



Affittasi Occhiali: così contrastiamo canali paralleli e scontisti

È quanto affermano due ottici indipendenti che hanno scelto il sistema elaborato da Marco Tricarico, lanciato alla fine dello scorso anno

«L'affitto è già presente nel mondo del commercio per altri prodotti e nel settore dell'ottica richiederà due o tre anni perché vada a regime – spiega a b2eyes TODAY Carlo Mariani, titolare di Ottica Mariani a Venezia, seconda generazione di una famiglia di ottici - Tricarico ne ha preso spunto per confrontarsi con una realtà economica che non lo appagava più, trovando una soluzione: a mio parere, chi rimane ancorato al vecchio sistema è destinato a essere schiacciato». Ma cosa ha spinto Mariani ad abbracciare Affittasi Occhiali? «Alcuni ottici più lungimiranti hanno reagito alla crisi già da una decina d'anni con occhiali a marchio proprio per non subire la concorrenza e per sfuggire alle politiche commerciali delle grosse aziende, mentre i meno avveduti hanno iniziato a fare sconti – afferma l'ottico veneziano - A questo scenario economico si aggiungono i mercati paralleli: ambulanti, edicolanti, autogrill, ipermercati che vendono prodotti appartenenti al nostro settore».

Mariani è affiliato da circa un mese. «La difficoltà al momento è spiegare una cosa nuova ai clienti più tradizionalisti, mentre i giovani sono più sensibili a queste novità: l'economia 2.0 indica chiaramente che un bene non bisogna più possederlo, ma usarlo perché il progresso è talmente veloce e ricco di nuovi prodotti che per seguire la moda bisogna imparare a usarli, ma con la possibilità di restituirli – dice Mariani - Quindi da un lato c'è un mercato in continua evoluzione, dall'altro, invece, come indicano i dati Anfao, in Italia mediamente il cambio degli occhiali da vista avviene ogni quattro anni: se al momento della vendita l'ottico ricava 80 euro, secondo questi dati è come se non li intascasse tutti subito, ma li dovesse spalmare su 4 anni. Alla fine del quarto anno, molto probabilmente, il cliente non tornerà perché in questo arco di tempo qualcuno gli regalerà una montatura oppure la acquisterà con un'offerta. La fidelizzazione non esiste più: un po' come il matrimonio che è stato generalmente sostituito dalla convivenza. L'affitto degli occhiali non è altro che una convivenza».

L'Affittasi Occhiali tocca tutte le categorie merceologiche del centro ottico di Mariani, dall'occhiale progressivo a quello da sole. «Il progressivo è quello che fa più gola, ma in realtà abbiamo in serbo una promozione che permetterà di affittare anche solo per qualche giorno gli occhiali da sole, ad esempio per un viaggio in una località che richiede un certo tipo di protezione, proprio come si affitta un abito per un'occasione particolare», aggiunge il professionista veneto.

Mariani ci tiene a sottolineare anche l'importante funzione sociale dell'iniziativa. «È un modo per contrastare soprattutto il premonato: abbiamo delle montature economiche che con il sistema dell'affitto si avvicinano al prezzo del premonato, offrendo però una lente di qualità e centrata – conclude Mariani - In un momento in cui diverse fasce della popolazione sono in una situazione di difficoltà per acquistare un occhiale, vengono chiesti 80 euro e gli altri soldi rimangono in tasca per pagare le bollette e fare la spesa».

Pur titubante all'inizio, ora anche Alessandro Gruosso, proprietario di Factory Occhiali a Rho, ha scelto il servizio Affittasi Occhiali. «Quando vedevo i primi post di questo progetto su Facebook ho pensato "siamo arrivati alla frutta" – spiega a b2eyes TODAY Gruosso, che vanta oltre 13 anni di esperienza nel settore – Poi ho seguito il webinar di Tricarico in cui illustrava il sistema di Affittasi Occhiali e mi ha convinto: ho aderito subito perché mi è sembrato un'opportunità per offrire un servizio e per aumentare il fatturato». L'ottico milanese ha aderito al progetto alla fine del novembre scorso, ma ha iniziato a stipulare i primi contratti di affitto a inizio gennaio. «Al momento ho un riscontro molto positivo: nel settore bambino si può dire che ormai il 90% degli occhiali venga affittato, perché i genitori percepiscono il risparmio – sottolinea Gruosso - È difficile che l'occhiale per i più piccoli superi l'anno di vita, vuoi perché il bimbo cresce o perché il difetto visivo si modifica. Per i progressivi è un modo per spendere molto bene all'inizio e poi pensarci l'anno successivo: il cliente, invece di pagare subito 600 euro, ne versa poco più di 200».

