

Le esigenze della distribuzione e l'adeguamento al mercato: la 'Specification'

Associazione Nazionale Distribuzione Ottica Moderna (ANDOM)

Le aziende ANDOM confermano l'interesse di consegnare al cliente, portatore di lenti a contatto, un documento che concluda propriamente il lungo lavoro professionale effettuato dai propri ottici qualificati. Il business della contattologia ha infatti un peso importante nel fatturato generato dagli oltre 850 negozi delle catene associate dove operano più di 3500 addetti di cui la maggior parte, oltre 2000, sono ottici diplomati. La "Specification", così come si dovrebbe chiamare tale documento, suggellerà il rapporto ancora più stretto tra l'ottico che ha eseguito l'applicazione ed il portatore di lenti a contatto, stimolando sicuramente l'utilizzo corretto anche delle "disposables", a tutto beneficio della salute oculare. La nuova procedura, inoltre, valorizzerà ancor più la professionalità degli ottici che, seguendo le propria indole e formandosi grazie ai continui corsi aziendali, hanno scelto di dedicarsi alla contattologia.

Assogruppi Ottica

Assogruppi Ottica, nasce nel 2003 con diversi obiettivi, sia associativi, sia di rappresentanza. L'associazione si contraddistingue da sempre per la forte propensione al dialogo: disponibile a lavorare con tutte le associazioni di riferimento e il motore di Assottica per aggiornare funzionalmente il business delle lenti a contatto, collaborando con il legislatore con l'obiettivo di non gravare economicamente sulle casse italiane. La contattologia si afferma come un segmento in crescita per la distribuzione organizzata, grazie anche alla disponibilità a costruire con il canale distributivo e professionale importanti occasioni di business e sviluppo. Dato l'attuale scenario economico e il canale distributivo dell'ottica, ritiene che la specification e la relativa scadenza siano fondamentali come garanzia della qualità dell'applicazione e del controllo del corretto utilizzo delle lenti a contatto a tutela della salute del consumatore.

FederGruppiOttica

La contattologia moderna dispone di mezzi che, raffrontati ai momenti pioneristici, non sono quasi comparabili. Si può tranquillamente affermare che l'attuale ricerca e tecnologia a disposizione dell'applicatore, permette di prescrivere e approntare una lente a contatto sicura. Ogni strumento utilizzato, ogni materiale a disposizione, permette al professionista di stabilire un rapporto con l'utente consumatore di alto profilo. La contattologia è elemento di alta fidelizzazione professionale, il rapporto con l'utente è necessariamente profondo anche sul piano relazionale. L'indirizzo professionale non deve essere visto come barriera allo sviluppo di un nuovo business, il confine tra una corretta applicazione e la gestione dinamica e protratta nel tempo del portatore (ovvero una generale tendenza a ridurre la fisiologia del drop-out) sta nell'esercizio di corretti protocolli sia commerciali che professionali. Il progetto "assolutamente auspicabile" che prevede l'inserimento della specification, dovrebbe dare risposte tangibili alle nuove richieste dei portatori e degli applicatori.