

Bludata: a Mido formeremo oltre 200 ottici italiani

L'azienda veneta, specializzata nella fornitura di servizi e soluzioni informatiche per i centri ottici, ha organizzato anche per l'edizione 2015 del salone milanese una serie di brevi incontri di aggiornamento presso il proprio stand



«Con gli ottici lavoriamo spesso con le nuove tecnologie, soprattutto attraverso webinar: Mido è per noi il momento principe dell'anno per incontrarsi - spiega a b2eyes TODAY Chiara Visentin, direttore marketing e vendite di Bludata - Nella scorsa edizione della fiera (nella foto) abbiamo accolto ai nostri moduli formativi più di 200 partecipanti provenienti da punti vendita indipendenti. Ci aspettiamo una presenza ancora più alta sulla base delle richieste di adesione che abbiamo finora ricevuto».

Grazie alla sinergia con Essilor, uno dei protagonisti dei corsi sarà Organising Vision, il perno centrale intorno al quale ruota l'intera proposta di Essilor Divisione Strumenti. Due gli eventi che si susseguiranno nelle tre giornate di Mido: "Focus 10", durante il quale Bludata darà utili suggerimenti per utilizzarlo meglio con "Tips& tricks"; "Organising Vision e Focus 10. Il centro ottico del futuro è già qui" sarà, invece, l'occasione per mostrare come tutti i dispositivi possono essere collegati tra loro in un unico flusso che ottimizza le attività nel centro ottico: interfaccia con Essibox, con la strumentazione del laboratorio, con Visiooffice 2 e con OpsysWeb.

Bludata introdurrà, inoltre, due nuovi servizi di Focus 10. «Siamo molto orgogliosi di presentare in anteprima il progetto "Il mio Ottico", app destinata agli ottici che vogliono fidelizzare i propri clienti cogliendo le opportunità offerte dai dispositivi mobili, cui abbiamo lavorato per oltre un anno. È uno strumento valido e innovativo per mantenere relazioni con il consumatore. Oggi non si deve aspettare che il cliente entri nel punto vendita, ma bisogna stabilire un rapporto: lo smartphone è sempre più al centro della nostra vita e Bludata vuole offrire nuovi servizi tramite questo device», sottolinea al nostro quotidiano Visentin. Un servizio dedicato a tutte le novità di Bludata sarà presente sul numero 2 di b2eyes magazine, in distribuzione a Mido.

Safilo: vogliamo creare "maestri di mestiere"

A Mido partono le preiscrizioni alla scuola triennale per diplomati, istituita dall'azienda padovana, che prenderà il via a settembre

«Safilo fa rivivere la sua tradizione artigiana, evocando lo spirito delle antiche Scuole di Arti e Mestieri veneziane, con la creazione della prima Scuola Prodotto Occhiale, che partirà a metà settembre per l'anno scolastico 2015-2016 con un'attività didattica teorico-pratica che accompagnerà gli studenti durante un triennio, affrontando a 360 gradi tutti gli aspetti di un mondo che offre diversi codici interpretativi e molteplici figure di riferimento - spiega una nota del gruppo - L'obiettivo è dare ai giovani apprendisti che iniziano la loro carriera professionale l'opportunità e il sostegno necessari per costruirsi un'esperienza fondamentale in tutte le aree di prodotto eyewear, dal design allo sviluppo, dalla prototipazione alla produzione, passando per la conoscenza dei materiali, il controllo della qualità, fino ad arrivare alla definizione dei prezzi e al concept selling». Durante gli anni di apprendistato i giovani saranno accolti nelle varie sedi Safilo nel mondo per poter poi proseguire il percorso di crescita all'interno dell'azienda. «Il programma triennale della Scuola si fonda sulle migliori pratiche di tirocinio internazionale che uniscono il learning on-the-job e la job rotation, con confronti anche a livello internazionale con manager di Safilo ed esperti di settore, oltre a comprendere un regolare training in aula - precisa il comunicato - Il Gruppo Safilo cerca, quindi, giovani fortemente motivati a intraprendere un percorso triennale per diventare Maestri di Mestiere nell'occhialeria, inseriti in un contesto unico come quello di Safilo». Per l'iter formativo sono richiesti un diploma di scuola media superiore, con una preferenza per scuole tecniche, licei artistici e scuole di design, la predisposizione al disegno tecnico, una conoscenza di base della chimica e dei materiali, una buona conoscenza dell'inglese e dei principali programmi operativi. Nelle prime due giornate di Mido 2015 allo stand di Safilo sarà possibile ricevere tutte le informazioni sulla nuova Scuola Prodotto Occhiale e lasciare il proprio curriculum.

