sportolnék”, „...hasznos lenne, hogy nézi azt, hogy hogyan alszom. Aztán kielemezi”.

Szabályok kijátszása: Sokan azért tartják hasznosnak ezeket az eszközöket, mert általuk „kijátszhatják” a rendszert, vagyis nézhetik az értesítéseiket, válaszokat írhatnak anélkül, hogy elővennék a telefonjukat. Erre a helyettesítésre több helyen is felfigyeltek már, napjainkban például érettségi vagy nyelvvizsga alatt levetetik az okosórákat, illetve okoskarkötőket is.

Trendek követése, márkahűség: Több válaszban megjelent a divat, illetve a termék népszerűsége. Többen is kifejezték, hogy vásárlásra készítette őket az, hogy látták ismerősükön, szüleiken; „Neki lett, és nekem megtetszett, ezért kellett nekem is”, „engem is befolyásoltak kívülről, hogy egy okosóra milyen jó, milyen menő”, „bennem először azért fogalmazódott meg a gondolat, merthogy másoknál is láttam, és hogy milyen divatos és milyen népszerű”. Emellett általánosan elmondható volt, hogy olyan órát választottak/választanának maguknak a megkérdezettek, amilyen a telefonjuk márkája, jobbra a megfelelő kompatibilitás miatt. Az Apple Watch például népszerű volt azok körében, akik iPhone-t használnak; „Apple-nél az egyik legkiemelkedőbb az ilyen termékek közti ökoszisztéma... már több mint hat éve csakis kizárólag Apple által gyártott termékeket használok, mindenféle elektronikai cikket egybe véve, és az okosóra tekintetében is”, „én is a telefonomhoz választanék, és én Apple-t választanék”.

Egészségügyi funkciók: Néhány interjúalany az edzéshez és a tudatos életmódhoz kapcsolódóan fejezte ki motivációit. Szerintük hasznos funkciók lehetnek a lépésszámláló, a vízálóság, edzéskövetés vagy az alvásfigyelés, - elemzés. Ezek a szempontok visszaigazolást adtak

a szekunder kutatás során meghatározott önmotivációs tényezőre, miszerint fontos az egyénnek, hogy figyelje tevékenységét, kontrollálja és akár felülmúlja; „Sajnos azt veszem észre magamnak, hogy nagyon sok a képernyőidőm és szerintem, hogyha lenne egy okosórám, akkor azzal tudnám valamilyen szinten csökkenteni ezt is.” „Legtöbbit a lépésszámlálót nézem, néha rá-rá pillantottam, hogy oké, ez megvan”.

Ezek alapján teljes mértékben a személyes preferenciáktól és az igényektől függ az okosóra vásárlás motivációja. A legkiemelkedőbb a divat, kompatibilitás és az egészségügyi funkciók megléte, emellett alanyaik közül volt olyan, aki ugyan kipróbálta, de az analóg órák hivatosságát, letisztult design-át nem tudták kárpótolni a smartwatchokkal.

4.2.2 Befolyásoló tényezők

Arra kérdésre, hogy milyen tényezők befolyásolják őket az okosóra vásárlásának gondolata előtt, más-más szempontokat emeltek ki a megkérdezettek. Az egyik legfontosabb az okosóra ára volt, mely kiemelkedő szerepet játszott a választáskor. Sokan keresik a megfelelő ár-érték arányt és nem hajlandóak többet fizetni egy bizonyos összegnél. Lélektani árhatár tekintetében nincsen fix összegek, de általánosságban elmondható, hogy hajlandóak nagyobb összeget például 100-120 000 forintot is kiadni egy óráért, ha az megfelel az igényeiknek. „Hát én azt mondom, hogy a százezer forint a lélektani határ, hogyha tényleg azt érzem, hogy minden megvan benne, amit én szeretnék, akkor hajlandó lennék akár annyit is kiadni”. Aki Apple okostelefonnal rendelkezik, hajlandó lenne 150-170 000 forintot is kiadni egy okosórára a márkahűség miatt, még, ha sokallja is érte ezt az összeget; „mivel tartanám magam az iWatch-hoz, akkor nyilván kifizetném az árát. Még, ha tudom, hogy az Apple telefon is nagyon drága”.

Sokan hangsúlyozták a márkák fontosságát, egyrészt a megfelelő kompatibilitás miatt, másrészt a márkahűségük miatt. Az egészségügyi és a kommunikációs funkciók megint csak megjelentek a legfontosabbak között. Az órák kinézete, design-ja is fontos tényező volt a megkérdezettek körében, sokan az öltözkökhöz választanak megfelelő kiegészítőt. Mások kiemelték, hogy nem mindegy milyen a kijelző mérete, alakja vagy a pánt kialakítása; „Nekem a kinézet, illetve, hogy kényelmes legyen a pántja”. A személyre szabhatóság is fontos az interjúalanyok körében, minél inkább variálhatóak például a számlapok, annál népszerűbbek a termékek.

4.3. Kérdőíves megkérdezés

Ahhoz, hogy szélesebb körben fel tudjam mérni a fogyasztók igényeit és motivációit, online kérdőíves megkérdezést is folytattam. Az elején feltettem a kitöltőknek a kérdést, hogy rendelkeznek-e okosórával, mely alapján két csoportra bontottam őket, és a továbbiakban úgy folytattam az elemzést, néhol összehasonlítva őket egymással, majd a végén az egész kitöltésszámba (150) vonatkoztatva vizsgálatokat végeztem.

4.3.1 Kitöltők, akik rendelkeznek okosórával

Azon kitöltőimnek, akik rendelkeznek okosórával, 50,6%-a férfi és 49,4%-a nő, melyet a 2. táblázatban szemléltettem. A legtöbb kitöltőm a 31-65 év közötti korosztályból került ki, ami a 87 kitöltésből 64,4%-os arányt jelent. Ennek kifejezetten örültem, ugyanis a fókuszcsoporthoz tartozó interjúimat a 19-24 éves korosztály tette ki, viszont így relevánsabb következtetéseket tudtam levonni. 77%-a a válaszadóknak teljesmunkaidőben dolgozik, 8,1%-a pedig részmunkaidőben, így az alapvető probléma, ami a fiataloknál sokszor felmerül, a pénz hiánya, nem kellene, hogy akkora befolyásoló tényezővel rendelkezzen.

2. táblázat: Okosórával rendelkező kitöltők

Demográfiai adatok		Minta elemszám (fő)	Százalékos megoszlás
Nem	Férfi	44	50,6%
	Nő	43	49,4%
	Összes	87	100%
Életkor	14-18 év között	4	4,6%
	19-24 év között	17	19,5%
	25-30 év között	9	10,3%
	31-65 év között	56	64,4%
	65 év fölött	1	1,2%
	Összes	87	100%
Legmagasabb iskolai végzettség	Általános iskola	3	3,4%
	Középiskola	40	46%
	Felnőttoktatási szakképzés	7	8,1%
	Főiskolai vagy egyetemi alapképzés	22	25,3%
	Mesterképzés	12	13,8%
	Doktori képzés	3	3,4%
	Összes	87	100%
Lakóhely	Főváros	17	19,5%
	Megyeszékhely	30	34,5%
	Város	20	23%
	Falu	20	23%
	Összes	87	100%
Munkaviszony	Nem dolgozom	8	9,2%
	Diákmunka	4	4,6%
	Részmunkaidő	7	8,1%
	Teljesmunkaidő	67	77%
	Alkalmi munkák	1	1,1%
	Összes	87	100%

Forrás: saját kutatás (2023)

Motivációk

Első körben aziránt érdeklődtem, hogy mi motiválja az egyéneket a termék megvásárlására. A válaszokban gyakran megjelent az egészségügyi funkciók előtérbe helyezése, mely a fókusz-csoportos interjúk során is nagy szerepet kapott. Főleg a sportoláskövető és alvásfigyelő funkciók voltak népszerűek; „Sportoláshoz vettem, illetve, hogy motiváljon a több mozgásra”, „Sport, futáshoz vettem GPS + zene”, „Tudjam követni az edzést”, „Lépésszámláló funkció”. Többen azért választották, mert hasznosnak találták a mindennapi életük során, általuk egyszerűbbé és gördülékenyebbé váltak a mindennapok. Ez jobbra a kommunikációs funkciókat jelentette a válaszadók esetében, sokan írták, hogy általuk gyorsabban megnézik az üzeneteket,

nem kell egyfolytában a telefonjuk mellett lenniük és akár a munkahelyen is nagy segítség lehet; „Telefon megnézése nélkül is megkapjam az információkat”, „Az értesítések és hívások érzékelése úgy, hogy a telefon nincs nálam, csak a közelemben”, „A munkám során sokszor nem hallottam, ha csörgött a telóm és hogy jelezzen”. Ami még kiemelendő motivációs tényező, és a fókuszcsoport során inkább ellentétes véleményeket tapasztaltam, hogy sokan a divat miatt vásárolnak ilyen eszközöket, mert „Tetszett, hogy másoknak is van, illetve az is, mennyi mindent lehet vele mérni”. Többen írták a „trend”, „divat” vagy a „menő” kifejezéseket. Amikor konkrétan rákérdeztem, hogy befolyásolta-e őket az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy ez az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb, akkor az összes válaszadóm 42%-a azt válaszolta, hogy igen. Ezután leszűrtem az okosórákkal rendelkező egyénekre a kérdést, ahol a divat általi befolyás hasonló arányban volt jelen, 42,5%-kal. Ez alapján elmondható, hogy jelentős mértékben megjelenik a divat is, mint befolyásoló tényező.

Befolyásoló szempontok

Szerettem volna felmérni, hogy a mélyinterjú és a fókuszcsoportos interjúk alatt elhangzott fontos szempontok mekkora hatást gyakorolnak vásárlás előtt valakire. A 3. táblázatban százalékos formában ábrázoltam, hogy a megkérdezetteket milyen mértékben befolyásolták a vásárlás előtt bizonyos tényezők. Egytől ötig skálán volt lehetőségük bejelölni egy választ, ahol az 1 - egyáltalán nem, 5 - nagy mértékben befolyásolt. A legnagyobb hatással az órák funkciói, és a használati cél jelentette, melyeket több, mint a kitöltők fele tart fontos szempontnak.

Az ár esetében a válaszadók 55,2%-a jelölte a négyes/ötös válaszlehetőséget, mely számomra meglepő volt, ugyanis a fókuszcsoportos interjúk szerint az ár az egyik legmeghatározóbb szempont, itt pedig mondhatni inkább csak jelentős, mert 29,9% a „valamennyire befolyásol”, vagyis négyes értékelést adta. A kialakítás és a design ugyan 57,5%-kal négyes és ötös értékeléseket kapott, arányában nézve még sincs olyan egyértelmű befolyásoló aránnyal a fogyasztókra, mint például a használati cél. A kompatibilitás nem kapott akkora szerepet a fogyasztók befolyásolásában, pedig a fókuszcsoportos interjúk során többen kiemelték ennek a jelentőségét. Mindössze 48,3%-a a megkérdezetteknek tartja nagy mértékben befolyásolónak a megfelelő szinkronizációt órája és a telefonja között. A kitöltők harmada támaszkodik mások véleményére, értékelésére, melyet magyarázhatunk azzal, hogy a reklámok és a tájékoztatók, amiket az interneten találnak megfelelően részletesek, így nincs szükségük egyéb impulzusokra. Előfordulhat az is, hogy elég nagy hatással van a trend és a divat a fogyasztókra ahhoz, hogy bízva a márkában megvásárolják a termékeiket.

3. táblázat: Milyen mértékben befolyásolják Önt az alábbi tényezők okosóra vásárlás előtt?

Befolyásoló tényezők	5	4	3	2	1
<i>Cél, használat</i>	54,0%	27,6%	10,3%	5,7%	2,4%
<i>Óra funkciói</i>	52,9%	27,6%	14,9%	3,4%	1,2%
<i>Kompatibilitás</i>	48,3%	29,9%	16,1%	4,6%	1,1%
<i>Kényelem, méret</i>	43,7%	31,0%	14,9%	9,2%	1,2%
<i>Kialakítás, design</i>	27,6%	29,9%	31,0%	8,0%	3,5%
<i>Akkumulátor-élettartam</i>	34,5%	27,6%	24,1%	11,5%	2,3%
<i>Értékelések, vélemények</i>	29,9%	32,2%	20,7%	11,5%	5,7%
<i>Ár</i>	25,3%	29,9%	23,0%	12,6%	9,2%

Forrás: saját kutatás (2023), n= 87

Márkahűség

Kitértem a válaszadók márkahűségére is. Azoknak a kitöltőknek, akiknek fontos a márka (55,2%) részletezniük kellett, hogy mely márkát preferálják és miért. A legtöbben az Apple okosórait írták, de többször említették a Samsung és a Huawei termékeit is. Azok a válaszadók, akik fontosnak tartják a márkát, kivétel nélkül azért gondolják így, mert a megfelelő kapcsolat biztosított a telefonjukkal. Ők annál a kérdésnél, hogy hogyan használja a karóráját a mindennapi életben, jobbra edzésfigyelés, - és követés, illetve kommunikációs és NFC fizetési funkciókat adtak válaszul. Ebből arra következtethetünk, hogy akinek fontos a márka, azok tudatos vásárlók, és olyan tevékenységekre akarják használni az okosórájukat, ami csak megfelelő kompatibilitással lehetséges. Emiatt hajlandók akár 80 000 – 120 000 forintot is kiadni egy ilyen eszközre, néhány válaszadó pedig akár többet is, igaz ők főleg Apple terméket soroltak fel preferált márkaként és a szekunder részben jól láthatjuk, hogy az iWatch magasabb ár-kategóriát képvisel.

Hasznos funkciók

Mivel napjaink okosórái számos változatos funkcióval rendelkeznek, szerettem volna megtudni, hogy mi az a funkció, ami a kitöltők szerint nem hiányozhat egy órából és mi az, amit valóban kihasználnak. A megkérdezetteknek maximum két olyan attribútumot kellett bejelölniük, ami semmiképpen sem hiányozhat szerintük egy okosórából. A legtöbb szavazatot az időjelzésen kívül a kommunikációs funkciók (58%) és a lépésszámláló kapta (45.5%), öt nem sokkal lemaradva követte a termék vízállóságának fontossága, melyre az okosórával rendelkező kitöltők 43,2%-a szavazott. A fókuszcsoporthoz tartozó interjú során egyszer- kétszer került elő az óra-
nak ez a tulajdonsága, így pozitívan tapasztaltam, hogy a 31-65 éves korosztály számára ez a

szempont benne van a TOP 3-ban. Ezzel összhangban voltak a második kérdésemre adott válaszok, miszerint „Hogyan használja az okosórát mindennapi életében?”. 62,5%-a válaszadóimnak főleg edzésfigyelésre, - és követésre használja okosóráját, 61,4%-a kommunikációs funkciókat részesíti előnyben a mindennapjai során, illetve az NFC fizetés népszerű még a fogyasztók körében, 34,1%-a a válaszadóknak rendszeresen igénybe veszi ezt a lehetőséget.

