

Galileo, al via lac e montature a marchio

La contattologia è partita da qualche mese, mentre l'eyewear è in fase di test: a detta del management del brand oftalmico, si tratta di un servizio esclusivamente per i centri ottici aderenti al Galileo Club

Per la vendita delle lenti a contatto a marchio Galileo, disposable giornaliera e mensili, l'azienda milanese si è affidata a un agente dedicato con esperienza nella contattologia, che copre gran parte del nord Italia: secondo i vertici, i primi risultati sono più che soddisfacenti. Le montature a marchio Galileo, invece, in acetato e prodotte in Italia, sono in fase di test in tre regioni, affidate all'abituale forza vendita della società. «L'offerta di lac e montature con il nostro brand è stata studiata per garantire un servizio in più ai centri ottici che fanno parte del Galileo Club – rivela a b2eyes TODAY Massimo Barberis (nella foto), general manager di Oftalmica Galileo – Si tratta di quasi 1.500 clienti su un totale di oltre il doppio, che s'impegnano a preservare il marchio sia in termini di listini sia di scelta dei partner oftalmici».

Il debutto ufficiale e su larga scala di lenti a contatto e occhiali del brand avverrà a Mido 2017, dove Galileo ritorna dopo alcuni anni di assenza. «Oggi Mido è una fiera nuova, la più importante d'Europa – afferma ancora Barberis – Ci è quindi sembrato giusto tornarci, peraltro con un stand importante, da circa 100 metri quadrati, così da presentare agli ottici italiani tutte le novità dell'azienda, insieme alla sua storia ultracentenaria che la contraddistingue e ne fa ancora un brand a elevata riconoscibilità».



Necity, nel 2017 la formazione raddoppia

Il network di servizi ha in programma una serie sia di incontri per la gestione delle risorse finanziarie sia di corsi tecnico commerciali



«Il primo filone sarà finalizzato a fornire ai nostri affiliati gli strumenti per investire meglio sul marketing e per valorizzare la redditività del punto vendita, il secondo invece sarà incentrato sulla contattologia», anticipa a b2eyes TODAY Paolo Fonelli (nella foto), responsabile sviluppo di Necity. Nel 2017 saranno, quindi, una dozzina gli incontri nelle cinque regioni in cui già si è sviluppato il progetto di formazione di quest'anno, che ha coinvolto quasi 500 imprenditori ottici: quelle con maggiore densità di associati, cui si aggiungeranno molto probabilmente la Sicilia e un paio nella dorsale adriatica. L'ultimo del 2016 si è tenuto il 14 novembre a Ostuni, in Puglia, dal titolo "Progetto Cultura d'Impresa", e ha visto la partecipazione di circa 50 ottici affiliati, provenienti da tutta la regione. «Si tratta di una formula che si propone di sviluppare un piano formativo dai contenuti fortemente pratici per una efficiente gestione dell'attività imprenditoriale del centro ottico, permettendo un'immediata applicazione della fase di apprendimento attraverso il supporto diretto e personale di un esperto nelle settimane successive al corso teorico – spiega ancora Fonelli – Questo primo appuntamento ha avuto per tema la gestione del

magazzino con l'obiettivo di trasformarlo da centro di costo a risorsa per lo sviluppo e la redditività dell'azienda, toccando quindi uno dei punti più importanti e delicati per l'imprenditore ottico». Secondo il manager di Necity, il successo dell'iniziativa si deve soprattutto «all'approccio pragmatico e personalizzato al nostro settore da parte del relatore, Angelo Sacchi, che ha saputo coinvolgere i partecipanti nella loro vita aziendale quotidiana e che sarà a loro disposizione nella fase di follow up applicativo».

DAITACH
ISELF



info: daioptical.com - daitachiself.com

ME4YOU



A GRANDE
RICHIESTA!
PROMOZIONE
PROROGATA
FINO AL
31/12/2016

LA PROMO CHE
GIUSTIFICA I MEZZI

Porta un amico e
scopri l'offerta!

Piazza Affari: Vision Group entra nel programma Elite

A inizio novembre il maggiore network italiano di ottica è stato ammesso tra le matricole del programma Elite di Borsa Italiana

«Si tratta di un percorso che dura due o tre anni e che può portare o meno alla possibilità di quotarsi in Borsa – spiega a b2eyes TODAY Marco Procaccianti (nella foto), amministratore delegato di Vision Group, che conta oltre 2.100 centri ottici aderenti – Garantisce una sorta di certificazione, un riconoscimento di trasparenza e qualità per le società che lo hanno realizzato». Vision Group è entrata nel programma Elite di Piazza Affari insieme ad altre trenta imprese italiane, andando ad alimentare una community europea di più di 440 aziende con un volume d'affari complessivo superiore ai 37 miliardi di euro.

Questo percorso, che Procaccianti definisce di marketing finanziario, insieme all'innovazione sul punto vendita e alla [comunicazione pubblicitaria](#) riassume le leve attivate dal network per raggiungere l'obiettivo di trasformare la sua insegna nazionale, VisionOttica, nata nel 2008 e oggi consolidatasi in tutta Italia con oltre 260 punti vendita, in un marchio. «Tutte queste iniziative sono proiettate verso un importante obiettivo a breve-medio termine: trasformare l'insegna VisionOttica, che si sta conquistando una riconoscibilità nazionale sempre più evidente, in un vero e proprio brand, con un posizionamento forte e portatore di valori positivi», sottolinea ancora l'ad di Vision Group.



Ximenes, premio a un pioniere in optometria

Il professionista torinese lo riceverà il 28 novembre a Torino, presso l'Aula Magna di Fisica dell'Università degli Studi, da parte dei vertici della Sopti in occasione dell'incontro di aggiornamento "La qualità e la professionalità in contattologia"



Aldo Ximenes (nella foto, da [sopti.it](#)) verrà premiato «per la sua storia professionale e per lo spirito giovanile e dinamico che lo contraddistingue – si legge sul sito della Società Optometrica Italiana – Certificate of Attendance del London Course of Ophthalmology del 1960, sempre in costante aggiornamento e attento alla comunicazione professionale, Ximenes merita particolare celebrazione per la sua attività, per l'eccezionale pionierismo e per la dedizione al costante rinnovamento delle proprie conoscenze». Viene riportato dal sito dell'associazione un solo dato, definito emblematico sul suo aggiornamento: è socio dell'attuale Bcla dal 1964 e da allora non ha mai perso un'edizione del loro Congresso.

La giornata di formazione, invece, avrà come relatore Pietro Gheller, docente all'Università di Padova e all'Istituto Zaccagnini di Bologna. «Qualsiasi applicazione di lenti a contatto necessita di qualità, intesa come rispetto di procedure idonee e di assunzione di responsabilità nei confronti del portatore e del proprio operato – spiega ancora la nota della Sopti, organizzatrice dell'incontro – L'aggiornamento prevede una descrizione di quegli strumenti operativi basati sulle raccomandazioni di buona pratica in contattologia: le raccomandazioni sono delle guide, dei consigli, per garantire efficacia e sicurezza ai portatori di lenti, nonché agli applicatori stessi».