Ravvedimento operoso, come cambiano sanzioni e condizioni di applicazione

La Legge di Stabilità 2015 ha apportato alcune modifiche all'istituto che permette di sanare il tardivo versamento delle imposte

Sono due le principali novità. Innanzitutto viene eliminato il vincolo di inutilizzabilità del ravvedimento operoso nel caso in cui la violazione sia stata già contestata e comunque siano già iniziati accessi, ispezioni, verifiche o altre attività amministrative di accertamento: ciò significa che la possibilità di servirsi dell'istituto del ravvedimento non viene meno per la mera presenza di un controllo fiscale, bensì è inibito nel momento in cui c'è la notifica dell'atto impositivo. Inoltre vengono ridefinite le riduzioni e gli ambiti temporali. La Legge di Stabilità 2015 ha, infatti, modificato l'importo delle sanzioni dovute in base all'intervallo di tempo entro cui si effettua il ravvedimento, prevedendo:

- entro 14 giorni dalla violazione, per tutti i tributi per violazioni sui versamenti: sanzione pari a 1/10 del minimo moltiplicata per 1/15 per ogni giorno di ritardo (0,20%);
 - dal 15° al 30° giorno di ritardo, per tutti i tributi per violazioni sui versamenti: sanzione pari a 1/10 del minimo (3%);
 - fino a 90 giorni dalla violazione: sanzione pari a 1/9 del minimo per tutti i tributi;
 - dal 91° giorno all'anno: sanzione pari a 1/8 del minimo per tutti i tributi;
 - oltre il termine di cui sopra, ma entro 2 anni dalla violazione: sanzione pari a 1/7 del minimo per i soli tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate;
 - oltre i 2 anni dalla violazione: sanzione pari a 1/6 del minimo per i soli tributi amministrati dall'Agenzia delle Entrate.
- info@zaccariottoefurlan.it

Farmacie e ottici: più vicini o lontani dopo il no di Lorenzin?

“Il farmaco non è un bene di consumo. Abusarne o incoraggiarne la vendita è pericoloso e diseducativo”. Così sentenziava l'associazione Titolari di farmacia della provincia di Venezia a pochi giorni dal Consiglio dei Ministri che il 20 febbraio doveva decidere in proposito. La proposta del ministero dello Sviluppo Economico è stata rigettata

«L'aver evitato che i farmaci di fascia C, come gli psicofarmaci, possano essere venduti nei supermercati o nelle parafarmacie è innanzitutto una vittoria dei cittadini, poiché garantisce la loro salute e la sicurezza nella distribuzione dei farmaci più sensibili - ha dichiarato soddisfatta il ministro della Salute, Beatrice Lorenzin - Abbiamo indicato tutte le criticità che questo tipo di scelta avrebbe comportato: un aumento sensibile del consumo di farmaci e quindi un conseguente abuso nella somministrazione; un danno per le piccole farmacie, soprattutto quelle rurali; condizioni per un aumento progressivo della spesa farmaceutica; quindi la fine della “farmacia dei servizi” così come previsto dal Patto della Salute firmato con le Regioni nel luglio 2014».

Abbiamo qualcosa da imparare nell'ottica da questo episodio rilevante in un momento di grandi trasformazioni? Molto, credo. Esistono stimoli per un mercato più libero anche per il presidio medico chirurgico e i farmaci. La spinta delle aziende produttrici, quella della grande distribuzione sempre aperta e alla ricerca di motivazioni d'acquisto e, infine, il pubblico che desidera maggiori e migliori opportunità d'acquisto. L'ottica che lamenta la perdita e la contaminazione del proprio bagaglio di offerta di prodotto e servizi deve fare i conti almeno con queste tre spinte convergenti unitamente al commercio online. La battaglia appare dura, soprattutto se condividiamo l'opinione che i farmacisti italiani possiedono spalle grosse per arginare le spinte. È dal 2004 che stanno respingendo questa forma di liberalizzazione dei farmaci. Per tale motivo io faccio leva sulle capacità professionali e imprenditoriali di ciascuna singola impresa dell'ottica. Ogni sensata piccola trasformazione che si avvicini a un'erogazione contemporanea - quindi efficace per il pubblico di oggi - di soluzioni e servizi per la visione è un modo per dare una propria risposta al territorio. Non è sufficiente alzare l'asticella del servizio professionale per definirsi diversi e al sicuro. L'impresa ottica è oggi fatta di tanti elementi, tangibili (accessibilità, reputazione, gamma, prezzo, prestazione, garanzie) e meno tangibili (location, atmosfera, tecnologia, valore, empatia). Ho elencato una decina di elementi, ma ce ne sarebbero altri. Il successo futuro nasce da questa consapevolezza e dall'abilità nel gestire gli elementi in perfetta sintonia e simbiosi. Come le nostre dieci dita delle mani e dei piedi cui chiedete tutti i giorni di collaborare tra loro. Potreste fare volentieri a meno di qualcuna? pillole@nicoladilernia.it