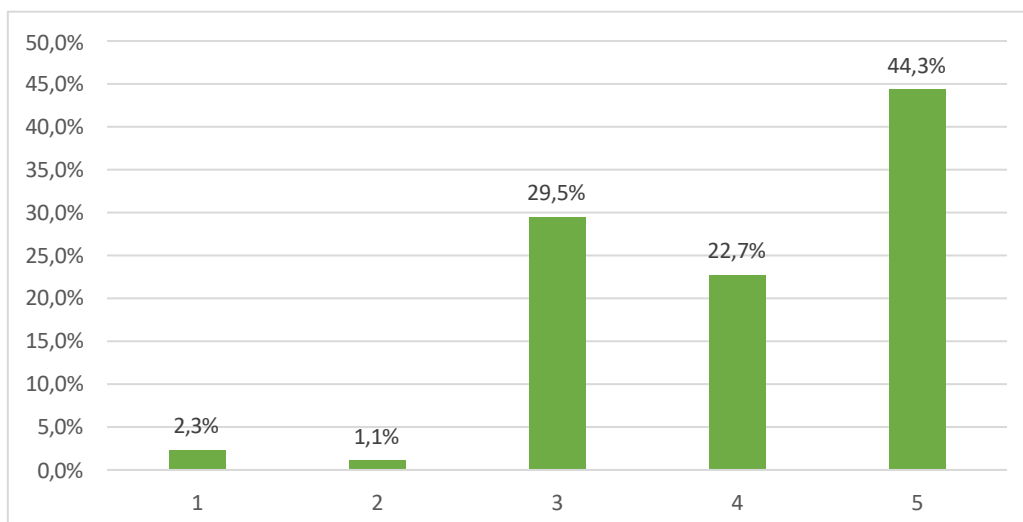
Pozitív hatások/kihívások és problémák

Következő kérdéseim a pozitív és negatív hatásait hivatott megtudni egy okosórának. A leggyakoribb pozitív hatású válaszok a „nagyobb motiváció”, „egészségesebb életmód”, és a jobb időmenedzsment” voltak. Emellett többen kiemelték, hogy ezáltal kevesebbet használják a telefonjukat, csökkent a képernyőidejük; „Nem használok olyan sokat a telefonomat”.

Természetesen, mint mindennek, az okosórának is vannak negatív hatásai, mégis a kitöltők 62,5%-a arról nyilatkozott, hogy nem tapasztaltak kihívásokat, problémákat. Akik ellentétesen vélekedtek, ők az akkumulátor gyors merülését sérelmezték, illetve számukra zavaró volt a kialakítás, a design és tartottak attól, hogy túl sok információt tud róluk az órájuk.

Szájreklám

Mint a 7. ábrán is látható, a következő kérdésben egytől ötig skálán értékelték az okosórákat az alapján, hogy mennyire lennének hajlandók ajánlani másoknak őket. Az egyes jelentette azt, hogy egyáltalán nem, az ötös pedig, hogy teljes mértékben. 44,3% tudná nyugodt szívvel ajánlani az okosórákat másoknak, még akkor is, ha ők az előző kérdésemnél úgy válaszoltak, hogy tapasztaltak kihívásokat/problémákat használatuk során. 22,7%-a a kitöltőknek ajánlaná ezeket a termékeket ismerőseinek, 29,5% pedig semleges ebben a kérdésben. Mindössze 1,1% nem igazán, 2,3% pedig egyáltalán nem lenne hajlandó ajánlani másoknak. Az érdekesség itt az, hogy ők nem írtak semmilyen negatív tapasztalatot a termékkel kapcsolatban, így velük kapcsolatban következtetést nem tudtam levonni.

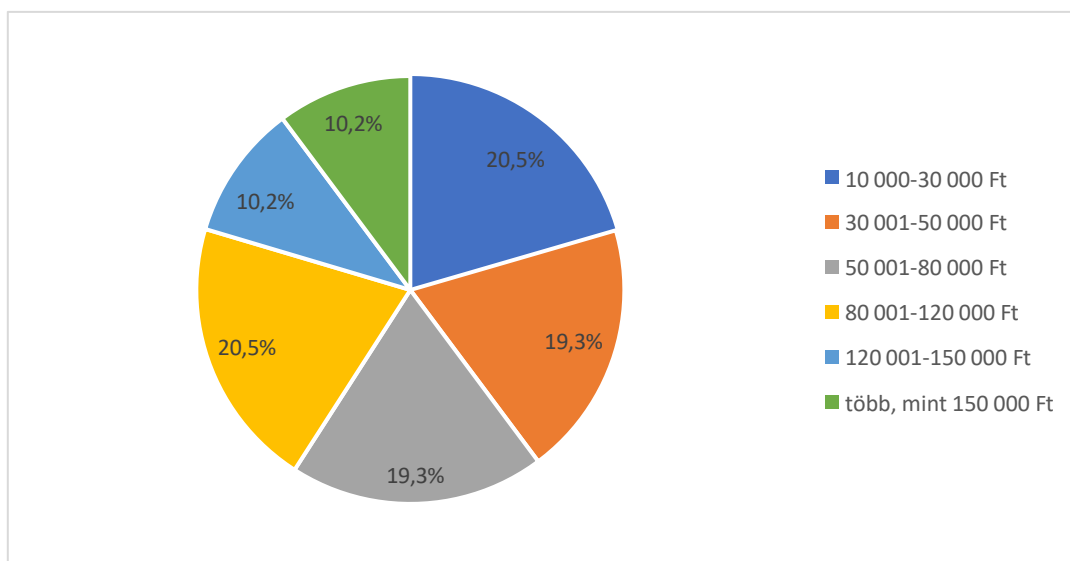


6. ábra: Mennyire lenne hajlandó okosórát ajánlani másoknak?

Forrás: saját kutatás (2023)

Lélektani árhatár

Amikor megtudakoltam, hogy mi azaz összeg, amit reálisnak vélnek a fogyasztók egy-egy okosóránál, eléggé megoszlott a válaszok aránya. Így elmondhatjuk, hogy nincsen általánosan meghatározott maximum összeg, amit hajlandóak kiadni érte, mert ez a kérdés ennél sokkal komplexebb és számos tényező - például a márka – befolyásolja az felső árhatárt. A 8. ábrán szemléltettem, hogy talán azok a fogyasztók vannak kissé kevesebben, akik 120 000 – nél többet hajlandóak elkölteni vásárláskor egy okosórára, de arányuk nem olyan jelentős, hogy elkülönítsük őket más válaszadóktól.



7. ábra: Mi az Ön lélektani árhatára egy okosóránál?

Forrás: saját kutatás (2023), n=87 (100%)

4.3.2 Kitöltők, akik nem rendelkeznek okosórával

Mint a 4. táblázatban is látszik, azon kitöltőimnek, akik nem rendelkeznek okosórával, 50,6%-a férfi és 49,4%-a nő, ami teljes mértékben megegyezik az okosórával rendelkező kitöltőim arányával. A legtöbb kitöltőm a 19-24 év közötti korosztályból került ki, ami a 63 kitöltésből 52,4%-os arányt jelent. Ez alátámasztotta számomra azt a gondolatot, amit a fókuszcsoporthoz interjúk során fogalmaztam meg, vagyis, hogy a Z generációnál nem olyan népszerű ez a termék, mint először sejtettem. Csupán 47,6%-a a válaszadóknak dolgozik teljes munkaidőben, 4,8%-a pedig részmunkaidőben, így az alapvető probléma, az órák magasabb árának kérdése előjöhet.

4. táblázat: Okosórával nem rendelkező kitöltők

Demográfiai adatok		Minta elemszám	Százalékos megoszlás
Nem	Férfi	31	50,6%
	Nő	32	49,4%
	Összes	63	100%
Életkor	14-18 év között	4	6,3%
	19-24 év között	33	52,4%
	25-30 év között	3	4,8%
	31-65 év között	21	33,3%
	65 év fölött	2	3,2%
	Összes	63	100%
Legmagasabb iskolai végzettség	Általános iskola	3	4,8%
	Középiskola	32	50,8%
	Felnőttoktatási szakképzés	4	6,3%
	Főiskolai vagy egyetemi alapképzés	21	33,3%
	Mesterképzés	2	3,2%
	Doktori képzés	1	1,6%
	Összes	63	100%
Lakóhely	Főváros	11	17,5%
	Megyeszékhely	27	42,9%
	Város	17	27,0%
	Falu	8	12,7%
	Összes	63	100%
Munkaviszony	Nem dolgozom	18	28,6%
	Diákmunka	8	12,7%
	Részmunkaidő	3	4,8%
	Teljesmunkaidő	30	47,6%
	Alkalmi munkák	4	6,3%
	Összes	63	100%

Forrás: saját kutatás (2023)

Motiváció hiánya

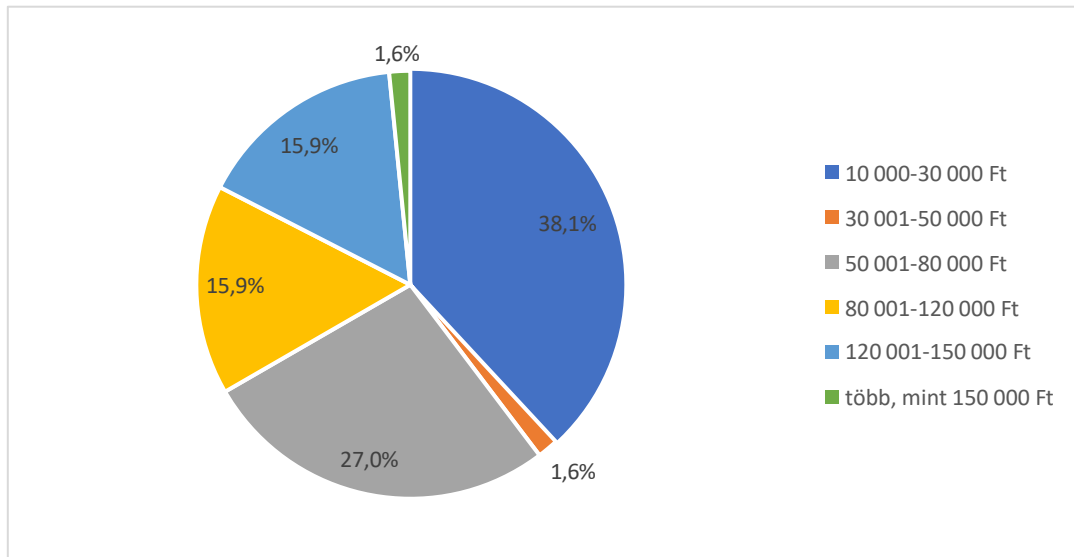
A kitöltőket megkértem, hogy írják le, miért nem szeretnék okosórát vásárolni. A legtöbb válasz (51,6%) azt válaszolta, hogy nem találja kifizethetőnek, illetve sokan sérelmezték (40,3%), hogy túl magas az ára ezeknek az eszközöknek. Néhányan a külső megjelenésére, design-ára tettek negatív megjegyzéseket, főleg az óra méretét tekintve. Az analóg órákat jobban preferálták némely esetben, mert szerintük az sokkal esztétikusabb és elegánsabb. Egyetlen válaszadó volt, aki jelezte, hogy alapvetően szeretne okosórát vásárolni a közeljövőben, de most nem érzi azt, hogy szüksége lenne rá. A trendek követése itt kevésbé volt meghatározó, mindössze 38,7%-a a megkérdezetteknek válaszolta azt, hogy érzett már készletet okosóra vásárlásra csak amiatt, mert a termék egyre divatosabb és népszerűbb.

Befolyásoló funkciók/tényezők

Érdekelt, hogy mégis mi lenne az a tényező/funkció, ami miatt mégis hajlandóak lennének a válaszadók beruházni egy ilyen termékre. A legnépszerűbb tényező az alacsonyabb ár volt, a többség elgondolkodna a vásárláson, ha olcsóbbá tennék ezeket a termékeket. Páran a kérdőívem végén bővebben is kifejtették ezt a véleményüket, az alábbi idézést tartottam a legkomplexebben összefoglaltnak: „A mostani árak mellett egy okosóra árérték akár egy újabb telefont is tud venni, ami szerintem Magyarországon egy átlagembernek elég kedvezőtlen és inkább a telefon mellett dönt.” A fentebb jelzett magas árak miatti probléma így beigazolódt. Néhányan az egészségügyi és sportolási funkciók miatt áldoznának még egy-egy ilyen eszközre; „egy betegség végett, hogy lássam a pulzusom”, „Sportolás közben hasznos, számos funkciója előnyt jelent a mindennapokban.”, „lépésszámláló, értesítések”.

Lélektani árhatár

Szerettem volna megtudni, hogy az okosórákkal rendelkezőkhöz képest van-e eltérés az itt elemzett csoportnál. Igaz, itt kevesebb kitöltővel tudtam dolgozni, de arányaiban nézve itt jobban megoszlik az, hogy ki mekkora összeget hajlandó kiadni rá. A 9. ábrán látszik, hogy a legtöbben mindösszesen 10 000 – 30 000 forintot gondolnak reálisnak rá, ez az arány az okosórával rendelkezőknél csupán 20,5% volt, míg itt 38,1%. Magasabb volt viszont az 50 001 és 80 000 forint közötti válaszadók aránya, 7,7%-kal. Csupán 1,6% találta megfelelőnek a 30 001 és 50 000 forint közötti értéket egy eszközért, illetve ugyanilyen arányban voltak jelen azok, akik több, mint 150 000 forintot is szánnának egy okosórára annak ellenére, hogy jelenleg nem rendelkeznek a termékkel.



8. ábra: Milyen összeget vél reálisnak egy okosóra vásárlásakor?

Forrás: saját kutatás (2023), n=63 (100%)

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Első kutatási kérdésemben arra kerestem a választ, hogy mi motiválja a fogyasztókat okosóra vásárlásra? Kezdetben több alanyomnál is a divat befolyásolta a vásárlási döntéseket, de a praktikumra helyezett hangsúly volt a kiemelkedő. A gyors elérhetőség is fontos volt, illetve sokan az edzéshez, a tudatos életmódhoz választották készüléküket. Ez a motivációs tényező azoknál az egyéneknél is megjelent, akik alapvetően nem rendelkeztek okosórával. A legtöbb munkahely és iskolai környezet nem tolerálja, ha az emberek telefonoznak munkaidejükben/tanórák alatt, így sok esetben a megoldást látták erre a problémára az okosórákban. Azok, akik ezeket a funkciókat az okosórák segítségével könnyen integrálják mindennapi életükbe, gyakran motiváltak érzik magukat a vásárlásra.

Következő kérdésem arra irányult, hogy milyen tényezők, szempontok a befolyásolók a konkrét vásárlási döntés meghozatala során? Az okosórák ára az egyik legmeghatározóbb tényező a vásárlás előtt, és azok a vállalatok, akik képesek olyan ár-érték arányú eszközt a piacra vezetni, ami megfelel a fogyasztók igényeinek, versenyelőnyhöz juthatnak. Az árhatár eltér a két csoport között. Azok, akik rendelkeznek okosórával, hajlandóak nagyobb összegeket fizetni érte, míg azok, akiknek nincs ilyen eszközük, alacsonyabb árakat tartanak elfogadhatónak. Az egészségügyi funkciók, illetve a lépésszámlálás, pulzusz mérés továbbra is a fő funkciók közé sorolható, melyek kiemelt jelentőséggel bírnak a felhasználóknál. Továbbra is kiemelt figyelmet kapnak az esztétikus, letisztult, stílusos design-nal rendelkező okosórák, a külső igenis számít a választásnál.

Választ akartam kapni arra is, hogy a főbb tényezők közül mennyire fontos a termék viselőjének, hogy milyen márkájú az okosórája, illetve jellemző-e a márkahűség? Egyértelmű volt, hogy jellemző márkahűség, főleg a megfelelő kompatibilitás miatt. A jól kialakított márkát fontos a vásárlók megtartása szempontjából, illetve megbízhatóvá válnak a fogyasztók szemében. A kapcsolat a telefonnal fontos tényező a márkahűség szempontjából. Az Apple okosórák a legnépszerűbbek, de a Samsung és a Huawei termékei is közkedveltek. Azok a fogyasztók, akik teljes mértékben egy márkára felé orientálódnak, igaz nehéz szívvel, de hajlandóak lennének nagyobb összeget is kiadni az azonos márkájú termékért.

