



VENERDÌ 20 MAGGIO 2016 ANNO VI N. 1152

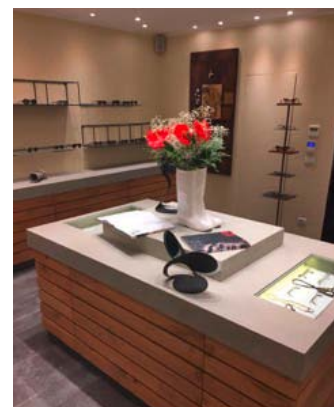


## Paglia: nessun grado di separazione tra ottico e cliente

Il punto vendita "L'ottico" di Calascibetta, in provincia di Enna, specializzato in eyewear di design, ha recentemente ristrutturato i propri locali secondo un nuovo concept, con il supporto e la consulenza di Dante Caretti

Un incontro avvenuto quasi per caso si è trasformato in un'importante collaborazione. «Dante è venuto a trovarmi nel mio negozio (nella foto, l'interno) – racconta a b2eyes TODAY Giuseppe Paglia, titolare del centro ottico siciliano – Gli ho mostrato tutti i marchi che trattavo, soprattutto di design, e poco dopo mi ha dato del fenomeno per la mia capacità di spingere con successo prodotti di nicchia in una realtà così piccola della Sicilia».

Paglia è, infatti, il punto di riferimento del benessere visivo per questo comune di poco più di quattromila abitanti, a una decina di chilometri a nord di Enna. «Sono il primo e unico ottico nella storia del paese: in passato chi aveva bisogno di occhiali doveva rivolgersi agli altri professionisti della provincia – spiega l'ottico siciliano, diplomatosi all'Irsoo di Vinci – Ho avviato l'attività nel 1991 e da allora seguivo praticamente tutti gli abitanti di Calascibetta: il mio negozio è anche il loro, ne fanno parte integralmente». Da questo presupposto è nato il nuovo concept del centro ottico, circa 45 metri quadrati dedicati alla vendita e una ventina alla sala refrazione, con vista sulla vallata. «L'intento era eliminare ogni elemento che potesse dividermi dai miei clienti, tra cui il classico bancone – afferma Paglia – Questo motiva la scelta di posizionare un tavolo al centro del locale, intorno al quale tutti possono muoversi liberamente per scegliere gli occhiali. Caretti è stato fondamentale per il supporto e la consulenza in questo nuovo progetto, è diventato il mio "guru", insieme a Maurizio Peregalli che ha realizzato il concept».



Paglia sostiene di detenere nella propria offerta «praticamente tutti i marchi di design» e di aver maturato questa passione inconsapevolmente. «Non avendo avuto esperienze precedenti rispetto alla mia, ero senza alcun pregiudizio: per me era normale fare quel tipo di selezione e solo dopo ho scoperto che di fatto mi rivolgevo a una certa tipologia di prodotto – sottolinea – Semplicemente sin dall'inizio volevo vendere quel tipo di occhiali perché a mio parere erano i più belli, così come era normale fare ricerca nelle fiere, in Italia e all'estero». Una passione che si è trasformata in cultura per l'occhiale d'avanguardia che il professionista è riuscito a trasmettere anche a Calascibetta e dintorni. «Ho un'ottima percentuale di vendita che, anno dopo anno, è andata aumentando, conquistando anche clienti da tutta la Sicilia e chi, originario della zona, lavora fuori e torna qui in occasione delle vacanze – aggiunge Paglia – Certo, essendo l'unico ottico, in negozio ho anche gli occhiali griffati per servire diversi target e per rispondere ai gusti e alle esigenze di tutti i miei utenti».

## Il desiderio di "farsi giustizia da soli"

In un momento storico di mercato in cui manca una vera legittimazione professionale sanitaria alla figura dell'ottico optometrista e mentre la distribuzione succursalista sembra disegnarsi un futuro più roseo di quello dell'ottico indipendente, si intravedono all'orizzonte segnali di reazione individuale

L'ottica oggi più che mai è un mosaico di esperienze tecniche e imprenditoriali su cui è difficile trovare un tema comune. La sensazione è che ognuno possa e voglia interpretarla a suo modo con regole non scritte dall'esperienza ma dalla necessità e dal fiuto. Se per l'industria questo "caos calmo" è un'opportunità per separare e convincere e quindi nulla toglie al risultato economico, per il consumatore finale la cosa non quaglia del tutto. Per il pubblico la parola caos non è l'espressione migliore per poter definire un buon acquisto sicuro. A volte può andare bene ma spesso succede il contrario, soprattutto se l'esigenza è principalmente quella sanitaria piuttosto che commerciale. Da qui nasce il desiderio di parte dell'ottica di "farsi giustizia da soli". In tal senso leggo l'idea di Marziali e Farneti, storica e familiare catena o plurinegozio locale dell'ottica, che mette a disposizione il suo know how e la sua etica professionale all'[ottico indipendente](#) che cerca un faro o boa nella nebbia. "Dare vita a una rete integrata di ottici selezionati e competenti", così dichiara il comunicato stampa di Marziali e Farneti: un lessico che mi riporta agli anni 90, quando l'ottica tradizionale reagiva così all'introduzione dello scontista di catena. Nel girarmi indietro di qualche mese, novembre 2015, leggo in qualche modo la stessa intenzione da parte del [Consorzio Italian Vision](#) che conta su quasi 100 negozi (sempre mini catene familiari locali) e che ha come scopo la formazione manageriale dell'ottico e l'offerta di servizi a elevato valore aggiunto. I due esempi appaiono una sorta di regalo di compleanno ai 150 anni appena festeggiati da Salmoiraghi & Viganò, che nacque e si sviluppò in modo simile nel secolo scorso. Ancora una volta apprezzo lo spirito imprenditoriale di un settore che appare fermo ma che è in costante fermento. Ma "farsi giustizia da soli" è spesso una necessità dura del nostro vivere. Servirebbero chiarezza, regole, etica e la sensazione che se tutti lavoriamo nella medesima direzione tutti avranno il loro bel tornaconto. Ma questa è un'altra storia. [pillole@nicoladilernia.it](mailto:pillole@nicoladilernia.it)

