

Concluso il 12° Convegno Assottica #CONTATTOLOGIA IL FUTURO E' OGGI - Edizione all'insegna dell'innovazione digitale

Roma, 30 novembre 2017.

Si è conclusa lunedì 27 la 12^a edizione del Convegno Assottica **#CONTATTOLOGIA IL FUTURO E' OGGI, patrocinata dal Ministero della Salute**, che quest'anno, con **oltre 700 partecipanti**, ha segnato un nuovo record di affluenza.

La plenaria di domenica 26 novembre, per la prima volta nella storia dell'evento, è stata trasmessa in diretta streaming, dando così la possibilità di seguire i lavori collegandosi dal computer o dai dispositivi mobili, a chi non è potuto essere presente di persona. Circa **200 gli accessi** al sistema, a beneficiare di questa opportunità sono stati soprattutto i giovani.

*"Il programma congressuale è stato messo a punto grazie agli input giunti dall'indagine condotta da Assottica nel 2016 **"Contattologia: comunicazione e prospettive di business"** - afferma Paola Rizzetto Presidente di Assottica Gruppo Contattologia- che ha avuto come obiettivo primario quello di raccogliere suggerimenti per sviluppare iniziative concrete ed efficaci che rispondano alle esigenze di contattologi e ametropi. Il tema dell'innovazione digitale, sia dal punto di vista tecnico-scientifico che degli strumenti di comunicazione, è emerso fortemente dalle risposte ricevute".*

Su una base di 700 questionari, l'indagine ha dimostrato che circa il 70% dei contattologi desidera aggiornamenti sulle nuove tecnologie delle lenti a contatto, il 56% approfondimenti sugli studi scientifici relativi ai nuovi materiali e quasi il 60% su tecniche e strumenti innovativi di comunicazione per migliorare la relazione con i portatori e potenziali tali.

Dopo il discorso della Presidente di Assottica Gruppo Contattologia, il moderatore **Roberto Rasia dal Polo** ha chiamato sul palco il noto giornalista **Nicola Porro** che ha condiviso con i partecipanti la sua esperienza professionale, i cambiamenti che ha dovuto affrontare nell'ultimo decennio, segnato dalla crescita esponenziale della comunicazione online e sui social network, e ha sottolineato quanto sia

importante saper cavalcare l'onda della rivoluzione digitale in corso.

I lavori congressuali sono quindi proseguiti con interventi di relatori e ricercatori provenienti dal mondo della contattologia ed esperti delle nuove strategie di marketing e di *personal branding*.

- **Brian Tompkins**, Past president della British Contact Lens Association (BCLA), nel suo intervento "Il futuro è nelle vostre mani", ha riportato la sua esperienza sul campo sottolineando l'importanza di dedicarsi al proprio aggiornamento professionale e di saper trasmettere e valorizzare le proprie competenze.

Nel suo secondo intervento, anch'esso dagli "effetti speciali" come ama fare lui fuori dagli schemi, Tompkins ha presentato la sua personale ricetta per il successo in contattologia, attraverso una panoramica degli strumenti a disposizione.

- **Veronica Gentili**, esperta in Facebook marketing, ha illustrato come rendere il social network importante alleato del business per il centro ottico nella relazione "Sono sui social ... e adesso cosa scrivo?".
- Nella presentazione "Come mescolare olio e acqua ... le ghiandole di Meibomio" **Eric Papas**, Professore alla School of Optometry and Vision Science University of New South Wales, Sydney, Australia si è occupato del funzionamento delle Ghiandole di Meibomio e di come l'uso delle lenti a contatto influisca su di esso.

Nella seconda relazione, a chiusura del convegno, Eric Papas ha proiettato i presenti verso il futuro ormai prossimo della contattologia parlando degli utilizzi che potranno avere le lenti a contatto anche al di fuori della loro funzione correttiva.

- **Patrick J. Caroline**, Professore presso il Pacific University College of Optometry in Oregon, USA ha presentato 10 anni di studi relativi alle lenti a contatto morbide multifocali nel suo intervento "Studi sull'ottica delle lenti a contatto morbide multifocali".
- Con la relazione "Il cross selling è un'arte" **Elena García Rubio**, optometrista con un master in lenti a contatto e vision therapy al Centro de Optometría Internacional di Madrid, ha condiviso la propria esperienza quotidiana nella gestione efficace della vendita combinata e nella personalizzazione del servizio offerto alla propria clientela.

- **Paolo Fasan** e **Andrea Cappellini** hanno aperto le porte dei loro centri ottici per offrire la propria testimonianza sul campo nella gestione dei dati della clientela, illustrando iniziative e strategie di fidelizzazione risultate vincenti.

Altra novità di questa 12ª edizione del Convegno Assottica è stata la possibilità di interagire con i relatori attraverso l'invio di domande e di partecipare a sondaggi in tempo reale, attraverso i propri smartphone, animando così le sessioni di talk show dedicate alla discussione.

Molto apprezzati anche gli interventi in plenaria dedicati alle **News dalle Aziende**.

Decisamente numerosa la partecipazione ai corsi di approfondimento programmati nella mattinata di lunedì 27:

- “Ghiandole di Meibomio: Tips&Tricks” a cura di Eric Papas
- “Cross selling: dalla teoria alla pratica” a cura di Elena García Rubio
- “La tecnologia a supporto della contattologia” a cura di Brian Tompkins
- “ABC di Facebook per il centro ottico” a cura di Veronica Gentili
- “Perché applicare con successo le lenti a contatto multifocali è una sfida” a cura di Patrick J. Caroline.

Come ha sottolineato nel suo discorso la Presidente Paola Rizzetto rivolgendosi ai partecipanti *“Il centro ottico, supportato dalla tecnologia e dall'innovazione, è il luogo di riferimento per l'ametropico dove trovare assistenza, servizi personalizzati, prodotti sicuri e innovativi. Al di là degli strumenti che si possono mettere in campo, la vostra professionalità, la vostra autorevolezza, la vostra identità faranno sempre la differenza”*.

Per info:

Camilla Cacciamani

ufficiostampa@assottica.it

Tel. +39 333 44 83 844