Kíváncsi voltam, hogy mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat egy okosórától. Az interjúk rávilágítottak arra, hogy amilyen sokszínűek az egyének, annyira más

alkalmazásokat helyeznek prioritásba. Mégis a főbb szempontok hasonlóak voltak, jellemzően hasonló gondolatok hangzottak el ennél a kérdéskörnél, pedig ezeken kívül számos más funkcióval rendelkezik egy-egy ilyen eszköz. Leginkább az egészségügyi funkciók, amiket kihasználnak, lépésszámlálás, alvásfigyelés, pulzusmérés stb. Sokan kiemelték a sportolás-, aktivitáskövetési lehetőségeket, illetve a kommunikációs funkciók bírtak még nagy jelentőséggel, így ezt a három fő szereplőt tudnám ide sorolni.

Utolsó kérdésem az volt, hogy a mindenkori divat felülírhatja-e a fogyasztók termék kihasználhatóságával kapcsolatos igényeit? A válaszom nem. Azok, akik saját indíttatásra vásároltak okosórát, általában külső hatás miatt tették, mert látták a környezetüknél, befolyás alatt álltak. A trendek követése, az újdonság iránti kíváncsiság ugyan jellemző az okosóra felhasználók körében, mégis aki divat miatt vásárolt okosórát végül a kihasználhatóság miatt maradt meg az eszköznél. Amennyiben valakinek inkább a design, a divatosság volt fontos, kis idő elteltével visszaváltott az analóg órákra, mert nem kompenzálták a divatos funkciók az időtlen eleganciát.

A kutatási kérdéseimhez kapcsolódóan megfogalmaztam négy hipotézist, melyeket most szignifikanciavizsgálatok és a fogyasztóktól kapott válaszok alapján szeretnék elfogadni vagy elutasítani.

5. táblázat: Hipotézisvizsgálat

Hipotézis		Hipotézisvizsgálat eredménye
H1	A fogyasztókra jellemző, hogy a trendek követése miatt vesznek okosórát.	Részben elfogadva
H2	A fogyasztókra jellemző, hogy nem használják ki teljes mértékben az okosórák minden funkcióját.	Elfogadva
H3	A fogyasztóknak fontos, hogy milyen márkájú az okosórája, jellemző a márkahűség.	Elfogadva
H4	A Z generáció kevésbé motivált okosóra vásárlásra, mint az idősebb korosztály.	Elfogadva

Forrás: saját kutatás, 2023

H1: A fogyasztókra jellemző, hogy a trendek követése miatt vesznek okosórát.

Ezt a hipotézisemet részben tudom csak elfogadni. Kutatásaim elején biztosan állítottam volna, hogy ebben a digitális világban előszeretettel kísérleteznek az emberek a digitális eszközökkel, a szignifikancia vizsgálatos szerint viszont nem volt összefüggés azzal, hogy valakit befolyásol-e a trendek követése és, hogy rendelkezik-e ilyen okoseszközzel. Az okosórák felhasználását

leginkább a fiatalabb generáció körében gondoltam jellemzőnek, ám az interjúk és a statisztikai szignifikancia vizsgálat kimutatta, hogy életkor szerint megoszlik az, hogy a trendek befolyással vannak-e a vásárlásokra. Habár a Z generáció teljes mértékben a digitális világ befolyása alatt létezik, kevésbé nyitottak az okosórák iránt, megelégednek az okostelefon nyújtotta előnyökkel. Ez nem feltétlen a tudatlanságból fakad, tisztában vannak az órák jelenlétével, inkább anyagi, illetve kihasználhatatlanságbeli okok miatt nem tervezik beszerzésüket. Amikor statisztikai szignifikancia vizsgálatokat végeztem a divat nem gyakorolt akkora hatást senkire, hogy megfelelő kapcsolat jött volna létre a két választípus között. Viszont felfedeztem, hogy összefüggés van még aközött, hogy, ki milyen munkaviszonnyal rendelkezik és van-e okosórája. Itt szignifikánsan közepes kapcsolatot fedeztem fel; $\chi^2(4, N=150) = 19,348$ $p < 0,001$ (2-oldali) $V=0,496$, vagyis azok, akik fix jövedelemmel rendelkeznek (pl. teljes munkaidő) hamarabb vásárolnak okosórát.

H2: A fogyasztókra jellemző, hogy nem használják ki teljes mértékben az okosórák minden funkcióját.

Ezt az állítást elfogadom. A szekunder kutatás során állítottam fel ezt a hipotézisemet, amikor az okosórák kihasználhatóságáról gyűjtöttem információkat. Számos népszerű és kevésbé népszerű funkcióval rendelkeznek ezek az eszközök, mégis körülbelül 4-5 az, amit valóban mindennap vagy gyakran használnak a fogyasztók. Ennek az lehet az oka, hogy kevés plusz funkciót tud a telefonhoz képest, illetve nem tudnak az egyéb funkciók létezéséről a vásárlók. Az alap alkalmazásokat, például galéria, számológép, naptár stb. jobban szeretik az emberek a telefonjukon vagy a gépükön nézni, mert sokkal átláthatóbb és nagyobb képernyő áll rendelkezésükre, illetve komfortosabb is.

H3: A fogyasztóknak fontos, hogy milyen márkájú az okosórája, jellemző a márkahűség.

Ezt a hipotézist elfogadom. A primer kutatás során, azok a válaszadók, akik rendelkeztek okosórával nagy hangsúlyt fektetnek a megfelelő kompatibilitású eszközökre, főleg, ha azon funkciók, amikre használni fogja csak megfelelő szinkronizáció mellett működnek. A megfelelő kapcsolat pedig csakis az azonos márkájú eszközzel jöhet létre, mely gondolatukat a felhasználók is megosztották velem. Ezt statisztikai szignifikancia vizsgálatával is alátámasztottam; $\chi^2(84, N=150) = 156,769$ $p < 0,001$ (2-oldali) $V=0,671$ szignifikánsan erős kapcsolat. Ez azt jelenti, hogy a megfelelő kompatibilitás kérdése befolyásolja azt, hogy ki mire szeretné használni az óráját. Illetve általánosan elmondhatjuk, hogy akinek fontos a márka, azok tudatos vásárlók, és

olyan tevékenységekre akarják használni az okosórájukat, ami csak megfelelő kompatibilitással lehetséges.

H4: A Z generáció kevésbé motivált okosóra vásárlásra, mint az idősebb korosztály.

Ezt az állítást elfogadom. Azok az egyének, akik rendelkeznek okosórával, általában 31-65 év közöttiek, ami arra utal, hogy a termék népszerűsége főként az idősebb korosztályok körében nő. Ezt mutatta ki a szignifikancia vizsgálatom is; $\chi^2(4, N=150) = 9,939$ $p < 0,041$ (2-oldali) $V=0,257$ szignifikáns gyenge kapcsolat. Vagyis az, hogy ki melyik korosztályba tartozik, befolyásolja azt, hogy rendelkezik-e okosórával.

Javaslatként további kutatásokat fogalmaznék meg, hiszen ez egy olyan téma, ami nem fogja aktualitását veszteni, folyamatosan fejlődik és növekszik. Kevés effortot fektettek eddig az okosórákat érintő kutatásokba, pedig érdekes lehetne a gyártók számára is, hogy mik azok a változtatások, amivel nagyobb fogyasztói kört érhetnének el.

Főleg a Z generáció elérésére fektetném a hangsúlyt. Abban a korban vagyunk, amikor a telefon leválthatatlan, a telefon és a számítógép dominál. Előfordulhat, hogy a fiatalok számára nincs akkora marketingjük a termékeknek, nem hangsúlyozza azokat a tulajdonságait, amikkel őket is meg lehetne fogni. A mai fiatalok egyediséget, variálhatóságot keresnek, amit sokszor az analóg óráknál találnak meg, így erre is érdemes lenne nagyobb hangsúlyt fektetni. Első körben irányíthatnák az aktivitásmérők felé a kíváncsiságukat, hiszen azok a „karkötők” rendelkeznek az alapfunkciókkal, amiket mindenki keres és az áruk is kedvezőbb. Onnantól kezdve már csak azt kell elérni, hogy megtartsák őket és kíváncsiságukra hatva keressék a fejlesztéseket, újításokat egy magasabb szintre lépve, az okosórák piacára.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Kutatásomban kitekintést tettem az okosórák kialakulására, majd összehasonlítottam az egyik nagy „vetélytársával”, az okoskarkötővel. Ezután elemeztem az aktuális okosóra piacot, párhuzamba állítva a viselhető eszközök piacával. Végezetül írtam a fogyasztói döntésekről és egy magatartásvizsgálatról is.

A primer kutatási részben az eredmények azt mutatták, hogy a motivációkat számos tényező befolyásolja. Kezdetben a divat és az egyének környezetének hatása ugyan lehet erőteljes, de praktikumra helyezett hangsúly kiemelkedőbb volt. Az okosóra divat és a funkcionalitás közötti összefüggését is vizsgáltam. Az eredmények azt mutatták, hogy a trendek követése és az újdonság iránti kíváncsiság általában jellemző az okosóra felhasználókra, de azok, akik kizárólag divatból vásárolták az eszközt, végül az eszköz funkcionalitása miatt tartották meg azt. A kutatás szerint a divat nem írhatja felül a fogyasztók termékkihasználhatósággal kapcsolatos igényeit.

Az ár az egyik meghatározó tényező volt, és az érzékenység két csoport között is eltért, azok, akik már rendelkeznek okosórával, hajlandóak nagyobb összeget fizetni érte. Az egészségügyi funkciók, lépésszámlálás és pulzusmérés továbbra is kiemelt jelentőséggel bírtak a vásárlók körében. A márkahűség is erős tényezőként jelentkezett, különösen a megfelelő kompatibilitás szempontjából. A kutatás emellett azt is megállapította, hogy a felhasználók gyakran nem használják ki teljes mértékben az okosórák kínált funkcióit.

Végezetül kutatási javaslatokat is megfogalmaztam, különösen a Z generáció elérésének javítására összpontosítva, ugyanis esetükben lenne érdemes javítani a termékvásárlási hajlandóságot.

A címre hivatkozva úgy tudnám összefoglalni legjobban a dolgozatomat, hogy az okosóra a fiatalok körében divatos kiegészítő, az idősebb generációnál pedig kihasználható technológia.

IRODALOMJEGYZÉK

Online források:

Acikgoz F., Elwalda A. & Oliveira M. J. D. (2023): *Curiosity on Cutting-Edge Technology via Theory of Planned Behavior and* International Journal of Information Management Data, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2667096822000957>
Letöltés dátuma: 2023.09.25

Balogh C., Dragon Z. & Pusztai B. (2021): *Viselhető eszközök a szegedi egyetemisták körében.*
https://www.medok.ro/sites/medok/files/inline-files/MEdok_2021_03_06_Balogh-Dragon-Pusztai_Viselhető_eszkozok.pdf
Letöltés dátuma: 2023.10.03.

Chen C. & Jin S. (2022): *Wearable band shipments fall 4% in Q1 2022 despite watches growing 15%*
<https://canalys.com/newsroom/global-wearable-band-market-Q1-2022>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Frazier M. (2023): *Wearable band shipments fall 4% in Q1 2022 despite watches growing 15%*
<https://www.techradar.com/deals/smartwatch-deals-sales-prices>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Kristóf A. (n.a): *Okosóra vagy okoskarkötő? Segítünk a választásba*
<https://tesztplussz.hu/okosora-vagy-okoskarkoto-segitunk-a-valasztasban/>
Letöltés dátuma: 2023.09.27.

Lim S. (2022): *Smartwatch Market Grows 13% YoY in Q1 2022; Apple Stays First, Samsung Solidifies Second Place*
<https://www.counterpointresearch.com/insights/smartwatch-market-grows-13-yoy-q1-2022-apple-stays-first-samsung-solidifies-second-place/>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Lutkevich B. (2022): *smartwatch*
<https://www.techtarget.com/iotagenda/definition/smartwatch>
Letöltés dátuma: 2023.09.27.

Media Markt, (n.a.) *mediamarkt.hu*
<https://www.mediamarkt.hu/hu/product/apple-watch-s8-gps-45mm-%C3%A9jfekete-alum%C3%ADniumtok-%C3%A9jfekete-sportsz%C3%ADj-mnp13cm-a-1397221.html>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Novák B. (2022): *Aktivitásmérő vagy okosóra? Melyiket válaszd és miért?*
<https://tesztek.tudatosvasarlo.hu/aktivitasmero-vagy-okosora-melyiket-valaszd-es-miert/>
Letöltés dátuma: 2023.09.30.

Ora-karora (2017): *A digitális karórák története a kezdetektől napjainkig*
<https://www.ora-karora.hu/a-digitalis-karorak-tortenete-a-kezdetektol-napjainkig>
Letöltés dátuma: 2023.09.30.

Pal D., Funilkul S. & Vanijja V. (2018): *The future of smartwatches: assessing the end-users' continuous usage using an extended expectation-confirmation model*
<https://link.springer.com/article/10.1007/s10209-018-0639-z>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Qubit (2019) *Sci-fitől a valóságig: az okosóra története (1946-2019)*
<https://qubit.hu/2019/12/18/sci-fitol-a-valosagig-az-okosora-tortenete-1946-2019>
Letöltés dátuma: 2023.09.27.

Samsung, (n.a): *Galaxy Watch Active 2*
Available at: https://ses.hu/termek/samsung-sm-r830s-r820s-galaxy-watch-active-2-ss-ws/?attribute_pa_szin=ezust&attribute_pa_meret=40mm
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Siepmann C. & Kowalczyk P. (2021): *Understanding continued smartwatch usage: the role of emotional as well as health and fitness factors*
https://ideas.repec.org/a/spr/elmark/v31y2021i4d10.1007_s12525-021-00458-3.html
Letöltés dátuma: 2023.10.01.

Silbert S. (2023): *What Is a Smartwatch and What Do They Do?*
<https://www.lifewire.com/an-introduction-to-smart-watches-3441381>
Letöltés dátuma: 2023.10.01.

Sole R. (2020): *What is and what is a smartwatch for?*
<https://hardwaresfera.com/en/articulos/que-es-smartwatch/#Reloj>
Letöltés dátuma: 2023.10.01.

Statista (2023a): *Number of users of fitness/activity tracking wristwear worldwide from 2018 to 2027*
<https://www.statista.com/forecasts/1314613/worldwide-fitness-or-activity-tracking-wrist-wear-users>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Statista (2023b): *Smart wearable shipments forecast worldwide from 2016 to 2026*
<https://www.statista.com/statistics/878144/worldwide-smart-wristwear-shipments-forecast/>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Statista (2023c): *Smartwatch market share worldwide from 2020 to 2022*
<https://www.statista.com/statistics/1296818/smartwatch-market-share/>
Letöltés dátuma: 2023.10.06.

Szakirodalmi források:

Hofmeister-Tóth Á. (2017): *A fogyasztói magatartás alapjai*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Veres Z., Hoffman M. & Kozák Á. (2017): *Bevezetés a piackutatásba*. Budapest: Akadémia Kiadó.

