

Miotto: in Laguna aprire un centro ottico è una sfida

Forte di un know-how acquisito in oltre trent'anni di attività nell'ottica, la professionista ha aperto da poco più di due settimane Venezia Oro & Occhiali, piccolo punto vendita in calle de San Luca, nel cuore del Sestiere di San Marco in cui si prefigge di lavorare bene sul vista rivolgendosi ai clienti locali oltre che ai turisti



«Ho deciso con coraggio di rimettermi in gioco, in un momento in cui aprire una nuova attività è un atto eroico, perché bisogna caricarsi un magazzino, combattere la concorrenza, trovare i fornitori giusti, che siano collaborativi – spiega a b2eyes TODAY Silvana Miotto – Fino a 5 anni fa ho gestito una catena di 28 negozi a marchio Superottica, in seguito ho lavorato come consulente nell'organizzazione di punti vendita di ottica. L'anno scorso ho tentato una nuova avventura professionale che si chiamava Ottico a domicilio, rivolta alle case di cura per anziani, che è naufragata per una serie di filtri, soprattutto burocratici, che è difficile abbattere. A quel punto ho detto basta e ho preso la decisione di mettere su un mio negozio». La scelta di dove aprire è caduta su un minuscolo locale attorniato da esercizi commerciali cinesi e indiani, in una piccola calle vissuta dai veneziani, in pieno centro storico, dove Miotto porta avanti quella che definisce la sua sfida, proponendo prodotti non griffati, ma di qualità. «È uno spazio di appena 17 metri quadrati (nella foto, la vetrina) – spiega l'ottica – che ho attrezzato con sala refrazione e tutto l'occorrente tecnico. Il mio obiettivo è lavorare bene sul vista, laddove a Venezia molti ottici si concentrano più che altro sul sole, rivolgendosi a una clientela composta da turisti. Io, invece, punto ai locali, che per buona parte sono anziani, e anche

ai turisti, che magari acquistano lo stesso la montatura da vista perché è nuova, diversa da ciò che trovano nel loro paese, facendo poi realizzare successivamente le lenti una volta rientrati in patria».

A partire da questa settimana, il negozio propone anche le creazioni di un'azienda orafa vicentina. «Mi sto attenendo al concetto di chilometro zero, sia per quel che riguarda le montature, realizzate da un paio di aziende del Triveneto, sia per i gioielli, offrendo articoli che non abbiano fatto il giro del mondo, artigianali ed esclusivi», conclude Miotto. (Nicoletta Tobia)

Londra, a 100% Optical gara tra giovani designer

Con oltre seimila visitatori ha registrato una crescita del 25% degli ingressi la seconda edizione della fiera londinese, che si è svolta presso il centro mostre e conferenze ExCel dal 7 al 9 febbraio

Bilancio in crescita per l'edizione 2015 di 100% Optical (nella foto), che con i suoi 200 espositori, 2 mila nuovi prodotti presentati, 12 fashion show e più di 100 ore di formazione cui sono intervenuti 60 relatori internazionali, ha richiamato oltre 6 mila visitatori. Numerose le aziende dei segmenti eyewear, lenti oftalmiche e lac, tecnologie e servizi che hanno deciso di esporre a Londra.

«La partecipazione di nuovi player di spicco e il sostegno da parte del settore dimostrano che siamo stati capaci di migliorare l'esperienza dei nostri visitatori e di dare vita a una manifestazione trade di cui il mercato può essere orgoglioso – afferma Nathan Garnett, event director di 100% Optical, in una nota degli organizzatori – Siamo già a oltre il 50% in più anno su anno per quel che riguarda le prenotazioni degli espositori e molte aziende sono venute per capire come poter prendere parte all'edizione 2016».

100% Optical ha dato spazio anche ai nuovi talenti e alle loro idee innovative, ospitando due contest tra giovani designer. Nella Eyewear Design Competition, organizzata in collaborazione con il prestigioso Royal College of Art, i cui studenti sono stati invitati a presentare nuove proposte nelle due categorie Couture e Ready to wear, è stata proclamata vincitrice Hannah Evans, che si è conquistata di diritto uno stage in Mondottica. La Visual Design Competition ha visto, invece, competere i progetti degli studenti nell'ambito dell'allestimento delle vetrine basandosi sui trend più attuali nell'eyewear, e ha laureato vincitrice Jade Edge. (N.T.)



