

## Ottica Marina Cauti: due aree per "captare" l'anima del cliente

Il centro ottico di Ortona, in provincia di Chieti, ha inaugurato domenica 18 dicembre la nuova sede di Largo Farnese, che ha suddiviso lo spazio vendita in modo da trasportare chi entra verso il tipo di prodotto che gli è più congeniale



L'apertura della nuova sede di Ottica **Marina Cauti** è stata determinata in primis per ampliare gli spazi a disposizione. «Avevo l'esigenza di avere due studi, uno di optometria e uno di ortottica e contattologia spiega l'imprenditrice ottica a b2eyes TODAY - Inoltre, il punto vendita dispone di un ampio laboratorio per i montaggi e di un angolo tecnico nel bel mezzo del negozio, che fa capire e vedere al cliente che cosa c'è dietro un centro ottico. Per quanto riguarda lo spazio vendita ho voluto creare due aree, però non divise tra sole e vista, come spesso si fa, ma dedicate alle intere collezioni delle aziende su cui puntiamo, espressione della loro filosofia. Mi piaceva l'idea di creare due zone in cui ogni persona potesse riconoscersi: quando il cliente entra in negozio, non è facile sapere cosa sta cercando, in questo modo, spaziando, può indicare meglio l'esigenza che ha». La prima area è moderna, con arredi laccati bianchi che mettono in risalto i colori delle montature e ospita l'offerta più di tendenza. La seconda è, invece, dedicata alla proposta di ispirazione vintage: in

questo spazio, caratterizzato dall'uso di materiali come il legno e personalizzato, dato l'enorme valore che l'imprenditrice dà al lavoro della sua squadra, con una grande stampa a parete di una foto sua e dei suoi due collaboratori, Raffaele Gernone e Alessia Sperandii, si trovano marchi poco conosciuti al grande pubblico in cui l'ottica abruzzese crede molto. «Il mio obiettivo non era diventare un negozio di nicchia, perché trovandoci in un piccolo centro dobbiamo venire incontro alle necessità di target diversi, ma fare ricerca su prodotti di qualità, che escono dagli schemi propositivi più consueti», prosegue la professionista, che per dare un'impronta veramente personale al suo negozio ha curato il progetto insieme all'architetto Diego Bettin, affidandosi per gli interni a Madera Arredamenti di Pescara. «Non desideravo utilizzare moduli standard e non volevo pannellature di grande metratura che non concentrano l'attenzione sul prodotto, disorientando il cliente - spiega - Ho puntato, facendo creare delle nicchie, su un'esposizione non massiccia. Sono convinta si debba parlare con le persone, per capire cosa desiderano, cosa si aspettano. Bisogna aumentare la relazione interpersonale e anche saper spiegare le aziende e cosa c'è dietro i loro prodotti».

E sempre nel segno della relazione, il nuovo punto vendita presenta un'altra particolarità. «Abbiamo incluso una zona con un piccolo angolo bar, dove rendere più gradevole l'attesa, continuando così nel nostro percorso di ritagliare dei momenti in cui si dialoghi senza concentrarsi solo sulla vendita e sui numeri - conclude Cauti - È uno spazio di relax per noi e per i clienti. E anche per accogliere in modo diverso agenti e rappresentanti, per i quali abbiamo creato nei due studi pure delle aree riservate per visionare meglio i campionari, nel rispetto del loro lavoro» (nella foto, da sinistra, Cauti, Gernone e Sperandii).

## Desio, una lac aiuta una bimba indifesa

Ha preso il via l'iniziativa benefica con cui il marchio di lenti a contatto colorate sostiene la campagna di Terre des Hommes, in favore delle giovani vittime di violenza e sfruttamento nel mondo

Desio ha deciso di sostenere la campagna "Indifesa" di Terre des Hommes contro la violenza e lo sfruttamento delle bambine nel mondo, lanciando #desio4smile. Questa iniziativa prevede che per ogni confezione di lenti a contatto venduta sul sito del marchio verrà devoluto un euro a Terre des Hommes per proteggere cento bambine a rischio di abusi in sette dei paesi nel mondo in cui opera l'organizzazione: Bangladesh, Burkina Faso, Haiti, Libano, Mauritania, Palestina e Perù. Ogni acquirente potrà decidere se aggiungere un'ulteriore donazione e, quindi, permettere di aiutare ancora più bambine in difficoltà, sul sito istituzionale della Qualimed, azienda con sede a Roma specializzata in lenti a contatto e soluzioni e proprietaria di Desio.