MELLÉKLETEK

MÉLYINTERJÚK

Vezérfonal

1. Mi jut eszébe az okosóráról?
2. Mi motiválja az okosóra vásárlásra?
3. Befolyásolta-e Önt az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy ez az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb? Érzett-e késztetést, hogy emiatt vásároljon egyet?
4. Milyen tényezők befolyásolnak az okosóra vásárlásának gondolata előtt?
5. Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat szerinte egy okosórából?
6. Mire használja a legtöbbet és mire a legkevésbé? Kb. hány százalékát használja ki az okosórájának?
7. Meg tudná-e mondani, hogy mi a különbség az okosóra és az okoskarkötő között?
8. Fontos-e Önnek, hogy milyen márkájú az okosórája? A telefonja márkájával megegyezőt választja-e?
9. Van olyan gondolata, amit szívesen megosztana velem az okosórával kapcsolatban, de nem hangzott még el?

Leirat

1. sz. interjú

- Köszönöm szépen, hogy elfogadtad az interjút. Dolgozatomban az okosóra használatát boncolgatom, szeretnék jobban a mélyére járni annak, hogy valóban kihasználják-e a fogyasztók az okosórák nyújtotta lehetőségeket vagy inkább a külső divat diktálta kényszerként vásárolják őket. Ezzel kapcsolatban szeretnék néhány általánosabb és konkrétabb kérdést feltenni. Első kérdésem az lenne, hogy mi jut eszedbe az okosóráról? Bármit mondhatsz, szavakat, kifejezéseket, érzés is lehet, tényleg bármi.

- Praktikus időmérő eszköz, könnyen viselhető, több funkciós.

- Köszönöm. Befolyásolt-e az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb. Éreztél-e késztetést, hogy emiatt vásárolj egyet?

- Nem.

- Nem?

- Nem. Nem a divatossága miatt. A praktikum az, ami nekem fontos. Tehát az, hogy hogy néz ki, az másodlagos. Jó, persze biztos van tudatalatti motivációja, igen, lehet egy ilyen, de engem mindig is a praktikum vonzott.
- Ez esetben még mi motivált az okosóra vásárlására?
- Megkönnyítse a hétköznapiakat, ezért vásároltam karórát. Ne kelljen a telefont használnom. A karóra több funkciós, tehermentesíti a telefonhasználatot.
- Mi alapján választasz okosórát? Mi az a funkció, ami semmiképp sem hiányozhat szerinted egy okosórából?
- Hosszú üzemidő, jól láthatóság, strapabíró, és hát az, hogy strapabíró, mondhatjuk benne van hogy vízálló, izzadságálló, és az elvárásoknak megfeleljen, tehát tudjon mindent. Hozzá teszem fizetni, úszni, lehessen benne, kijelyezze az üzeneteket, emlékeztessen.
- Szoktál benne úszni is, valóban bírja a vizet?
- Igen.
- Mi az a funkciója, amire a legtöbbet használod, és amire a legkevesebbet?
- Értesítések leolvasására használom a legtöbbet, tehát az üzenetek, e-mailek, határidők emlékeztetése fontos nekem. Napi szinten olvasom, nézem őket, nem csak a hétköznapi élet folyamán, de a munkám során is fontos és nagy szerepet játszik. Megkönnyíti a gyors elérhetőséget és nem kell, hogy mellettem legyen a telefonom. Vezetés közben is könnyen tudom használni.
- Mi az a funkciója, amit a legkevesebbet használasz?
- Hát ezek a klasszikus EKG vérnyomás és érdekes módon még az időt is viszonylag ritkán nézem rajta, hamarabb nézem meg a telefonomon.
- Én is meg szoktam nézni, mert amúgy megnézem, de igazából párhuzamosan olyankor már a telefonon is nézem.
- Meg tudnád-e mondani, mi a különbség az okosóra és az okos karkötő között?
- Az okos karkötő, az szerényebb funkciókkal viseltet. Minimálisabb a kijelzője. A szerényebb viszont hosszabb üzemidőt ígér ezáltal. Ez beszűkíti a lehetőségeket gyakorlatilag, de ha valaki megszokja, akkor épp olyan szolgáltatást tud adni, mint egy karóra.
- Szoktad-e az okosórát lecserélni analóg órára?
- Nem. Egyáltalán nem, azért nem, mert a mai világban már tele vagyunk órákkal, bármerre megy az ember, folyamatosan látja, mennyi az idő. Az üzenetek kapcsán is, meg bárhol, és az idő az gyakorlatilag csak úgy jön, bármit nézel, bármerre fordulsz, mindenhol látod az időt, hogy mennyi az idő. Úgyhogy az óra az így a funkcióját nagyon elveszítette már, mint karóra, hogy az időt mutassa.
- És fontos-e önnek, hogy milyen márkájú az okosórája, és ha igen, miért?

- Nekem azért fontos az óra márkája, mert kísérleteztem korábban noname vagy kevésbé márkás karórákkal. Nagyon sok rossz tapasztalatom volt. Éppen ezért döntöttem a Samsung márká mellett, mert ez egy árban egy középkategória, ennél vannak azért jobb, komolyabb minőségűek, viszont teljes értékű szinkronizációt tud, teljes értékű kihasználtságot a telefonommal, ami szintén Samsung. És jó, megbízható, hosszú üzemidejű karóráról van szó és karóra márkáról.

- Ön szerint a smartwatch használók inkább a funkciók, vagy inkább a divat miatt vásárolnak elsősorban okosórát. Mik az első benyomások?

- Karóra vásárlóknak sokféle csoportja van, és nem lehet ezeket behatárolni, hogy divat vagy funkció miatt vásárolják. Van, aki valóban divatból vásárolja, és van, aki meg a funkcionalitás, funkcionalitás miatt, de ezt nem különíteném el a kettőt, hogy most ebből van több, vagy abból van kevesebb, vagy csak ezért veszik. Sokféle ember van, sokféle motivációval. Ezt nehéz behatárolni. Nekem ez a véleményem. Az óra megjelenése egyébként mutatja, hogy ki mire használja az órát. Lehet látni chili-vili gyönyörű karórákat, valószínű azért vásárolta, mert ez a trendi és minél feltűnőbb, minél látványosabb karórát akart. Ezek közé sorolom az almás karórát egyébként sok esetben, de az almás karóra azért hozzáteszem, tényleg nagyon jó funkcionalitásom van. Sajnos ahhoz ugye kell almás telefon is. Ez a hátránya. Egyébként már vettem volna valami más karórát, csak ahhoz almás telefon illik és ezért nem veszek.

- Van esetleg olyan gondolatod még a témával, amit szívesen megosztanál velünk, és nem hangzott el?

- Hát, epekedve várom a jövőt, hogy milyen újítások jönnek úgy, mint az okos gyűrű. Meg Elon Musk-nak az új trendje, a chip beültetése a fejébe, amit most már engedélyeztek. Igen, most már engedélyezték a kísérleteket. Tehát most már elindult ebbe az irányba a tudomány, és most már tele van a sajtó vele.

- Igen, az biztos, hogy a tudomány és a technológia megállíthatatlan és sosem fogjuk látni a végét.

2. sz. interjú

- Mi jut eszébe az okosóráról? Milyen szavak, kifejezések?

- Kényelmes, egyszerű, modern, szép kialakítás. Hívás, fogadás. Igazából ennyi most így első körben.

- Befolyásolta önt az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy az az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb. Érzett-e késztetést, hogy emiatt vásároljon egyet?

- Valamennyire igen. Az első gondolatom az volt, hogy milyen jó lenne, ha nekem is lenne. Első körben mondhatni divatból vásároltam, de utána rájöttem, hogy nagyon jó funkciói vannak, és minél többet néztem, minél több videót néztem róla, és minél jobban utánajártam, annál jobban megtetszett az a sok funkció, amivel rendelkezik.

- Mi motiválja az okosóra vásárlásra?

- Alapvetően én még anno egy egyszerűbb okosórával kezdtem, az nem tudott, ott nem tudtam így választ írni, csak ilyen előre beírt gyors reakciókkal reagálni. Viszont az is tudott pulzust mérni, el kellett mérni, válaszokat mutatott, hívást mutatott, az alapvető funkciókat ugyanúgy tudta, és én anno főként sportolás mellett használtam, illetve a hívásfogadásokat, üzenetfogadásokat. Meg hát természetesen órán nagyon jól lehetett puskázni vele. De később, amikor egy komolyabbra váltottam, ami a mostani is, akkor rájöttem, hogy nagyon hasznosak az egyéb funkciói, mint például a kártyás fizetés, ugyanis a telefonomon is folyamatosan használtam az NFC-t, és sokkal kényelmesebb, hogy nem kell előkotornom a táskám aljáról a telefont, hanem ott van mindig kéznél a karórám. Amire még nagy szükségem volt az a különböző fitness, illetve egészségügyi funkciók, amit azért is használtam, mert ez mondhatni motivált kicsit a mozgásra is.

- Mi alapján választ okosórát? Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat? Ön szerint egy okosórából.

- Ha most új okosórát kellene választanom, akkor mindenféleképpen tudjon hívásokat fogadni, illetve indítani is, az nekem egy nagy funkció, egy nagy előny. Igazából nekem tetszik az, hogy majdhogynem egy okostelefont hordok a kezemen, mert számológépet tudok használni, spotifyt tudok hallgatni rajta, illetve ennyire irányítani, akár telefonálni is tudok a karórámon keresztül, illetve nagyon modernnek az egészségügyi funkciói. Sportolásnál nagyon-nagyon sok funkció bele van táplálva, nem csak simán sétálás vagy kocogás, hanem különböző gyakorlatok, amiket bele lehet vinni, és akkor meg vannak adva, hogy ez hány kalóriát jelent, ebből mennyit kell megcsinálnod, figyelmeztet, hogy ennyit edzettél, mutatja, ez hány kalória, éppen mennyi a pulzusod, elraktározza. Szóval az, hogy sok funkcióval rendelkezik, az mindenféleképpen előny egy okosóránál számomra, illetve a kialakítása is nagyon fontos, hogy ne egy batár nagy valami legyen a kezemen, hanem azért legyen gusztusos.

- És mire használja a legtöbbet és mire a legkevesebbet?

- A legtöbbet üzenetek fogadására, illetve olvasására használom. És a legkevesebbet talán az alvásom figyelésére. Bár azt is igyekszem egyre gyakrabban tenni. Még megjegyezném, hogy a horkolás figyelője nagyon jó. De igyekszem többet is foglalkozni vele, csak sokszor elfelejtem

estére felrakni, vagy éppen feltölteni, és emiatt elmarad az alvásfigyelés része. Pedig az is egy nagyon hasznos és nagyon figyelemre méltó funkciója.

- Azt meg tudná mondani, hogy mi a különbség az okosóra és az okoskarkötő között?

- Az okoskarkötő alapvetően leegyszerűsített változata az okosórának. Nagyon sok funkcióval kevesebbet tud, viszont, ami talán előnye az okosórához képest az okoskarkötőnek, hogy sokkal kisebb és dizájnosabb a kialakítása. Nem olyan feltűnő és talán egy kicsit elegánsabb, mint egy nagyobb okosóra, de hát ugye pont emiatt nem is lehet olyan jól látni a kijelzőjét, és sokkal kevesebb funkcióval rendelkezik.

- Miért választott okosórát okos karkötő helyett, hiszen ennek okosórája van.

- Sokkal több a funkciója. Hogyha a kialakítását néztem volna, hogy melyik a dizájnosabb, akkor okoskarkötőt választottam volna mindenféleképpen, vagy pedig az okosórából ezeket a klasszik, szebb változatokat, de mindenféleképpen nálam a funkció volt elsősorban a mérvadó, és egy okosóra sokkal több mindent és sokkal mélyebben tudja, mint egy egyszerű okoskarkötő, emiatt választottam inkább ezt.

- Milyen gyakran cseréli okosóráját analóg órára, hogyha egyáltalán megteszi ezt?

- Én elég sűrűn váltogatom ezeket. Nem azt mondom, hogy napi szinten, de mondjuk egy héten mondjuk négy napot hordok okosórát, a többit analóg órával viszem. Igazából ennek elég egyszerű oka van. Az időt nem túl gyakran nézem az analóg órán, inkább divatfunkciót töltenek be. Őszintén megmondva a szettemhez éppen milyen óra passzol. A szimplán ennyi az indoka. Sokkal elegánsabb, sokkal letisztultabb, hogyha olyan helyre megyek, akkor sokszor inkább egy analóg órát, egy szép dizájnos analóg órát rakok fel, mert azért ezek az okosórák nem feltétlen mindig a legelegánsabbak kivitelezést tekintve.

- Fontos Önnek, hogy milyen márkájú az okosórája, illetve a telefonja márkájával megegyezőt választ-e?

- Nekem nagyon fontos, hogy milyen a márkája az okosórámnak, illetve nem csak az okosórámnak, de ugyanúgy a tabletemnek, laptopomnak, tehát bármelyik elektronikus eszközömnak. Mégpedig a szinkronizáció miatt. Ugyanis nekem Samsung telefonom van, így sokkal jobban szinkronizál a Windowsos készülékekkel, illetve az androidos készülékekkel ugyebár. A laptopom is, ugye a tabletem is Samsungos, a telefonom is, ezáltal egyértelmű volt a válasz, hogy fontos, és mindenféleképpen a kalóriámnak is Samsungnak kellett lennie. Az összes karó nem Samsungos volt eddig és tökéletesen szinkronizáltak, nem volt vele probléma. Még olyan ismerősöm, akinek más fajtájú karórája volt, neki nem mindig úgy működött, lecsatlakozott róla, szóval mindenféleképpen javasolt ugyanolyan márkájúnak lennie. Szerintem.

- Köszönöm. Ön szerint a smartwatchot használók inkább a funkciók, vagy inkább a divat miatt vásárolnak első körben okosórát?

- Ez egy nehéz kérdés, mert szerintem ez attól is függ, hogy milyen körbe kérdezi az ember, de talán manapság elmondhatjuk, hogy inkább a funkciók, amik fontosak, mert ha valaki divat miatt szeretne okosórát vásárolni, akkor valószínűleg úgy is az apró termékek köré helyezi a hangsúlyt. És nem csak feltétlen az elektronikai eszközök esetében, de bármilyen más kiegészítő terén is a divatosabb, drágább termékeket preferálja.

- Van olyan személyes pozitív vagy negatív tapasztalata, amit szívesen megosztana még velem?

- Én teljesen meg vagyok vele elégedve. Egyetlen negatívum, amit negatívumként fel tudnék hozni nyáron, melegben azért elég rendesen be tud aláizzadni az ember keze, de ez igazából az analóg óráknál is szintúgy előfordulhat. Szóval ez egy kiküszöbölendő rész szerintem.

FÓKUSZCSOPORTOS INTERJÚK

Vezérfonal

1. Mi jut eszébe az okosóráról?
2. Mi motiválja az okosóra vásárlásra?
3. Befolyásolta-e Önt az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy ez az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb? Érzett-e késztetést, hogy emiatt vásároljon egyet?
4. Milyen tényezők befolyásolnak az okosóra vásárlásának gondolata előtt?
5. Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat szerinte egy okosórából?
6. Mire használja a legtöbbet és mire a legkevesebbet? Kb. hány százalékát használja ki az okosórájának?
7. Meg tudná-e mondani, hogy mi a különbség az okosóra és az okoskarkötő között?
8. Fontos-e Önnek, hogy milyen márkájú az okosórája? A telefonja márkájával megegyezőt választja-e?

Leirat

1. sz. interjú

K: Köszönöm szépen, hogy mindenki itt van. Dolgozatomban a fogyasztók okosórákhoz való viszonyát vizsgálom, így nagyon fontos számomra a véleményetek, gondolataikat. Első körben pár szóban mutatkozzatok be kérlek.

1: Akkor én vagyok az egyes alany, aki már jelenleg nem használ, de korábban használt ilyen okos eszközt, az nem is egy okosóra volt, hanem egy okos karkötő. Ez kettő különböző, de mégis hasonló.

