

Scopri
la nuova gamma
di lenti Progressive ZEISS.



Scopri
la nuova gamma
di lenti Progressive ZEISS.



MARTEDÌ 19 MAGGIO 2015 ANNO V N. 928

Zaccagnini, all'open day "salgono in cattedra" gli studenti

Per la prima volta in assoluto l'Istituto darà la possibilità a iscritti dell'ultimo anno di spiegare personalmente agli aspiranti ottici e optometristi il funzionamento della didattica nella struttura bolognese



«Si tratta di una formula che abbiamo recentemente sperimentato con successo a un meeting di orientamento formativo in Liguria – rivela a b2eyes TODAY Giorgio Righetti, direttore dell'Istituto Zaccagnini – Così, per l'open day in programma il 23 e 24 maggio presso la nostra sede di Bologna abbiamo pensato di lasciare ampio spazio a due studenti dell'ultimo anno del corso di Ottica e ad altrettanti dell'ultimo anno del corso di Optometria, affinché siano loro i veri protagonisti dell'incontro con i potenziali iscritti e chi li accompagnerà».

Nell'intera giornata di sabato 23 maggio e nella mattinata di domenica 24 gli studenti coinvolti, oltre a fornire le informazioni essenziali a chi ha intenzione di iscriversi a uno dei corsi dello Zaccagnini, illustreranno il percorso didattico e, soprattutto, mostreranno la strumentazione in dotazione alla struttura bolognese, il suo utilizzo in ambito formativo e le sue potenzialità una volta ultimato l'iter di studi.

La due giorni di maggio sarà la penultima opportunità d'incontro con le persone interessate a iscriversi e con le loro famiglie prima delle ferie estive: il prossimo appuntamento con l'open day Zaccagnini è, infatti, fissato per il 6 e 7 giugno, per poi passare a quello del 12 e 13 settembre, a breve distanza dall'avvio dei corsi (nella foto, un momento delle esercitazioni di Optometria in uno degli ambulatori dell'Istituto bolognese).

Fedon, i monomarca "decollano"

Saranno tutte concentrate in aeroporti italiani le nuove aperture di punti vendita Fedon 1919, in programma tra questo mese e il prossimo

A maggio e giugno, infatti, verranno inaugurati tre negozi negli aeroporti milanesi di Linate e di Malpensa al Terminal 1 e in quello bergamasco di Orio al Serio, oltre a due store negli scali romani di Fiumicino al Terminal 3 e di Ciampino. «Sono, inoltre, in corso trattative finalizzate alla realizzazione di nuovi punti vendita in alcuni dei più prestigiosi aeroporti europei», si legge nell'ultima trimestrale del gruppo Fedon, la quale ricorda come le vendite del retail diretto siano incrementate tra gennaio e marzo 2015 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente «per effetto delle nuove aperture dei monomarca realizzate nella seconda parte del 2014, al Terminal 2 dell'aeroporto di Roma Fiumicino, al centro commerciale Il Leone a Desenzano del Garda e nella prestigiosa Calle Larga a Venezia (nella foto)».

Con le prossime cinque inaugurazioni saliranno così a quindici i negozi Fedon 1919, che vanno ad aggiungersi alla ventina tra corner e shop in shop, in Italia e nel mondo.



Novità in vista su nau.it



Scopri
la nuova gamma
di lenti Progressive ZEISS.



Scopri
la nuova gamma
di lenti Progressive ZEISS.



MARTEDÌ 19 MAGGIO 2015 ANNO V N. 928

Professionalità cotta? No, se sa trasformarsi

Il [pezzo dell'8 maggio](#) ha suscitato sentimenti diversi ma la medesima domanda: è la professionalità che salverà l'ottica da un "imbarbarimento moderno" del rapporto tra cliente e occhiale da vista?