«I nostri prodotti donano il sorriso a milioni di giovani donne e uomini che hanno potuto scegliere chi e come essere, perché hanno i mezzi - dichiara **Tereza Uhrova**, manager della Qualimed - Con la nostra iniziativa di solidarietà, oltre ad affermare un valore in cui credo fortemente, vorremmo dare un esempio a questa giovane generazione di come poter contribuire a migliorare la vita degli altri e partecipare nella crescita di queste cento bambine bisognose».



"Proteggerò chi amo con lenti protettive.  
E sono Serena." **Serena Autieri**

**HOYA**  
Cura per i dettagli

## Mido 2017, i treni per gli ottici saranno tre

In occasione di Santa Lucia gli organizzatori hanno annunciato una delle maggiori novità per la prossima edizione del salone, in programma dal 25 al 27 febbraio a Fieramilano Rho



Due treni, uno dalla capitale e uno da Bologna, sulla "storica" tratta Roma-Milano, quella che inaugurò il servizio nel 2013, e la conferma della Venezia-Milano, lanciata al salone nel 2015: i vertici di Mido ritengono fondamentale il contributo dei visitatori italiani al successo della manifestazione e per questo motivo incrementano l'investimento sullo strumento (nella foto, la locandina) che ne ha ulteriormente favorito la partecipazione agli ultimi due appuntamenti.

Ma dalla sede milanese di Mido fanno sapere che non sarà questa l'unica novità dell'edizione 2017. Oltre a importanti ritorni o debutti da parte di aziende e realtà della distribuzione ottica organizzata, verrà consolidato More!, il padiglione inaugurato quest'anno che a febbraio sarà accessibile tramite due ingressi. Per quanto riguarda, invece, gli eventi collaterali al business vero e proprio, è in cantiere una corposa mostra dedicata all'evoluzione della comunicazione e delle pubblicità di occhiali e lenti nel corso degli ultimi decenni, che sarà ospitata proprio al More!.

## Università e Isso: un debito non ancora saldato

La Santa Lucia per i 70 anni di Acofis: vivace e piacevole, ma un po' di umiltà?

"Voi mi mostrate di avere un concetto troppo alto delle mie capacità di ricerca in questa materia. Ciò che ha fatto Cartesio è stato un passo notevole e voi avete aperto molte altre strade, soprattutto prendendo in considerazione dal punto di vista filosofico i colori delle lamine sottili. Se io ho visto più lontano è perché stavo sulle spalle dei giganti". Isaac Newton è stato tra i più grandi scienziati della storia, con Archimede Galilei e Einstein; individuo solitario, poetico sognatore, ossessionato alchimista, paranoico pensatore che rise una sola volta nella vita e morì vergine. Per il suo primo corso da professore lucasiano a Cambridge nel 1670, a soli 27 anni, scelse le *Lezioni Ottiche*, andate in stampa l'anno successivo. Iniziò così un lungo e aspro confronto con il grande Robert Hooke che si trascinò con velenose missive sino al 1676 quando Newton così gli rispose, chiudendo di fatto il confronto con acido sarcasmo visto che Hooke era "di bassa statura, curvo, la testa grossa, non vivace". Qualche anno prima, nel 1634, il frate Marin Marsenne, uno degli artefici della rivoluzione scientifica del Seicento, riformula gran parte delle riflessioni sviluppate dallo studio umanistico della musica e nelle *Questioni Armoniche* poi scrive, tra l'altro: "Come si suol dire è molto facile e anche necessario vedere più lontano dei nostri predecessori una volta che siamo saliti sulle loro spalle, ma questo non toglie che siamo loro debitori".



Umiltà è un lemma che il Cristianesimo ha nobilitato e umile si dice dell'uomo che riconoscendo la propria piccolezza sente basso di sé per rispetto all'Eterno. Non era questa la situazione vissuta la sera di Santa Lucia al Palazzo Castiglioni di Milano, alla festa per i 70 anni della gloriosa associazione Acofis. La serata è stata vivace e resa piacevole da una regia che ha saputo intervallare chiacchiere e ricordi con momenti di sano jazz. Ma se mi è consentita una riverente glossa, realizzare il sogno universitario celebrandone i fasti è stato il compimento di un faticoso percorso che ha poggato sulle spalle dell'Isso, che ne ha cementato le fondamenta. Alcuni giganti erano in sala, invitati, e, magari schermendosi, non avrebbero disdegnato pochi minuti di ringraziamenti nominali. Dovuti.

[cappa.sergio@fastwebnet.it](mailto:cappa.sergio@fastwebnet.it)