2: Akkor én leszek a kettes alany. Nekem van okosóráim, egy Huawei. Bő két éve. Fekete színű. Nekem amúgy igazából nagyon tetszik. Tudom rajta követni, hogy milyen a szívritmusom.

K: A hármas alany?

3: Igen, én vagyok a hármas. Én vagyok a hármas, és én már több mint hat éve csakis kizárólag apple által gyártott termékeket. Apple által gyártott termékeket használok, mindenféle elektronikai cikket egybevéve, és az okosóra tekintetében is.

4: Sziasztok! Én vagyok a négyes alany, és nekem nincs okosóráim, nem is volt okosóráim, és nem is szeretnék okosórát a jövőben.

5: Szóval akkor sziasztok, én az ötös alany vagyok. Nekem nincs, jelenleg nem rendelkezek okosórával, azonban már nagyon régóta gondolkozok egyszer, többször is már így felmerült bennem a gondolat, és jelenleg is nagyon agyalok rajta, hogy lehet szükségem lenne rá.

K: Köszönöm szépen. Akkor szeretném első körben, hogy mondjatok gondolatokat, mi az, ami eszetekbe jut az okosóráról, bármi. Szavak, kifejezések, érzések...

1: Kiegészítő

2: Túlárazott

3: Értékarányos

4: Divatkiegészítő, Csúnya.

5: Stílusos, Hasznos.

2: Modern.

1: Multifunkcionális.

3: Azért stílusos, mert meg tudod változtatni a kijelzőjén a témát.

2: Személyre szabható.

5: Nélkülözhetetlen.

4: Szerintem meg pont nélkülözhető.

5: Dehogyan rosszban leszünk mi végig.

K: Jó, köszönöm szépen. Akkor szeretnék egyesével végigmenni. A kérdésem, hogy mi motivált, vagy motivál az okosóra, vagy pont a fitneszkarkötő vásárlására, vagy ugye a négyes számú arany esetében miért nem szeretne egyáltalán ilyen terméket vásárolni?

1: Én az első és egyébként egyetlen okos karkötőmet azt nem vettem, hanem kaptam édesanyámtól, aminek az volt a története, hogy neki lett, és nekem megtetszett, ezért kellett nekem is. Ő azóta már váltott egyébként okosórára, és nagyon szereti és nagyon használja. Egy darabig én is nagyon szerettem azt az okos karkötőt, szerintem egy két éven keresztül aktívan használtam mind a mindennapokban, mind sportolás folyamán. Viszont egy idő után egyszer csak valahogy úgy meguntam, és átváltottam a hagyományos karórákra, mivel azokat közelebbinek érzem magamhoz, és úgy éreztem, hogy nem használom ki a funkcióit ennek a digitális eszköznek, illetve más funkciói pedig kifejezetten zavartak a hétköznapi életemben.

K: Erre még egy kérdés. Én mondtad, hogy csak úgy megtetszett, hogy maga az tetszett meg, hogy milyen vagány, milyen jól néz ki, milyen divatos, vagy valóban a funkciói voltak azok, ami miatt neked megtetszettek?

1: Hát amikor nekem is lett egy ilyen okoskarkötőm, tehát nem is okosórámm, szerintem az volt az az időszak, amikor ezek így kifejezetten elkezdtek divatba jönni, és azt tapasztaltam, hogy egyébként a környezetemben is sok embernek lett. Különböző korosztályokban. Úgyhogy nem

vagyok, tehát én úgy gondolom, hogy részemről ezt mondhatni, idézőjelesen egy külső nyomás volt, tehát igen, inkább egy divat szempontból, minthogy ténylegesen nekem a funkciói lettek volna annyira fontosak.

K: Jó volt, köszönöm. hármasként, folytasd! Mi motivált a termék megvásárlására?

3: Alapvetően én mindig is hordtam valamilyen órát, tehát az analóg sima szempontból is elengedhetetlen volt a hétköznapiakból. Aztán ahogy megjelentek ezek a digitális eszközök a piacon, úgy gondoltam, hogy a legegyszerűbb, legizibb modellt ki kell próbálnom, mert egyszerűen érdeklődöm a technikai újítások iránt. Az még nagyon kis kezdő funkciókkal rendelkezett, mint például pulzus, illetve a sportolás adatait, mutatóit mérő funkciók. Illetve az már akkor feltűnt, hogy ez egy rendkívül személyre szabható dolog. A szíját is lehet cserélni, illetve a számlapján a dizájnt állíthatni. Utána folyamatosan jöttek ki az egyre újabb modellek, így modernizáltam én is az eszközkészletemet, és azóta használom aktívan.

K: Köszönöm.

4: Én nem szoktam olyan órát simán se hordani, olyan nem okosórát, vagy analóg órát, és azt se tartottam kényelmesnek, és ez az okosóra szerintem, hát egyetértek az egyes alannal, amit ugye mondott, hogy szimplán van, ami idegesít benne a funkciói, én nem tartom feltétlenül praktikusnak, hogy ugyanaz tudja, mert kevesebbet tud, mint a telefonom, de hogy igazából ugyanaz a lényege. A telefonom ugyanis mindig nálam van kéznél, úgyhogy teljesen feleslegesnek tartom, hogy a jobb kezemen a telefonom, a kezemen az órák, és akkor az órával fizetek, amikor telefonomról is például ugyanúgy tudnék, meg az időt is meg tudom rajta nézni. Ugyanúgy számolja a lépésemet, meg mit tudom én, meg nem tartom ezt esztétikusnak. Nekem nem tetszik. Ránézésre inkább egy rendes, hagyományos órát vennék föl, mint egy túlárzott okosórát, ami ugyanazokat tudja, mint a telefonom.

K: És hogyha olyan helyre mész dolgozni, akkor telefonod magaddal viheted?

4: Az az egyetlen egy hely, ahol azt mondom, hogy jó lenne, ha lenne, mert tudna lépést számolni, de most emiatt az egyetlen egy funkció miatt nem gondolom, hogy megérné nekem befektetni ebbe az eszközbe.

K: Köszönöm.

4: Beszélgetni meg úgyse tudnék azon keresztül sem. Szóval már nem szabad.

5: Hát igazából. Már elhangzott az is, hogy mi az, amiért szeretnék okosórát. Ugyanis én is egyetértek azzal, hogy szerintem egyébként egy nagyon praktikus eszköz, és nagyon sokszínűen lehet felhasználni. Viszont elhangzott az is, hogy mi tart vissza, pontosabban nem teljes mértékben, de hogy én jelenleg is analóg órát hordok, és én azt nagyon szeretem, és úgy érzem, hogy nehezen reagáltam egy okos órára, de mégis olyan szempontból meg jó lenne, hogy amit

az előbb ti is említettetek, hogy például munkában vagy iskolában is. Nem is a lépésszám miatt feltétlen, inkább engem az értesítések miatt vonzana, mert nem feltétlen nézik jó szemmel, hogyha nyíltan telefonozunk, vagy megnézzük, viszont az órára sokkal visszafogottabban, vagy szolidabban rá lehet pillantani szerintem. Úgyhogy ez nagyon hasznos. Igen emellett ugye a lépésszámot is méri, vagy azért jó lenne tudni, hogy is állok így vagy nem tudom, meg még ami eszembe jut. Sajnos azt veszem észre magamnak, hogy nagyon sok a képernyőidőm és szerintem, hogyha lenne egy okosórám, akkor azzal tudnám valamilyen szinten csökkenteni ezt is.

K: És ha olyan okosórát vennél, amiben vannak ugye külön erre kialakított, hogy teljesen ugyanúgy néz ki, mint egy analóg óra, csak digitális a kijelzője. Tehát, hogy inkább olyan felé hajlasz, vagy ezek a hagyományosabb okosórák felé, amik így digitálisan mutatják az időt, nem kell leolvasni róla konkrétan, mint egy óráról rendszeren.

5: Inkább valami olyasmit vennék, mint egy hagyományos óra. Feltétlenül nekem azok tetszenek, amik ilyen kerek kialakítással, például az applewatch-al ellentétben. Nem szeretem azt a szögletes dizájnt. De persze más gyártókról is elmondható ez, nem csak ők használják, csak most ez jutott elsőre eszembe, mivel a hármaskörű alany ül velem szembe, és látom a karján, de egyébként viszont, igen, inkább az ilyen hagyományosabb kialakítású, de nekem is tetszik, hogy például cserélhető, éppen milyen hangulat fog el. Úgyhogy, igen.. Nyilván célszerű lenne olyat vásárolni, mint amilyen a telefonomnak a márkája, de egyébként ennyire nem tartom magamat márkahűnek, és örömmel választanék esetleg más márkától készüléket, ha mégis inkább az lenne.

2: Tehát akkor én is elmondom az egyes alanyhoz kapcsolódó történetemet, ugyanis én se vettem magamnak az okosórát, hanem kaptam húsvétra két évvel ezelőtt és azóta használom. Most is a kezemen van. Szóval két éve használom, és én is azt tudom mondani, hogy amúgy tök hasznos, mert látom rajta az értesítéseket, meg az ilyen fontosabb dolgokat, például a munkahelybe tudom nézni, hogy ki írt, vagy fontos-e, mert akkor csak akkor veszem elő a telefont, és kevesebb az esélye, hogy szólnak érte. Szóval rendszeresen használom, és nagyon ajánlok mindenkinek egyet, mert szerintem nagyon-nagyon stílusosan személyre lehet szabni. Igaz, hogy az analógot is valamennyire személyre lehet szabni, de kevésbé, mint egy okosórát.

K: Van-e, aki még itt érez készítést, hogy hozzászóljon ahhoz a kérdéshez, hogy befolyásolt-e valakit esetleg a vásárlás gondolata előtt, hogy egyre divatosabb és népszerűbb ez az eszköz? Illetve ugye valaki érzett a készítés, hogy emiatt vásároljon egyet például. Az én esetemben például benne volt, azért ez a külső tényező eléggé. Hogy mindenki másnak is volt, láttam, hogy neki is van, és milyen jó volt. Akkor már csak kell nekem is egy, és akkor.

5: Igen, bennem először ezért fogalmazódott meg a gondolat, merthogy másoknál is láttam, és hogy milyen divatos és milyen népszerű, és ezért gondolkodtam el, hogy esetleg nekem is szükségem lehet rá, csak még nem jutottam el odáig, hogy vásárooljak is egyet.

2: Engem is, bocsánat, engem is befolyásoltak kívülről, hogy egy okosóra milyen jó, milyen menő, milyen felkapott, de nem vettem magamnak, mert rájöttem, hogy amúgy drága. Szóval ezért van okosórámm, megkaptam.

K: Köszönöm szépen. Menjünk tovább, ha más gondolat nincs ehhez. Mik azok a tényezők, amik titeket befolyásolnak az okosóra vásárlásának gondolata előtt, vagy hogyha most akinek például nincs, hogy mi lenne az, ami befolyásolná esetleg, hogyha mégis venne valamit?

1: Hát egyértelműen én azt gondolom, hogy az ár, mert azért maradjunk annyiban, hogy bár nem vagyok jelenleg tisztában a piaccal, de azt gondolom, hogy az okosóráknak is az ára 20-30 ezertől 150 ezerig, mert bőven 150-200 ezer.

K: Inkább már ilyen 40 körül kezdődnek 45-től.

1: Szóval igen. Egyrészt nekem az ár nagyon fontos, mert én például nem érzem azt, hogy egy okosóráért megéri többet kiadni, mint például amennyit kiadok alapból egy telefonért. Tehát, hogy ez egyrészt befolyásolna, másrészt természetesen az is számítana, ami szerintem még az ár mellett a másik legfontosabb tényező, hogy milyen márkájú az adott óra, és hogy az az adott óra kompatibilise az én mobil eszközömmel, hiszen megtetszett nekem egy gyönyörű szép, samsungos okosóra, hogyha nekem iphone-om van, akkor még lehet, hogy így valahogy össze is tudom csatlakoztatni, de nem fog minden funkció működni rajta. Úgyhogy én ezt a kettőt emelném ki igazából az árat, illetve a márkát. Nyilván vannak kisebb tényezők, mint a szín, magának a számlapnak a mérete, a formája, de ezek már mind egy fokkal kevésbé befolyásoló tényezők.

K: Köszönöm.

3: Hát én is azt gondolom, hogy elsősorban szerintem a márkahűség, hogyha valaki kifejezetten ragaszkodik valamelyik elektronikai eszközhöz gyártó cégnek a termékeihez, mert az tény és való, hogy például az Apple-nél az egyik legkiemelkedőbb az ilyen termékek közti ökoszisztéma. Nagyon egyszerűen, gördülékenyen működnek, az eszközöket lehet egymásról is tölteni. Nyilván ez egy magasabb árkategória, viszont ezek nagyon sokáig kapnak szoftveresfrissítést, ellentétben más, például androidos gyártókhoz képest. Illetve ez egy jó hosszú távú befektetés, ár-érték arányban pedig én azt gondolom, hogy egyes gyártók termékein belül is meg lehet találni azt az árkategóriát, amit az ember megengedhet magyarán.

K: Köszönöm szépen.

4: Tételezzük fel, hogy úgy döntök, hogy veszek egyet, mert nyilván én is elgondolkodtam, amikor ez a hype volt körülöttem, mondjuk most is az van, de hogyha most úgy döntenék, hogy tényleg vennék egyet, akkor nálam is a márka, meg hogy hasonló, azonos márka legyen a telefonom, amivel ugye az a legegyszerűbb. Az ár nyilvánvalóan közbejöhet, de hát szerintem igen, a márka meg a telefonommal azonos brandről legyen szó.

2: Azt szeretném hozzáfűzni, hogy amúgy sajnos, nem sajnos, érdemes a telefonhoz nézni, hogy milyen márkájú órát veszel. Mert nekem huawei óráim vannak és apple telefonom, és amúgy a kettő elég rendesen össze tud venni egymással. Szóval, amúgy is rossz a huawei applikációja, már-mint hogy nagyon nem felhasználóbarát, ezért érdemes olyan órát vásárolni ami megegyezik a telefonoddal, hogy működjön.

K: És ez miben merül ki, mit jelent az, hogy nem működik normális?

2: Az értesítéseket normálisan küldi, akkor nem működik rajta a hívás. Ha a hívás működik, akkor nem küldi az értesítéseket. Illetve háromnegyed óra volt összekapcsolni a telefonomat és az órát. Azt követően lekapcsolódott, és újabb háromnegyed óra volt összekapcsolni az órával. És másik oldalról kettő órát mutat a telefonom, mert valamiért ez az órának a Bluetooth-ja nem a legjobb. Szóval kettő bluetooth eszközre kell rámennem, hogy működjön. De jól működik.

K: Köszönöm szépen a gondolataitokat. Szeretném mindenkitől megkérdezni, hogy mi az a funkció egy vagy kettő, ami semmiképpen sem hiányozhat egy okosórából, vagy egy okoskarabótól?

1: Pulzus. Pulzuszámoló.

3: Lépésszámláló.

2: Értesítések küldése telefonról.

4: Lépésszámláló, ébresztő.

5: Kicsit pontosítanék. Az értesítések küldése valós időben. Tehát, hogy azonnali szinkronizálással. Nem tudom, hogy ez hogy működik, hogy van-e, ami később szinkronizál.

1: Ha jól működik, akkor nincs.

3: Hát én még a pulzus mellett az egyéb ilyen egészségügyi funkciókat is, mint például véroxigén szint.

1: Továbbra se tudom, hogy hogy csinálja, de igen.