Anche per Gruosso con Affittasi Occhiali non viene minata la professionalità dell'ottico, anzi si fidelizza il cliente. «È come una sostituzione programmata dell'occhiale: dopo un anno esatto è possibile rivedere il cliente per offrirgli un controllo della vista e un riassetto dell'occhiale – precisa il professionista milanese - Per l'anno successivo gli affitterò molto probabilmente un'altra montatura e dopo tre anni avrò guadagnato di più. A gennaio 2016, ipotizzando che mediamente venderò 30 occhiali al mese, ai quali andranno ad aggiungersi i rientri degli occhiali affittati, vedrò un aumento del mio incasso. Sottolineo che non faccio un euro di sconto perché gli occhiali vengono affittati a prezzo di listino e, inoltre, il cliente è molto più propenso a scegliere il trattamento migliore o le lenti migliori e, quindi, a spendere di più sapendo che con l'affitto risparmierà e, cosa da non sottovalutare, è incline a pagare subito». Per pubblicizzare il servizio a Rho e nei paesi limitrofi, Gruosso ha scelto Facebook e inserzioni sulla stampa locale per sensibilizzare la parte sociale del progetto, ovvero poter offrire un occhiale risparmiando. E per il timore di mancata restituzione? «È normale: ho affittato occhiali a clienti di cui a pelle non mi fidavo e ho chiesto una cauzione, da contratto si può fare», conclude Gruosso.

AMARCORD

Storie dal mondo dell'ottica
e dai suoi protagonisti

Tutti gli "Amarcord" pubblicati su
b2eyes magazine dal gennaio 2011
a oggi in un unico libro

acquistalo online su www.fgeditore.it



Il ritorno di "Introduzione all'Optometria Funzionale"

Sergio Cappa e Silvio Maffioletti hanno tradotto il testo che porta lo stesso titolo: era stato pubblicato nel 1979 grazie all'Optometric Extension Program Foundation da Charles Margach, docente di Optometria alla Southern California College of Optometry



«Prima degli anni '90 in Italia l'attenzione degli ottici optometristi era focalizzata sull'analisi visiva dei 21 punti e tale protocollo, definito dall'Oep, era divenuto un riferimento ineludibile. Ancora oggi, nelle scuole e negli studi optometrici, il suo approccio viene approfondito e applicato diffusamente», commentano a b2eyes TODAY Cappa e Maffioletti (nella foto, da sinistra), docenti lombardi di Optometria, che hanno realizzato la traduzione del manuale di Margach, il quale raccoglie, assembla e presenta i 21 punti in modo semplice e chiaro. "Introduzione all'Optometria Funzionale", pubblicato online dalla Narcissus, sul cui sito è disponibile, riprende l'originale "Reference 1" di A.M. Skeffington del 1935 e ripropone il protocollo sotto forma di manuale schematico, suddiviso in due parti: nel primo capitolo vengono elencate le metodiche dell'esame analitico e un sommario delle tecniche chiave della pratica optometrica standard;

il secondo capitolo raccoglie, invece, i suggerimenti per la procedura analitica. «Il tempo ha ampliato e perfezionato le conoscenze optometriche, affiancando ai 21 punti dell'Oep altri e più completi sistemi di analisi visiva. Tuttavia la loro conoscenza rimane importante per ogni specialista della visione, che da essi non può prescindere nel proprio impegno clinico quotidiano. Ecco perché abbiamo messo mano a questo lavoro, che riteniamo, anche oggi, prezioso e attuale», sottolineano Cappa e Maffioletti.

Fuorisalone: Silhouette in mostra con i propri Award

In occasione della settimana milanese dedicata al design, l'azienda parteciperà insieme ad altri 69 espositori all'Austrian Design Pioneers, che celebra l'eccellenza austriaca nel settore

Silhouette, selezionata da Advantage Austria - Wko, il Consolato Generale d'Austria, sarà presente dal 14 al 19 aprile, presso lo spazio La Pelota di via Palermo, con tre prodotti: Titan One, vincitore del Red Dot Design Award 2015, Titan Pure (nella foto, a sinistra), dotato di una tecnologia che permette di inserire le flessibili aste in titanio direttamente nelle lenti dell'occhiale, e Urban Lite (nella foto, a destra), il modello da vista cerchiato, sottile e leggero in materiale Spx+, entrambi vincitori dell'ambito iF Design Award 2015.



Mei: nel 2016 avrà una nuova sede

La società produttrice di macchinari per la lavorazione di lenti oftalmiche e solari ha recentemente avviato la costruzione di una nuova struttura a Ponte San Pietro, in provincia di Bergamo, a pochi chilometri da quella attuale, la cui apertura è prevista a metà del prossimo anno

«Il progetto della nuova sede nasce dall'esigenza di rispondere alla continua crescita della produzione e del numero di dipendenti dell'azienda, che richiedono spazi sempre più ampi», si legge in una nota di Mei. Disporrà di oltre 10 mila metri quadrati coperti, di cui 2.500 destinati agli uffici e 8 mila dedicati alla produzione e al magazzino. Attualmente Mei conta in Italia un organico di circa 70 persone e una produzione di circa 250 macchine all'anno.

«L'obiettivo della nuova sede è garantire una maggior produzione e dunque una capacità di consegna più rapida delle macchine ordinate – commenta nella nota Stefano Sonzogni, presidente e direttore tecnico di Mei - L'edificio includerà, inoltre, spazi più adeguati per l'operatività giornaliera, come ad esempio la sala per dimostrazioni e la sala training».