

Belpassi: ecco la ricetta per l'occhiale ideale

È stata svelata dalla consulente d'immagine allo staff di due punti vendita del Nord-Est, Ottica Rosset e Ottica Franceschetto, con un seminario, tenuto il 19 gennaio scorso



In quell'occasione, presso Ottica Rosset (*nella foto*) a San Vito al Tagliamento, in provincia di Pordenone, Annalisa Belpassi ha affrontato con lo staff vendite dei due centri ottici l'accostamento dei colori sulla base delle caratteristiche morfologiche del cliente, per poter offrire la giusta forma e la tonalità più adatta della montatura. «L'iniziativa ci è stata proposta da Nicola Di Lernia come stimolo per offrire un nuovo servizio ai nostri clienti – spiega a b2eyes TODAY Michela Rosset che, insieme al padre Silvano, alla madre Rita e alla sorella Giulia, gestisce l'omonimo negozio friulano – Il seminario è stato molto istruttivo: ci ha dato spunti interessanti da approfondire e per organizzare, eventualmente, un evento presso il nostro negozio, coinvolgendo anche la clientela».

Le parole d'ordine della giornata formativa sono state valorizzare e minimizzare: valorizzare i punti di forza, attraverso lo studio degli elementi che compongono l'immagine personale, ossia la forma e il colore, e minimizzare i punti di debolezza.

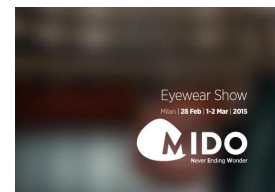
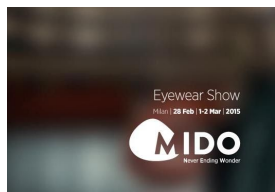
Gli staff di vendita hanno scoperto che le donne riconoscono un numero elevato di sfumature, mentre gli uomini si limitano alle tonalità fondamentali. Dal seminario a San Vito al Tagliamento è emerso che i colori più indicati sono quelli in consonanza con i toni naturali, si riflettono e si irradiano verso l'esterno, illuminando il viso. Al contrario, quelli sbagliati vengono assorbiti dal volto, accentuandone imperfezioni e irregolarità. La ricetta dell'occhiale ideale? Quello con la giusta proporzione rispetto alla fisionomia, allineato al sopracciglio e allo zigomo, con l'occhio al centro della lente, del colore consigliato e in linea con lo stile e il gusto di chi lo indossa.

Congresso Zaccagnini: il digitale trasformerà anche l'ottica?

“E-commerce e digital health: come cambieranno il ruolo del centro ottico specializzato e i rapporti industria e distribuzione” è il titolo della tavola rotonda in programma il 9 febbraio a Bologna, presso l'Hotel Savoia Regency, all'interno del tradizionale appuntamento organizzato dalla scuola felsinea

«La rapida diffusione in tutti i settori dell'e-commerce sta trasformando la multicanalità, che fino a pochi anni fa era una possibile ipotesi di trasformazione del sistema distributivo, in una realtà in forte espansione destinata a modificare il ruolo dei negozi fisici e il rapporto industria-distribuzione», ricordano gli organizzatori del diciottesimo Congresso Interdisciplinare dell'Istituto Zaccagnini, che si terrà l'8 e 9 febbraio nel capoluogo emiliano. Preceduti da un'introduzione di Danilo Fatelli della Consulter su quanto sta accadendo oggi in questi ambiti, si confronteranno Andrea Afragoli (presidente Federottica), Fabrizio Brogi (presidente Nau!), Nicoletta Losi (presidente Assottica Gruppo Contattologia), Paolo Pettazzoni (presidente Gruppo Lenti Oftalmiche e vicepresidente Anfao), Riccardo Pietroni (GreenVision) e Sergio Venturini (amministratore delegato Opto In) (*nella foto, da sinistra, Afragoli, Brogi, Losi e Venturini*).