3: A pulzushoz kapcsolódóan még esetleg ez az egészségügyi vészhelyzet esetén értesítés küldés, szerintem az tök hasznos. Ugye nem egy sztorit hallottunk, hogy mit tudom én, túrázó rosszul lett a hegyekben, vagy az erdőben és az okosórája riasztotta a mentőegységeket. Illetve szerintem a jövőben várhatóak ilyen fejlesztések. Nem tudom pontosan, hogy van-e, de például hogy cukorbetegség esetén biztosan lesz még valami újdonság.

1: Ezzel a napokban találkoztam. Én nem is tudtam, hogy van egy ilyen, amit például Budapesten elvileg ingyenesen megigényelhetnek a 65 felettiek, vagy azok, akik nyugdíjasok, hogy van egy ilyen speciális, igazából az is, mint egy okos karkötő. Nincsenek neki ezek az olyan funkciói, amilyen bármilyen óránál, hanem olyan, hogyha megnyomja, akkor azzal tudja riasztani a háziorvost, a mentőket, meg hogy így mindent. És azt gondolom, hogy ez egy tök jó dolog, hogy ez is létezik, bár szerintem ez az átlagkészülékekben ilyen nyilván nincs benne, ez egy külön erre lévő készülék, de ez is végül is ennek a technológiának a része.

5: Igen, én ugyanilyet láttam gyerekeknek, hogy úgy működik, hogy egy számot lehet vele csak felhívni, és hogy például a szülőket föl tudják hívni, ami szerintem tök előnyös lehet, mert ez egy nagy dilemma lehet. Szerintem, hogy most akkor elengeded-e a gyereket, vagy nem veszel neki telefont, vagy nem. Vagy egyszerűen csak tételezzük fel, hogy még valami zsúfolt helyen vannak, és elhagyod a gyereket. Előfordulhat nyilván a szándék ellenére is, és akkor nem kell pánikba esni a gyerekeknek, hanem csak megnyomja a gombot, és akkor egyből föl hívja a szüleit, és meg tudják beszélni. Ja, akkor még valami eszembe jutott. Egyébként még az elengedhetetlen funkció. Szerintem ez nem biztos, hogy mindenkinek ugyanaz. De nekem az fontos lenne, hogy személyre szabható legyen.

K: Milyen szempontból? Mire gondolsz?

3: A dizájnra, a számlap, vizualizációl.

K: Ami érdekes volt, hogy így alapvetően, amiket most így felsoroltatok, azok inkább ilyen okos karkötőre, vagy fitness karkötőre jellemző dolgok. Kivéve a véroxigénszint.

3: Akkor miben tud többet egy okosóra?

K: Igen, majd azt is akartam kérdezni, hogy például nem tudom, mondjuk ilyen számológép, spotify zenehallgatás, telefonálás. Tehát például ugye okoskötővel nem tudsz telefonon hívni.

5: Igen, meg szerintem egy okosóránál amúgy, hát most várjál, hogy fogalmazzam, látványosabb a grafikus felülete, vagy inkább nagyobb a számlapja, az biztos. Meg hogy eleve úgy esztétikusabb, vagy kifejezőbb, vagy nem is tudom, milyen jó szó. Láthatóbb is.

K: Szerinted, kettes alany, amúgy mi a különbség? Hogy tudnád talán megfogalmazni a különbséget?

3: Hát szerintem annyi a különbség, hogy drágább, nagyobb a felülete. Volna rajta számológép, bár az enyémen nincsen, és drága volt, mert egy viszonylag drága többbe került, mint amit én kérnék érte. Lehet vele telefonálni, továbbkapcsolni a zenét, amit szerintem valami egy okos karkötő is simán lehet. Szóval ennyiben nem több, esetleg pontosabban méri meg a dolgokat.

1: Igen, hogy amit én például úgy jobban láttam, ami nyilván az már tényleg a felsőbb kategóriára jellemző, hogy például egy okosórákban már előfordul, hogy egy-egy ilyen kicsi kamerát

is beletesznek. Illetve ami szerintem nagy különbség a karkötők és az okosórák között, hogy okosórákon tényleg jobban előtte, több az ilyen vizualizált elem, tehát hogy nem tudom, hogy képeket lehet esetleg jobban nézegetni, megnyitni, vagy tényleg az, hogy egy ilyen kis kamera van benne, viszont én, ahogy így mások eszközeit is piszkálgattam, és tudom azt, hogy az enyém is milyen volt, ő meg csak egy karkötő volt. Nagyon másban nem fedeztem fel különbséget, mert az ébresztő, számológép, hívásfogadás, az igaz, hogy telefonálni nem lehetett rajta, de fogadni vagy elutasítani lehetett a hívás. Zenehallgatás, ezek a funkciók teljesen elérhetőek voltak azonos.

K: Ha már itt járunk, akkor akinek van vagy volt órája, vagy esetleg tervez venni, akkor mi az a funkció, vagy mik azok a funkciók, amire igazából a legtöbbet használta, vagy használná? Ez kicsit hasonlít az előző kérdéshez. De mi az, ami igazából majdhogynem vagy egyáltalán nem használtatok rajta, vagy csak tényleg nem, vagy nagyon ritkán.

1: Én akkor kezdeném, mint egyes alany, amit én nagyon szerettem az okos karkötőmben, az az alvásfigyelő funkció, ugyanis én nagyon szerettem utólag mindig kielemezni az alvásaimat, illetve az, hogy ébresztett. Tehát az, hogy a kezemen rezgett valami, az már megelőzte azt, hogy ne 15 perc után nyomjam le az ébresztőt, hanem már öt perc után meghallja.

K: Köszönöm. És mi volt az, amit nem használtál rajta, aki egyáltalán? Vagy csak nagyon minimálisan?

1: Nyilván ez egy alapból kevesebbet tudó eszköz volt. Én igazából azt mondanám, hogy az ilyen véroxigénszint, meg pulzusmérő funkciók. Néha poénból megmértem, de az nálam le volt tiltva, hogy ő magától méregessen, mert az rendkívül leterhelte a készüléket, illetve a telefont is. Úgyhogy magamtól viszont csak nagyon néha mértem így meg az ilyen egészségügyi dolgaimat.

K: Köszönöm.

2: Természetesen a legtöbbet az időfunkciót használtam, de ehhez kapcsolódik, hogy azért néztem meg már rajta az időjárást is. Igazából szerintem legtöbbször akkor leszámítva a lépésszámlálót, meg az időzítőt használok, használtam.

K: És mire használod a legkevesebbet?

2: Az én okosórámon van ilyen stresszmérő funkció, de továbbra se értem, hogy mi alapján dönti el, hogy nekem milyen stressz szintem van. Főleg, hogy csak a pulzusomat tudja nézni, meg a véroxigén szintemet, meg ilyenek. Szóval ezt az alvásfigyelést is amúgy többször használtam, használok. Én szeretem visszanézegetni, de most le szoktam róla, vagy hát még régebben, mert akkor ilyen 6-7 órát aludtam, mert későn feküdtem le, és akkor az úgy nem volt szép görbe, szóval inkább nem nézegettem.

3: Hát elsősorban a sportolással kapcsolatos funkciók után mennénk ki, mert ugye látszik, hogy komoly sportember vagyok. Szóval én annak a futós applikációnak a kis navigációját, azt rendszeresen szoktam követni. Nyilván az időjárás is ide tartozik. Szintén véroxigén szint pulzus, vérnyomás hasonló. Nagyon szeretem. Ugye alapvető sportolásnál, ha az ember kezében a telefon, az nem túl praktikus, mert pont azért kell az óra, hogy ne kelljen valami plusz a kezembe fogni, ne foglalja a helyet. És például bemelegítésnél, vagy ilyen levezető gyakorlatoknál tök jó volt, hogy így mindig csak ránéztem, és akkor mutatta, hogy miből mennyit kell csinálni, hogy ezek ilyen javasolt beállítások, ezt személyre lehet szabni, illetve még a telefonálás funkcióját, a mással való telefonálás funkcióját vezetés közben szoktam kihasználni, mert ugye én alapvetően annyira nem szeretem azt, hogy az autó a telefonnal van összekötve. Nekem az valamiért nem praktikus. Úgyhogy az ember alapvetően én is azért vezetés közben ideális esetben a kezét a kormányon tartja, tehát hogy közelebb van az ember fejéhez, arcához a keze, és akkor azon csak fogadtam a hívást, és akkor vezetés közben praktikus volt telefonálni.

K: Köszönöm. És mit nem használtál ki rajtuk?

3: Hát nekem ezek az ilyen nagyon hétköznapi funkciók, mint például a számológép. Én számológépet soha nem nyitottam meg okosórára vagy nem tudom, ilyenekkel is találkoztam, hogy leméri, vagy megbecsüli a két tárgy közötti távolságot, hogyha úgy tartod az órát, és akkor így légy vonalban. Szerintem ezekben nem hiszek. Akkor fogj meg egy vonalzót, ha ilyet akarsz.

4: Nekem nincs okosórára, és nem is tervezek, mert úgy nézzük, hogy praktika szempontjából. Lépésszámlálót nyilvánvalóan ez az alvásfigyelő dolog is funnak hangzik, meg talán még az értesítéseket használnám a legtöbbet. Nyilván, mivel nincsen tapasztalatom az okosórával, én nem tudom azt elmondani, hogy mit használ, mikor kevésbé, mert nem tudom a funkciókat, de hogyha lenne, akkor ezeket használnám.

1: Amúgy egyébként most itt említetted az értesítéseket, amikor én használtam egy ilyen okos eszközt, engem az kifejezetten zavart, amikor például a csoport beszélgetését rendszeresen le kellett némitanom, mert hogyha az elindult, akkor a végtelenségig rezgett a kezemen az eszköz. És magát az üzenetküldő alkalmazást nem akartam teljességgel elindítani, mert nyilván valamilyen szinten lehet, hogy éppen valakitől meg vártam volna üzenetet, de hogy ez is például, hogyha több értesítést kap egybe az ember, akkor egy kifejezetten zavaró funkció tud lenni.

5: Én azt gondolom, hogy a csoportbeszélgetés egyébként is állandóan rezeg, ha telefonodon jön az értesítés, ha az órán, az nem feltétlenül az órával összefüggésbe hozható.

1: Igen, de mondjuk lehet, hogy mondok valamit, például tanulok, akkor a telefonomat elteszem magam mellől, hogy ne legyen meg a kísértés, de az órát nem fogom feltétlenül levenni a kezemről.

3: Igen, de akkor a telefonodon is lekapcsolod az internetet, hogy ne jöjjenek az értesítések. Erről az óradról se fogja azokat tovább küldeni. Egyébként pedig mindegyik telefonon be lehet állítani, hogy ne zavarjanak funkciót. Tehát igazából addig nem kapom meg az értesítést, amit tanulsz.

1: Jó, de hogy pont ez, hogy lehet, hogy alapvetőleg nem várok minden értesítést, de lehet, hogy egyvalakitől pont várok egy üzenetet. A rezgést ki lehet szedni, de felvillanni felvillan akkor is, és igazából, ha mondjuk tényleg tanul az ember, vagy dolgozik, vagy bármi olyan, ahol alapvetően koncentrálni, én azt gondolom, hogy már az, hogy valami csak így a szemed sarkába felvillan, az is egyébként ugyanúgy szavazott.

2: Igazából ez zsákutca telefonnál is.

5: Egyébként én is értem, közben mégsem. Ugye, már ezt már mondtam, hogy igazából csak ismétlem önmagam. De az értesítéseket nagyon fontos funkciónak tartom. Nélkülözhetetlennek is, úgyhogy én elsősorban azért vennék. A lépésszám az egy olyan dolog, hogy én úgy vettem észre, hogy a telefon is elég jól méri. Mert nyilván csinálnék egy összehasonlítást, hogy az okosóra esetleg jobban csinálja. A többi fitness adat, pulzus, ilyenek azok számomra nem annyira érdekesek. Én, ha úgy vagyok vele, elég maradi vagyok, akkor fogom a vérnyomás mérőt és megmérem a vérnyomásomat és a pulzusomat. Én nekem ez nem okoz problémát. Ugyanakkor viszont az alváselemzés az egy érdekes dolog, ugyanis nem tartom magam kifejezetten jó alvónak, és szerintem érdekes lenne. Nyilván nem ilyen diagnózisokat állítani, de hogy úgy csak magamnak egy kicsit megnézni, hogy mi is a helyzet. Illetve mondjuk én, amit még főleg tartok, az például a kamera az okosórákon, mert biztos, hogy annak nincs olyan jó minősége, mint a telefonodnak, és nem tudom elképzelni, hogy inkább azon állj neki szelfizni mondjuk, vagy megörökíteni bármit, mint ahogy a telefonodon, valamint még a hívás szerintem az, amit nem célszerű azon lebonyolítani, nyilván nem is mindegyik tudja, de szerintem borzasztó kényelmetlen lenne a csuklódnak beszélni. Tehát, hogy akkor már inkább vedd fel a telefont. Max az ilyen hívásfigyelő vagy kijelző funkciójával egyet tudok érteni, de ennyi.

2: Én ezekre azért rácsáfolnék. Mi volt az első?

K: Melyik?

5: Hát, az kamera.

2: Ja, a kamera. Ja, szerintem amúgy a legtöbb ember nem arra használja, hogy mit tudom én, csak így fotózgassanak általában, hogy csáljanak, vizsgáljanak.

5: De arra nem kell, hogy kamerája legyen beépítve. Elég, ha galéria van beépítve. Vagy egy fotó kap, vagy érted. De beépített kamera van. Nem azzal fogod lefotózni így-úgy se a füzetet. Mert az ilyen kaputelefon minőség.

2: De gyorsan le kellett adnod a telefonodat. Gyorsan lefotózod a kaputelefonnal.

5: Én nem látom ennek gyakorlati használatát.

3: Csak azt akartam mondani, hogy igaz, hogy nem így fotózol le vele semmit. Én például nagyon szeretem azt a funkciót, hogy ha hosszabb időre elutazok otthonról, akkor egy ilyen, hát nem térfigyelő kamerát, de a lakásban valami biztonsági kamerát azt be szoktam kapcsolni, és annak a képét az órámra megjelenítem. És ez valójában ezzel hozható összefüggésbe, hogy ez nemcsak szimplán a galériában exportálja a képeket, hanem gyakorlatilag a kamera funkcióját is.

2: Ja, pont ezt meg tudod nézni egyben a telefonon is.

3: Igen, egyrészt az, másrészt, de én nem arra gondoltam. Tehát, én nem a fényképek megjelenítése a telefonon ellen vagyok, hanem vagy tehát ez az okos órák. Nem kimondott, hogy az okos órába beépített kamerát nem tartom egy hasznos dolognak.

3: Ötös nem a kérdésre válaszolt, hogy nem a mondatra reagált. Ugyanis pont ez volt a lényege, hogyha valami mozgás van a lakásban, és én kapok hirtelen róla egyet. Akkor lehet, hogy alapvetően nem fogok a telefonomhoz nyúlni, mert dolgozok, vagy éppen sportolok, vagy vezetek, vagy töltöm a telefonom, és egy másik helyiségben tartózkodom. De ha elkezd rezegni a csuklón az azért is, mert akkor nyilván meg fogok nézni, hogy mi az.

5: Egyelőre befejezném a második ponttal, mégpedig az, hogy a telefonálást említetted meg, hogy nem tartanád így a kezedet. De szerintem pedig vezetés közben nagyon hasznos lehet.

2: Mivel nem mindenkinek van izéje a kocsiba. Ilyen kihangosítója.

5: Hát de telefonon hát hívás közben van kihangosító funkció.

2: És ha hátul van a táskámban a telefon?

3: Nem, nem nyúlhatsz hátra. Technikailag, ha már 1 km per órával gurulsz nem nyúlhatsz a telefonodhoz.