Progressive personalizzate: non c'è solo il top di gamma

Un occhiale equipaggiato con questo tipo di lenti è un vestito su misura: se saremo stati attenti alla presa delle misure con precisione, verremo ricompensati con la migliore visione possibile per quella prescrizione e per la scelta di montatura e assetto che è stata fatta

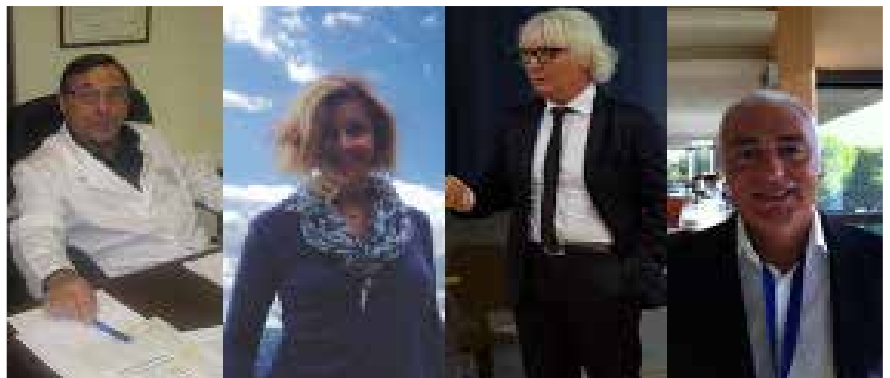
Eppure molto più ampie possono e, a volte, devono essere le opportunità d'uso di tali lenti. Le settimane scorse in questa rubrica abbiamo affrontato i casi di prescrizione di elevato valore, soprattutto per quanto riguarda l'entità cilindrica e il caso in cui i parametri di utilizzo della lente risultino essere molto diversi da quelli di progetto per una normale lente standard. Un altro caso di utilizzo con profitto di lenti personalizzate è relativo alla scelta di montature di difficile modifica. Con progressive di tipo standard, infatti, per ottenere il massimo del comfort visivo potrebbero essere necessarie a volte piccole modifiche dell'assetto della calzata dell'occhiale. Con montature in materie plastiche di particolare consistenza o in metallo con aste larghe o, ancora, con glasant molto delicati, queste operazioni sono in generale di difficile esecuzione. Pur ribadendo che scelte di montature inadeguate andrebbero sempre sconsigliate, nei casi sopracitati si dovrebbe ricorrere a lenti personalizzate con una precisa misura dei parametri di calzata.

Un ultimo consiglio per la prescrizione di lenti personalizzate va riservato a coloro che utilizzano più occhiali con montature e calzate diverse fra loro e che potrebbero percepire, quindi, situazioni di disagio dal cambio frequente dei vari occhiali: se gli stessi sono costruiti su misura, il disagio sarà ridotto al minimo. gmreverdy@gmail.com

Progressive, a Mido istruzioni per l'uso

Oltre alla [tavola rotonda del 1° marzo](#), il programma di formazione Vision up-to-date prevede, in occasione della fiera milanese, anche una serie di corsi sulle lenti oftalmiche multifocali

Nella mattinata di sabato 28 febbraio, giorno di apertura di Mido, all'interno dell'Otticlub in sala plenaria verranno tenuti quattro corsi da altrettanti esperti dell'ottica, improntati esclusivamente sulle lenti progressive: dalla scelta della lente stessa a quella della montatura adatta, dalla capacità di venderle a quella di consegnarle in maniera efficace. Dalle 11 alle 14 si susseguiranno, infatti, gli interventi di Gianmario Reverdy ("Scelta e montaggio delle lenti progressive"), Luisa Redaelli ("La montatura e le lenti progressive"), Nicola Di Lernia ("Vendere con successo le lenti progressive") e Roberto Pregliasco ("La consegna delle lenti progressive") (nelle foto, da sinistra).



«Lenti a geometria esterna, esterna compensata, interna, a doppia progressione, via via fino alle lenti personalizzate: sono solo alcune delle scelte nel campo delle lenti progressive che oggi si possono fare - spiega Reverdy nell'introduzione alla sua relazione, incentrata sui criteri di scelta, fino alle caratteristiche del corretto montaggio - Inoltre associare un corretto canale di progressione in funzione delle esigenze del cliente, delle sue caratteristiche e dell'utilizzo della lente è un'altra delle scelte importanti per avere un buon successo». Il benessere visivo e la sensazione percepita dal portatore: secondo quanto scrive Redaelli presentando il proprio intervento, «per definire una prestazione professionale di qualità occorre saper trasmettere il valore coerente di lenti e montatura insieme, con argomenti efficaci e ponderati».

Il percorso formativo del 28 febbraio, come la tavola rotonda "Presbiopia e multifocalità oggi: occhiali, lenti a contatto, laser e chirurgia" del giorno successivo, è sponsorizzato da Assogruppi Ottica, Hoya e Zeiss.