Luisa Redealli TODAY

Riconoscimento della professione: è la fase dell'unione

È in atto un impegno molto determinato per ottenere un riconoscimento adeguato della professione a livello legislativo, anche se giochi di potere, interessi di varia natura, questioni di atavici conflitti rendono il percorso difficoltoso e complesso

Occorre una voce grande e deve essere dedicata una forza importante, con costanza, con coerenza. Questo è un impegno che tutti i professionisti dovrebbero, devono sentire con responsabilità e passione. È mai accettabile che la professione sia ancora definita da leggi vecchie come i dinosauri? Il mondo della scienza, della tecnologia, del mercato evolve veloce, la professione ha acquisito mezzi e competenze, specialità e meriti che non possono assolutamente restare sottotraccia e nella confusione, è assurdo. Fra i vari soggetti impegnati possono esistere divergenze di idee o di opinioni, ma in questa fase l'impegno deve essere condiviso e tutti i professionisti che credono nel valore del proprio ruolo sono chiamati alla responsabilità del dialogo e della collaborazione, per un impegno comune determinante. È mia convinzione che questa fase sia molto significativa e che richieda una forte coesione delle spinte, per raggiungere il risultato necessario. Poi, una volta ottenute le minime definizioni, utili a riconoscere la professione nei suoi aspetti peculiari, potranno tornare a esprimersi tutte le differenze d'idee e impostazione. Ma non ora, questa è la fase dell'unione che fa la forza. comunicareluisa@gmail.com

Brigida: al Sud c'è "fame" di formazione professionale

Francavilla al Mare, in provincia di Chieti, e, domenica scorsa, Potenza: sono stati già due nel 2015 gli incontri del programma di Federottica a livello regionale, per consolidare lo spirito associativo e rinsaldare il legame con il territorio, con un'attenzione speciale ad alcune aree del meridione

«Sulla scia delle iniziative di Federottica Informa, è emerso che gli ottici sentono il bisogno di informazione e per questo richiedono di tornare "all'antico", che quindi la segreteria nazionale si faccia carico di promuovere dei momenti di incontro nelle singole aree territoriali - spiega a b2eyes TODAY Domenico Brigida, vicepresidente Federottica - Ed è quello che il nuovo direttivo Federottica si pone come obiettivo, recarsi nelle varie sedi e comprenderne le problematiche e le esigenze. Questo è stato recentemente fatto in Abruzzo e ora a Potenza, in seguito contiamo di organizzare un incontro in Calabria, due in Campania e auspicabilmente nelle isole». Intendete concentrarvi ora su alcune aree del Sud perché sono le zone in cui Federottica ha meno associati o perché da qui è giunta più forte la richiesta di maggiore informazione, chiediamo a Brigida.

«Entrambe le cose - afferma - Ci sono alcune realtà dove sono rimasti pochissimi iscritti, che non riescono più a capire cosa fare, come aggregare. Abbiamo compreso che è necessario recarsi sul posto e sfruttare il contatto personale, con tutti: gli inviti ai nostri incontri, infatti, sono diretti a tutti gli ottici». All'incontro di Potenza sono intervenute oltre 50 persone, provenienti anche da fuori Basilicata, ad esempio da Avellino, Salerno e Cosenza. «Ho visto molto interesse nella possibilità di confrontarsi, di fare network per non restare chiusi nelle proprie attività - commenta il vicepresidente di Federottica - La maggioranza degli intervenuti non erano associati o non lo erano più da almeno un decennio. Per questo siamo entusiasti del livello di partecipazione. Gli ottici qui hanno voglia e necessità di una rappresentatività che li tuteli e dia loro voce». Il meeting lucano è stato anche l'occasione per fare il punto su come intendere la professione. «Abbiamo tenuto a sottolineare - prosegue Brigida - che l'obiettivo primario di Federottica è rivalutare la professionalità dell'ottico, vero valore aggiunto del suo lavoro. Ciò che chiedono all'associazione gli ottici della zona è maggiore aggiornamento e ci hanno spronato in tal senso, per questo mi confronterò con Giuseppe Sicoli (*ottico pugliese e nuovo presidente dell'AdOO, ndr*) per avviare appuntamenti formativi di cui qui si sente assolutamente la necessità. Mi aspettavo che si lamentassero della crisi, che ci chiedessero di organizzare corsi di marketing, per incrementare le vendite, invece ci hanno chiesto corsi tecnici nel campo dell'ottica, dell'oftalmica, della contattologia, delle lenti progressive, di tutto ciò che è competenza e dunque fattore differenziante. È il segnale che hanno capito che la battaglia non si vince con il prezzo ma con la professionalità». (Nicoletta Tobia)