5: Amúgy én azért elmondom még hogy mi jutott eszembe, mert hogy amúgy még a nem tudom, hogy ilyen funkcióval hogy térképet megjelenített térkép. Na azt szerintem szerintem az például tök hasznos lehet, mit tudom én, amikor például kétes környéken mászkálok és nem akarom elővenni a telefonomat, de szeretnék eljutni valahova. Nem lesz ráadásul tele mind a két kezem. Vagy hát. Úgy nem akarom, hogy turistának nézzenek a belvárosban.

K: Köszönöm, van olyan esetleg köztetek, aki ugye van okos órája és szokta lecserélni mondjuk analóg órára?

3: Szoktam cserélni, nyilván öltözettől függően. És hogy nem formális eseménytől függően azért meg kell adni a módját a dolognak, de én azt gondolom, hogy a digitális funkciók nem írhatják felül az illetet. Egyébként az idő és az igényes megjelenés fontos.

1: Ameddig én is használtam egy ilyen eszközt addig egyébként de én is az aktuális outfitemhez, hangulatomhoz, helyszínhez, ahova megyek, igazítottam azt, hogy melyiket veszem.

K: Szuper. Köszönöm szépen. Igazából van-e még esetleg valami olyan személyes pozitív vagy negatív tapasztalata valakinek, amit szívesen megosztana esetleg, ami egy valamiért nagyon hasznos volt, vagy nagyon jó döntés.

4: Nekem szimplán nem tetszik, nem tartom esztétikusnak Nekem szerintem az, hogy így tásztó a. Külseje az egész. Mintha egy kis telefon lenne a kezeden. Valahogy úgy mindegyik ugyanúgy néz ki. Most miért akarnál olyat ami rajtad kívül 50 millió embernek van ugyanolyan kiegészítője? Szerintem nem tartom ezt típusnak és sok sokkal szebbnek találok. Mondjuk egy szimpla analóg órát. Nekem ez és hogy mondtam, hogy funkcióit tekintve meg annyit nem ad hozzá, hogy most. Vegyek egy?

1: Amit még én így negatív tapasztalat meg kiemelnék az, hogy nekem egy honor márkájú okos karkötőm volt, ami Huawei telefnommal nagyon jól el működött. Viszont amint átváltottam egy holmi xiaomi készülékre, mert ugyanúgy egyetlen androidos rendszerrel működött. Rengeteg probléma akadt. Úgyhogy egyébként számomra például ez is, mert hogy nyilván egy analógóra rengeteg funkciót nem tudom, amit egy okosóra, de ott azon kívül, hogy max a színe nem passzol, más miatt nem kell aggódnom. Az 10 év múlva is ugyanolyan lesz.

K: Tehát akkor a márka az mindenféleképpen fontos?

1: A márka az nagyon fontos.

K: És mi az a Lélektani árhatár, amit így hajlandóak lennétek kiadni egy okosóráért?

2: Nem adnék ezért többet. Szerintem amúgy tök fölösleges erre pénzt költeni, akkor nem lenne okos óráam, ha nem ajándékba kapom.

4: Én nem szeretnék venni viszont, hogyha vennék, akkor valószínűleg telefonom márkájára és hogy ami ugye, úgyhogy nyilvánvalóan egy magasabb kiadás lenne, hogyha én. Azt kifizetném érte, de hát nem fogok menni, úgyhogy egyelőre ez egy nulla.

1: Rendes analóg órát is maximum 60- 70 000 ért vennék ennél többet nem adnék ki egy okosórára sem.

5: Hát én nekem én azt mondom, hogy a százezer forint a lélektani határ, hogyha tényleg azt érzem, hogy minden megvan benne, amit én szeretnék, akkor hajlandó lennék akár annyit is kiadni, de annyit még semmiképp se sem, mint amennyit egy telefonért. Akkor vehetnék még egy telefont ennyi erővel. De alapvetően apple órát szeretnék, csak kicsit bonyolult, mert az lenne a legjobb mindenféle szempontból viszont jobban tetszenek, például a Huawei nek láttam nagyon szép kerek bőr szíjas, tehát ilyen elegánsabb, hétköznapi megjelenésű óráját nem ilyen szögletesek, viszont az meg ilyen 140.000 ft körül mozog például.

2: Meg gagyi az applikáció.

5: Hát nincs tapasztalatom, de elhiszem.

3: Szerintem ez annak függvényében lehet érdekes, hogy az emberi milyen határidőn belül szeretné a legújabb készüléket. Tehát, hogy én alapvetően azt gondolom, hogy lehet magasabb árkatagóriát választani, de az már egy tök jó taktika, lehet, hogyha megvárja a utána még 2 -3 modell, esetleg kijöjjön és akkor egy régebbi ruház be már addig már már csökkenni fog így a piaci ára, én azt mondanám, hogy így százötven a felső határ, de nekem ez egy több mint 5 éves befektetés. Mindenképpen hosszútávra vásárolunk.

K: És amúgy még egy utolsó kérdés ezzel kapcsolatban így jutott eszembe, hogy fontos e egyáltalán így nektek, hogy legújabb modell legyen a legdivatosabb?

3: Nem pont azért, mert személyre szabható, tehát én nem gondolom azt, hogy az a plusz pár plusz funkció az az megéri azt a több tízezer forint többletet kinézetben pedig szerintem olyan sok differenciál nincs, amit ne lehetne egy kis utómunkával megváltó.

5: Nyilván azért ne legyen annyira nagyon korszerűtlen technológia, ami ahelyett, hogy megkönnyítené az amúgy a napi használatra életünket pont, hogy megnehezíti, de szerintem nem is kell, hogy állandóan a legújabb legyen, mert egyrészt irreális elvárás szerintem a mai világban ilyen szinten haladni a technológiával, másrészt minden gyorsul.

K: Köszönöm szépen a válaszokat, és az időtöket is.

2. sz. interjú

- A bemelegítő kör után szeretném, ha pár szóban elmondanátok, hogy mi az ami eszetekbe jut az okosórákról. Bármilyen szó, fogalom, érzés. Akár mehetünk így sorba is és akkor valamit mondjon mindenki, tényleg nem kell nagy dolgokra gondolni, csak ami először beugrik.

- Hát nekem az edzésről jut eszembe, hogy így méri azt is, hogy hány kalóriát égettél el meg ilyenek.

- Hm, nekem a fizetés, hogy ezzel is lehet így érintve fizetni.

- Volt okosóráim, de engem mindig idegesített. Mindig felkeltem, amikor este rezgett, szóval az idegesítő.

- Nekem az, hogy sportos, sportosabb öltözködés.

- Az alvás, hogy nézi azt, hogy hogyan alszom. Aztán kielemez.

- Nekem a futás. Hogy közben is meg tudom nézni az üzeneteket és méri a pulzusomat.

- Nekem az, hogy fel kell tölteni.

- Ez jó, ezt eddig még senki nem mondta, köszönöm.
- Nekem az edzés és az, hogyha kiadja a hívásokat, hogy ki hív.
- Nekem a személyre szabhatóság.
- Nekem az, hogy különböző féle módokat lehet beállítani, hogy kerékpározok, futok stb
- Nekem második telefon, üzeneteket mutat, méri a kalóriát ilyenek.
- Ez most főként azokhoz szól, akiknek van okosórája, de akinek nincs, akkor annak úgy fordítanám meg, hogy mi az ami motiváló egy okosóra vásárlásakor, vagy akinek nincs, mi az ami miatt nem szeretne ilyen terméket vásárolni?
- ÉN azért nem érdeklődöm, mert én igazából telón nézem az időt, meg nem érzem szükségét, a telefon mindig a kezemben van igazából. Látom, hogy ki hív, üzeneteket.
- Ugyanezt akartam mondani, azon is van lépésszámláló, méri a kalóriákat i, szóval nekem felesleges az okosóra.
- Én is így állok hozzá a dologhoz, meg hát mondtam, hogy nekem volt több is. Szerintem ez egy kiegészítő is lehet mert őgy is néz ki. Ami még motivált régebben a vásárlására, azaz, hogy sosem volt megfelelő méret a csuklómra és emiatt próbáltam ki újabb és újabb termékeket. ok nem is volt jó, aztán meg is bántam.
- Nekem volt okosórám, és azért mert munka mellett nem díjazták, hogy telefonoztunk és akkor ezt ki lehetett kerülni azzal, hogy okosórán néztük a dolgokat.
- És ezért nem szóltak? Ezt nem figyelték?
- Nem, csak a telefont.
- Tehát akkor ez volt a motiváció igazából.
- Hát én azért sem szeretném, mert nem szeretek magamon hordani semmi olyat, ami frusztrál, nem tudom két hét után biztos megkarcolódna, zavaró lenne.
- Nekem igazából így nincs szükségem rá, mert mindig nálam van a telefonom.
- Ugyanígy vagyok vele.
- Én nem tudnám kihasználni a funkcióit.
- Én amikor dolgoztam, akkor mindig anyukám óráját hordtam, és vettem el. Mert ugye nem lehetett nálunk telefon munka közben és utána kaptam egyet születésnapomra.
- És alpból szereztél volna magadnak, ha nem ajándékba kapod?
- Ha sikerül annyi pénzt összegyűjtenem rá, akkor valószínűleg igen.
- És inkább a trendek motiváltak rá vagy az, hogy ezt ki tudod használni?
- Nekem Iphonom van és ahhoz illik az iWatch, tehát nekem inkább ez volt a motivációm, hogy mennyire kompatibilisek egymással.

- Én régebben hordtam, csak ott porosodik azóta. Szóval nekem is a munkába volt fontos, hogy lássam a dolgokat, mert nálam sem lehetett mobiltelefont használni.
- Nálam is ez volt a fő motiváció, mert ugye animátorként dolgoztam és ott nem lehetett telefonozni a többi gyerek előtt. Az óráért nem szóltak, úgyhogy...
- És aki amiatt szerzett be okosórát, hogy üzeneteket nézzen, miért nem okoskarkötőt vett?
- Nekem régebben volt, de sajnos nem tudtam úgy frissíteni, így nem tudtam annyira kihasználni. Aztán megkaptam a testvéremét, aztán így az lett amit használlok.
- Nálunk volt kikötés, hogy legyen óra. És akkor már kellett a stopper stb
- Ez alapvetően az okoskarkötőn is van.
- Nem volt így meg akkor a különbség.
- Ah értem. Esetleg aki vásárolt, tudom sokan kaptatok, motiválta-e esetleg az, hogy ezek ilyen trendi dolgok, tehát nagyon divatos dolgok? Vagy minimális külső befolyás?
- Nekem nem.
- Talán egy kicsi.
- Nem nagyon.
- Nekem max, hogy munkatársaimnak is volt, és külső befolyásként így érintett engem egy kicsit
- Köszönöm! Akkor szerintetek mik lehetnek azok a tényezők, amelyek fontosak lehetnek egy ilyen órában? Most gondoljunk akár kicsit a telefonra is, hogy ott milyen tulajdonságok fontosak, illetve egy óránál is. Pl. tárhely jó kijelző, állandóan lássanak rajta az időt, pontosan mérjen vagy számológép legyen rajta, fényképezni lehessen vele, ilyesmik.
- Nekem az, hogy milyen színű, hogy így menjen a szettemhez, mert szoktam nem okos órát felvenni. És amúgy nem is mákódik azaz óra, csak azért szeretem felvenni, mert mondjuk illik a szetthez. De amúgy jól működjön, ne legyen vele probléma, szóval nekem ez inkább ilyen kiegészítő lenne. a Design a fontos.
- Szerintem az a funkció, ami úgymond nincs a telefonon, de az órában igen, az a pulzusmérés, és ennek nagyjából pontosnak kell lennie. Úgyhogy én azt mondanám, hogy ez az ami fontos.
- Nekem az lett volna fontos benne, hogy tudjak átküldeni képeket, telefonról mert nagyon jó puskázáshoz.
- És nem tudtál?
- Nem tudtam sajnos. Rossz órát választottam.
- Nekem is ez a pulzus meg szerintem az akksija jó legyen. Egy teljes napot kibírjon.
- Nekem a tárhely, hogy duplán ki tudjam használni a telefont is meg az órát is.
- Nekem a kinézet, illetve, hogy kényelmes legyen a pántja.

- Nekem is az, hogy jól nézzen ki és pontosan mutasson mindent.
- Nekem is a kinézet, meg hogy jó legyen az akksija.
- Szintén az akksinak az életereje és még nekem is a pulzusmérés.
- Hát nekem is igazából az akksi, mondjuk a szíjat lehessen cserélni. Ugye ez az iWatchnál is lehetséges, És hát vannak olyan dolgok, amiket a telefon nem tud, véroxigén, pulzus, EKG...és azt az óra tudja
- Nekem is fontos volt a kinézet, hogy olyat válasszak, ami tetszik, szép és passzol hozzám és az üzenetfogadás volt fontos.
- Mik lehetnék még azok a belső funkciói, amik fontosak lehetnek még nektek?
- Hát nekem a belsőnél megint csak az edzés jut eszembe, a kalóriamérés meg a pulzusmérés.
- Most azokhoz szólnék, akinek van okosórája. Mi az amire a legtöbbet használtátok és mire a legkevesebbet?
- Hát én először időmérésre használtam, de nem nagyon használtam ki a többi funkcióját. Maximum, amit a többiek is mondtak, futáshoz, edzéshez, hogy mennyi kalóriát égettem.
- Hívásfogadás, üzenetek, ilyesmikre használtad?
- Egyszer megpróbáltam, de nem nagyon jött át a dolog. Úgyhogy ezt így inkább hanyagoltam.
- Én is nagyon kevés funkcióját használtam ki egyébként, legtöbbet a lépésszámlálót néztem, néha rá-rá pillantottam, hogy oké, ez megvan. Én is kipróbáltam ezt a hívás funkciót, de ez nekem sem jött annyira át, szóval marad erre a telefon. Üzenetküldés, amit még néha használtam és így kb ennyi.
- Nekem csak az, hogy mennyi volt az idő, meg nekem is a lépésszámláló, meg talán megnéztem a véroxigénszintet is, és így ennyi.
- Én egy időszakban nagyon sokat néztem pulzus miatt. Sokszor volt akkor 200 körül a pulzusom, és akkor nagyon boldog voltam, hogy ilyen magas... és nekem is az időmérés miatt volt még hasznos. Nyáron animátorként hasznos volt. Edzéshez én például nem használok, mert félek, hogy összetöröm.
- Nálam is ugye az animátorkodás miatt ilyen egy két perces időket kellett rajta mérnem, pulzust mértem sokszor rajta, vagy egy mini disco alatt mennyi kalóriát égettem el stb.
- Fontos-e nektek az, hogy milyen márkájú az okosórátok? Illetve, ha igen, akkor miért azt választanátok?
- Nekem ige, én Apple terméket választanék. Mindenből azt veszek és az vált be leginkább.
- Én is valószínűleg olyat vennék, ami a telefonom márkájával egyezik. Mert úgy a legkompatibilisebb egymással.