# IL VICINO

## DA SFIDA AD OPPORTUNITÀ

# WORKSHOP

MILANO - 13 GIUGNO 2016

## LA REFRAZIONE 2.0

NEL PERCORSO DI VENDITA



## VISIONAPPS



VENERDÌ 20 MAGGIO 2016 ANNO VI N. 1152



## Galileo Tour: già 1.400 screening e 150 occhiali venduti

Si avvicina al giro di boa il progetto di prevenzione visiva itinerante dell'[azienda oftalmica](#), che in due mesi coinvolgerà dieci città: dopo Milano, Bari, Napoli e Palermo tocca oggi Roma e, a seguire, Pescara, Firenze, Riccione, Padova e Torino, dove si concluderà il 29 giugno. A metà percorso, l'obiettivo iniziale di mille controlli è già stato superato

Oltre 400 screening a Milano durante le due giornate che hanno aperto a fine aprile il Tour, 313 a Bari, 310 a Napoli, 340 a Palermo: un risultato più che positivo per gli organizzatori, «favorito da una comunicazione efficace e dall'attenzione riservata dai media all'iniziativa, che hanno richiamato un pubblico molto numeroso, tanto che in alcuni casi non siamo riusciti a sottoporre alle analisi visive tutte le persone intervenute, cittadini italiani, stranieri e turisti di ogni età – spiega a b2eyes TODAY Davide Franzetti, marketing manager di Oftalmica Galileo – Ciò conferma quanto questa attività sia richiesta e apprezzata dalla popolazione». Post sul web, pubblicità e passaparola i mezzi utilizzati. «Inoltre, come già avevamo fatto a [Milano](#), per creare maggior traffico nei punti vendita delle città toccate dal tour abbiamo inviato messaggi sms ai consumatori finali, nuovi potenziali clienti: 30 mila a Bari e 20 mila a Napoli, mentre per Palermo abbiamo deciso di fare una pagina tabellare sul *Giornale di Sicilia* per comunicare l'iniziativa», sottolinea il manager.

Buono il bilancio anche per la promozione "Screen for win", volta a creare business extra presso i centri ottici partner. «Dei 1.400 buoni consegnati a bordo del Truck Galileo (nella foto, la tappa di Palermo) a chi ha effettuato lo screening, oltre 150 sono già stati utilizzati dai consumatori finali, che si sono recati presso i centri ottici partner per equipaggiarsi con una seconda soluzione visiva dedicata, gratuita a fronte dell'acquisto di un primo occhiale con lenti trattate Neva – conclude Franzetti – La redemption è piuttosto rapida, parecchi coupon sono stati utilizzati subito dopo le varie tappe e il fatto che ci sia tempo fino al 31 agosto per consegnarli lascia pensare che il dato potrebbe crescere ulteriormente anche nelle città già toccate».



## A Berlino la comunità dell'ottica e dell'optometria europea

Sono in corso fino a domenica 22 maggio presso la Beuth University of Applied Sciences della capitale tedesca il congresso generale di primavera dell'European Council of Optometry and Optics e la settima conferenza annuale della European Academy of Optometry and Optics

L'appuntamento, organizzato congiuntamente, che prevede meeting in parallelo delle due associazioni, riunisce i membri chiave della comunità ottica e optometrica provenienti da tutta Europa, per discutere e condividere i temi più attuali e i traguardi più recenti nel campo della ricerca, della formazione e della pratica clinica. Durante l'evento Ecoo discuterà in una sessione speciale domani, sabato 21 maggio, di diploma europeo e accreditamento delle università, ma anche di una varietà di progetti, a livello comunitario e nazionale, volti a promuovere la visione e aumentare la sensibilizzazione per affrontare la cecità prevenibile o l'importanza di adeguati standard visivi per la guida. Sempre domani si svolgerà l'assemblea generale. «Nei prossimi anni Ecoo vuole costruire sulle pietre miliari e sui successi ottenuti finora e lavorare sulle aree che richiedono miglioramenti – fanno sapere a b2eyes TODAY dalla segreteria dell'associazione – Tra gli altri, i principali temi individuati riguardano il mantenimento di un alto profilo a livello di Unione Europea, il supporto ai membri nelle loro attività nazionali di sensibilizzazione e nel processo di qualificazione della professione».

Il programma dell'Eao è, invece, caratterizzato da lezioni tematiche, 30 sessioni di conferenze, 13 workshop clinici, forum di discussione e la presentazione di oltre 50 poster. Rispettivamente nella giornata di sabato e domenica si terranno le relazioni di James Wolffsohn della Aston University, che parlerà dei recenti sviluppi nella correzione chirurgica o con lenti a contatto della presbiopia, mentre Pearce Keane, oftalmologo del britannico Moorfields Eye Hospital, tratterà del recente sviluppo di immagini cliniche e delle principali questioni da prendere in considerazione nella loro interpretazione.

Direttore responsabile: [Angelo Magri](#) Coordinamento redazionale: [Francesca Tirozzi](#) Redazione: [Nicoletta Tobia](#)

Supplemento al 20 maggio 2016 di b2eyes.com reg. presso Tribunale Milano, n. 292, 17-06-2009 © La riproduzione dei contenuti è riservata



Scarica gratuitamente la **nuova**  
**APP di b2eyes TODAY**

Disponibile su APP Store e Play Store.