- Nekem nem fontos, csak legyenek kompatibilisek. Sajnos eddig ez nekem annyira nem jött össze.
- Nekem is Apple a telefonom van, viszont fogalmam sincs milyen márkájú az okosórám, mégis működik azért a karórám. Úgyanúgy tudom rajta használni az összes funkciót.
- Amikor én is órát vettem, akkor úgy néztem meg, hogy milyen a telefonom és ahhoz egy jó árkategóriásat.
- Nekem is a kompatibilitás, az a fontos igazából.
- Nekem mindegy, csak megfizethető legyen és jól működjön.
- Én is a telefonomhoz választanék, és én Applet választanék.
- Én nem vallom magam márkahűnek, kivéve ezek az elektronikai eszközök. Ott mindeig Apple, iWatch...
- Hát én telefonhoz választottam és igazából tényleg, hogy passzoljanak.
- Köszönöm. Mi az a lélektani árhatár, amit még hajlandóak lennétek kiadni egy okosórára? Mi a maximum összeg. Jelenleg kb. 45-50 000 körül indulnak az órák ma a piacon.
- Szerintem én olyan 150 ig lennék hajlandó.
- Én alapból nem adnék ki, feleslegesnek tartom, de mivel tartanám magam az iWatchhoz, akkor nyilván kifizetném az árát. Még, ha tudom, hogy az Apple telefon is nagyon drága.
- 40-nél nem is adnék ki többet érte. 100 000 érte nekem horribilis ár. Ez a 40 ez még reális.
- Nekem is hasonló, maximum 60 000 forint.
- Nekem maximum 70 lenne, amit kiadnék.
- Hát ugye, ha én is Iphonehoz kellene, akkor 130 körül, de annyit nem adnék érte. Max 60-at adnék érte.
- Hm.. max t 50-et
- Nekem amúgy nincs rá szükségem, nem is terveztem venni, de ha nagyon kellene vennem, akkor megvenném, ami a legjobban tetszik és a legjobb.
- Én 60 és 100 közé tenném, de ugye ez függ attól, hogy milyenek a funkciói.
- Ha vennék, akkor lehet kifizetném a 150-et, de nem lenne rá szükségem.
- Nekem ez a 60-70 ami reális.
- Köszönöm, van még valami, amit szeretnétek hozzáfűzni?
- Rendben, akkor köszönöm szépen.

3. sz. interjú

- Amiről mi fogunk beszélgetni, azaz okosórák lesznek, illetve ehhez kapcsolódóan a motivációtok, felhasználói szokásaitokat.
- Mi az ami eszetekbe jut egy okosóráról? Ami éppen eszedbe jut.
- edzés
- nem kell folyamatosan elő vennem a telefont
- nekem a szó, hogy okos
- egyszerűség
- sport
- kalóriaszámlálás
- apple
- edzés
- főlöslages
- Akinek van, mi motiválta az okosóra vásárlásra, vagy ha nincs, mi motiválna? Mik ezek a tényezők?
- Nagyobb innováció, az mindenféleképpen.
- az edzésre tök jó lenne
- én is edzésre használná, ha versenyszerűen sportolnék
- Hogyha kivétítenék akivel beszélek, mint a Star Warsban, akkor megvenném.
- Én is csak az edzéshez tudom elképzelni.
- Én azt tudnám mondani, hogy nem kell mindig elővenni a telefont.
- Nekem is az, hogy nem kell folyamatosan a telefont nézni. Mindig látom, ha hívnak, üzennek...
- Az hogy ugye a nagyrésze vízálló, így ez sokkal könnyebb így úszni meg ilyenek. Nem kell a telefon hozzá meg az edzés.
- Akinek van órája, őt befolyásolta-e hogy ez az eszköz, hogy egyre divatosabb és népszerűbb?
- Nem, egyáltalán.
- Kicsit sem
- Nem
- Inkább a funkciói voltak fontosak.
- Ha valakinek van órája, nem mutogatva járkál. Ha magadnak, neked tetszik, akkor vedd meg, de nem másnak veszel órát, szerintem.
- Mik azok a tényezők, amik titeket befolyásoltak egy okosóra vásárlás előtt? Külső belső egyaránt lehet.
- Nekem a pulzusmérés esetleg más egészségügyi dolgok.

- Edzésnél, ha látni statisztikát, az jó.
- Nekem is ez az egészségügyi része a dolognak.
- Kialakítása mondjuk, designja.
- Nekem is az egészségügyi funkciói.
- Nekem a belső funkciók inkább, pulzus, lépések stb.
- Apple Watchnál ez az esés szenzor, hogy automatikusan segítséget nyújt, ha összeesel az utcán, mert szimplán rosszul vagy nem pedig mert valamilyen szer hatása alatt áll az illető.
- Akinek van okosórája, mi az a funkció, mi az a funkció, amit a legtöbbet használ és mi az, amit a legkevésbé?
- Én edzéshez használom általában, ilyen egészségügyi dolgokra, meg a zenehallgatást is segíti.
- Nekem is a spotify, amit leggyakrabban használok, illetve az adó-vevő, amit soha nem használok, szerintem annak semmi értelme. Felhívom az adott személyt, ha akarok tőle valamit.
- Azt meg tudnátok-e mondani, hogy mi a különbség az okos karkötő és az okosóra között?
- A karkötő nem kompatibilis a telefnooddal.
- Nem teljesen, az pont hogy szintén kompatibilis.
- Nem úgy van, hogy csak ezeket az egészségügyi dolgokat látod rajta? Nem tudsz annyi mindent vezérelni a telefonon, csak az egészségügyi funkciói jók. Hasonlók, mint egy okosóra, mégsincs annyi funkciója. Meg az sokkal vékonyabb.
- Akkor ez alapján úgy szűrtem le, hogy nem vagytok otthon a karkötők világában. Nem túl ismertek. Köszönöm. Érdekelne még, hogy nektek fontos-e a márka egy okosóra tekintetében? Milyen márkát választanátok, ha igen?
- Olyan márkát választanék, amilyen a telefonom.
- Én is ugyanezt
- Én is.
- Nekem bármilyen lehet, csak kompatibilis.
- Nekem is a telefonhoz kapcsolódóan, hogy minden funkciót ki tudjak használni.
- Én ha váltanék, akkor inkább az újabb szériát és a telefonomhoz kapcsolódót.
- És mi az a lélektani árhatár, amit kiadnátok egy órára?
- Mondjuk olyan 200-300 ezer.
- 50 ezer.
- Nekem inkább rendes óra kellene, olyan 180-ig jó.
- Nekem is max 50 ezer forint.
- 30-35 ezer
- 100 ezer

- Nekem is 100-200 között
- Hát ilyen 120 ra lőném be.
- Max 200 ért.
- Van még valakinek esetleg valami negatív vagy pozitív tapasztalata a témával kapcsolatban?
- Lehet vele puskázni.
- Igen, arra valóban jó.
- Köszönöm szépen, ha más gondolatotok nincs, akkor le is zárnám az interjút.

4. sz. interjú

- Okosóra használati szokások, illetve ehhez kapcsolódóan motivációk, amikkel foglalkozni fogunk, sajnos kevés időnk van, így csak néhány kérdést tennék fel. Akkor így első körben szeretném megkérdezni, hogy mi az, ami motivál titeket okosóra vásárláskor?
- Akciók
- Az óra tulajdonságai
- Kaptam igazából
- Sportolás
- Nekem is hasonló a szituáció, mert uh érettségire kaptam ajándékba.
- Hogy tudjak puskázni
- Munkahelyen nem engedték a telefont, így vettem egy okosórát
- És mire használjátok őket a leginkább?
- Próbálok sportolni. Azt már tudják, hogy hogy nincs nagy sporttehetségem igazából. De arra nagyon hasznos, hogy gyűjtse és elemezze az adatokat.
- Tudatosságot mondanám, mert így minden adatomat jobban látom, illetve az értesítéseket is azonnal megkapom. Azért választottam, mert nagyon jó áron tudtam hozzájutni és nagyon akartam egy sima órát vagy. De nem biztos, hogy vennék még egyet.
- Én is egyébként ami miatt így a legfőképp szeretem és használom ez az értesítések, mert én is állandóan le vagyok némítva és így tök jó, hogy így mindig érzem, hogyha ilyen értesítések vagy hívnak vagy ilyesmi meg ezen kívül igazából én sportolásra szoktam még használni.
- És akik nem akarnak venni. Miért nem akarják?
- Jó igazából feleslegesnek tartom. Ugyanazt tudja, mint a telefonom.
- Nekem is elég jó volt a sima óra. A mostani telefonokkal úgyis mindent tudunk és drágák is az okosórák.
- Szoktam használni lépésszámlálásra, mert ugye én gyalog sokat járok, és én anno a sportoláshoz próbáltam ki.

-Hát igen amikor sétálok én is nézem a lépéseket. Mennyit megyek ilyesmi, de azon kívül semmi másra nem nagyon használom. Nem tartom kényelmesnek.

-

-Főleg az értesítéseket nézem rajta és azt én szerintem azt gondolom elég jól kihasználom ezt a részét. Uh de a többit azt úgy annyira én se. Szóval nekem így az elsődleges a hívásfogadás, hogyha nincs kéznél vagy ilyesmi, de ugye, hogyha túl nagy távolságban vagy ez sem működik szóval....

- Mennyire fontos az, hogy márkás legyen egy okosóra?

-Szerintem ez attól függ, hogy kinek milyen telefonja van, ahhoz választ.

- Én is ahhoz vennék.

-Szerintem is a márka fontos, a jó szinkronizáció miatt.

-Én biztos Apple-t vennék, mert az a telefonom is.

- Rendben, köszönöm szépen a válaszokat.

ONLINE KÉRDŐÍV KÉRDÉSEK

Rendelkezik-e okosórával?

- Igen
- Nem

Befolyásolta-e Önt az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy ez az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb?

- Igen
- Nem

Milyen mértékben befolyásolják Önt az alábbi tényezők okosóra vásárlás előtt?

1- egyáltalán nem, 5- nagy mértékben

- ár
- óra funkciói
- kialakítás, design
- kompatibilitás
- akkumulátor-élettartam
- kényelem, méret
- értékelések, vélemények
- cél, használat

Fontos-e Önnek, hogy milyen márkájú az okosórája?

- Igen
- Nem

Mi az a funkció, ami semmiképp nem hiányozhat egy okosórából? (kérem, MAXIMUM 2-t jelöljön be)

- időjelzés
- lépésszámláló
- értesítések, hívások megjelenítése
- alvásfigyelés
- telefonálás az órán keresztül
- vízállóság
- EKG mérés
- vérnyomás-mérés
- GPS
- egyéb

Mi az Ön lélektani árhatára egy okosóránál? (Milyen összeget vél reálisnak egy okosóra vásárlásakor?)

- 10.000-30.000 Ft
- 30.001-50.000 Ft
- 50.001-80.000 Ft
- 80.001-120.000 Ft
- 120.001-150.000 Ft
- több, mint 150.000 Ft

Hogyan használja az okosórát mindennapi életében?

- edzésfigyelés,- követés
- kommunikáció
- zenelejátszás vezérlése
- navigáció
- NFC fizetés
- Nem használom
- lépésszámlálás
- egyéb

Mennyire lenne hajlandó okosórát ajánlani másoknak?

1- egyáltalán nem, 5-teljes mértékben

Tudja-e mi a különbség az okosórák és az okoskarkötők között?

- Igen
- Nem

Érzett-e késztetést okosóra vásárlásra, csak azért, mert a termék egyre divatosabb és népszerűbb?

- Igen
- Nem

Demográfiai kérdések, melyeket a táblázatban fentebb szerepeltettem.

Kifejtős kérdések:

Mi motiválja/motiválta okosóra vásárlására?

Amennyiben fontos Önnek a márka, melyet választana és miért?

Milyen pozitív hatásokat tapasztalt az okosóra használata óta?

Milyen kihívásokat vagy problémákat tapasztalt az okosóra használata során?

Miért nem szeretne okosórát vásárolni?

Mi lenne az a tényező, funkció, ami miatt mégis hajlandó lenne okosórát vásárolni?

Van valami további megjegyzése vagy visszajelzése az okosóra használatával kapcsolatban, mely segíthetné munkámat?

KERESZTTÁBLÁS-ELEMZÉSEK

Mi az Ön lélektani árhatára egy okosóránál? (Milyen összeget vél reálisnak egy okosóra vásárlásakor?) * Rendelkezik-e okosórával?

Value	df	Asymptotic Sig-nificance (2-sided)	
Pearson Chi-Square	13,821a	5	,017
Likelihood Ratio	15,419	5	,009
Linear-by-Linear Association	12,367	1	<,001
N of Valid Cases	150		

	Value	Approximate Sig-nificance	
Nominal by Nominal	Phi	,304	,017
	Cramer's V	,304	,017
N of Valid Cases		150	

$\chi^2(5, N=150) = 13,821$ $p=0,017$ (2-oldali) $V=0,304$ szignifikáns közepes kapcsolat

Rendelkezik-e okosórával? * Az Ön életkora?

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	21,062a	4	<,001
Likelihood Ratio	21,342	4	<,001
Linear-by-Linear Association	12,914	1	<,001
N of Valid Cases	150		

	Value	Approximate Sig-nificance	
Nominal by Nominal	Phi	,375	<,001
	Cramer's V	,375	<,001
N of Valid Cases		150	

$\chi^2(4, N=150) = 21,062$ $p<0,001$ (2-oldali) $V=0,375$ szignifikáns közepes kapcsolat

Befolyásolta-e Önt az okosóra vásárlásának gondolata előtt, hogy ez az eszköz egyre divatosabb és népszerűbb? * Az Ön életkora?

Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	
Pearson Chi-Square	9,939a	4	,041
Likelihood Ratio	10,011	4	,040
Linear-by-Linear Association	4,111	1	,043
N of Valid Cases	150		

	Value	Approximate Sig- nificance	
Nominal by Nominal	Phi	,257	,041
	Cramer's V	,257	,041
N of Valid Cases		150	

$\chi^2(4, N=150) = 9,939$ $p < 0,041$ (2-oldali) $V=0,257$ szignifikáns gyenge kapcsolat

Rendelkezik-e okosórával? * Milyen munkaviszonnyal rendelkezik?

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	19,348a	4	<,001
Likelihood Ratio	19,500	4	<,001
Linear-by-Linear Association	16,862	1	<,001
N of Valid Cases	150		

		Value	Approximate Sig- nificance
Nominal by Nominal	Phi	,359	<,001
	Cramer's V	,359	<,001
N of Valid Cases		150	

$\chi^2(4, N=150) = 19,348$ $p < 0,001$ (2-oldali) $V=0,359$ szignifikáns közepes kapcsolat

Hogyan használja az okosórárt mindennapi életében? * Milyen mértékben befolyásolják Önt az alábbi tényezők okosóra vásárlás előtt? [kompatibilitás]

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	156,769a	84	<,001
Likelihood Ratio	78,302	84	,655
N of Valid Cases	87		

Value	Approximate Significance		
Nominal by Nominal	Phi	1,342	<,001
	Cramer's V	,671	<,001
N of Valid Cases		87	

$\chi^2(84, N=150) = 156,769$ $p < 0,001$ (2-oldali) $V=0,671$ szignifikáns erős kapcsolat

EGYÉB MELLÉKLETEK

Milyen mértékben befolyásolják Önt az alábbi tényezők okosóra vásárlás előtt?

1- egyáltalán nem, 5- nagy mértékben

	5	4	3	2	1	Átlag	Szórás	Relatív szórás
CÉL, HASZNÁLAT	47	24	9	5	2	17,4	18,6	106,8%
ÓRA FUNKCIÓI	46	24	13	3	1	17,4	18,4	105,9%
KOMPATIBILITÁS	42	26	14	4	1	17,4	16,9	97,0%
KÉNYELEM, MÉRET	38	27	13	8	1	17,4	14,9	85,9%
KIALAKÍTÁS, DESIGN	24	26	27	7	3	17,4	11,5	65,9%
AKKUMULÁTOR-ÉLETTARTAM	30	24	21	10	2	17,4	11,3	64,7%
ÉRTÉKELESEK, VÉLEMÉNYEK	26	28	18	10	5	17,4	9,9	57,1%
ÁR	22	26	20	11	8	17,4	7,6	43,7%