Lo scetticismo vince negli exit poll. Mi scrive una bella e-mail un'ottica in provincia di Lecce, Annamaria Montinaro, lei optometrista e il marito laureato. «È da un pezzo che rifletto – dice - E anch'io ho percorso le strade della sempre maggior professionalità, che comunque da trent'anni perseguo. Nell'ultimo periodo ci siamo allontanati dalle linee uguali per tutti, come le griffe più gettonate in giro, scegliendo prodotti di qualità, possibilmente artigianali e italiani. Ci teniamo aggiornati professionalmente, nel marketing e nella comunicazione, seguiamo gli eventi che contraddistinguono il nostro mondo, come fiere e congressi. Abbiamo anche noi la linea primo prezzo, che non pubblicizziamo ma facciamo conoscere. Nonostante ciò, purtroppo, nulla sta cambiando o comunque i segnali sono debolissimi, col risultato di avere in negozio tanta merce nuova (da pagare) e di qualità, di aver investito in formazione anche i soldi che non abbiamo e di vedere sempre più gente che chiede preventivi, si informa e poi va via per non tornare ma per acquistare altrove prodotti a basso costo e di qualità (?) relativa. Ma la gente crede davvero di aver comprato la stessa cosa? Possibile che non abbiano il minimo dubbio almeno sulle lenti? Come si può essere tanto creduloni e farsi affascinare solo dallo sconto e non chiedere dettagli tecnici o funzionali di un prodotto così importante come gli occhiali da vista?».

La chiamo al telefono e trovo una persona coerente con le sue parole e provo da queste pagine a darle una risposta. L'ottica è un mercato autoreferenziale. Le aziende si aspettano che sia l'ottico a spiegare le loro innovazioni e le istituzioni tendono a confermare i ruoli dell'ottica nel privato delle loro manifestazioni. Da par suo l'ottico dà molte cose per scontate. Come la forte esigenza di rinnovamento del suo ruolo non solo professionale ma anche imprenditoriale. O la tanto annosa trappola in cui si cela, dicendo che fa già troppo per il cliente finale, lasciandolo tuttavia bersaglio delle campagne promozionali di prezzo che proliferano anche nel nostro settore e che fanno effetto immediato di cassetto.

Ritengo che ogni ottica debba saper riaprire il dialogo con il proprio pubblico, impadronirsi del proprio ruolo sociale e divulgativo, seminare l'informazione corretta e raccoglierne i frutti seppure lenti ma inesorabili secondo i tempi della natura e del mercato. Ritornare a essere nella propria piazza il vero interlocutore della correzione visiva. Lasciar parlare il prezzo ma combatterlo con il dubbio che ciò che il cliente finale risparmia lo perderà in benessere, qualità della visione, capacità performanti. Dobbiamo tornare sulla strada, non per un giorno ma per sempre e aprire le porte a chi vuole comprendere la differenza. Perché la differenza ci deve essere e siete voi responsabili di questo cambiamento d'opinione del vostro pubblico. Ripenso alla scena finale di un grande film con un Marcello Mastroianni non più giovane, "[Sostiene Pereira](#)". Vi invito a vedere i sei minuti finali della grande trasformazione di Pereira. Forse all'ottica serve questo. pillole@nicoladilernia.it

Glaucoma: più attenzione per chi vive con un gatto

Lo rivelerrebbe uno studio della University of California di Los Angeles, pubblicato sull'[American Journal of Ophthalmology](#)

Secondo la ricerca, coloro cui viene diagnosticato il glaucoma hanno livelli significativamente elevati di immunoglobuline E, un tipo di anticorpo allergico prodotto dall'uomo in risposta alla presenza di gatti e scarafaggi.

Come riportato dall'Agi, lo studio suggerisce che il sistema immunitario gioca un ruolo nel glaucoma. I ricercatori hanno esaminato i dati di 1.678 persone con un'età compresa tra i 50 e i 60 anni. Ogni volontario è stato sottoposto a un test allergico agli acari della polvere, ai gatti, ai cani, agli scarafaggi e ai roditori. Circa il 5% dei partecipanti ha ricevuto una diagnosi di glaucoma. Di questi, il 14,3% aveva anche livelli significativamente più elevati di immunoglobulina E in risposta ai gatti e il 19,1% in risposta agli scarafaggi.

I livelli dell'anticorpo in risposta al cane sono, invece, risultati elevati in appena il 6% dei pazienti con glaucoma. Secondo i ricercatori, infatti, la differenza di allergeni dei gatti e degli scarafaggi rispetto a quelli dei cani può avere effetti diversi, probabilmente perché questi ultimi passano più tempo all'aria aperta.

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

Supplemento al 19 maggio 2015 di b2eyes.com reg. presso Tribunale Milano, n. 292, 17-06-2009 © La riproduzione dei contenuti è riservata



DAITACH ISELF
DIGITAL FOR TOTAL SATISFACTION

La lente progressiva più evoluta e personalizzabile di D.A.I. Optical™.

CLICCA QUI E
PROVA SUBITO
ISELF

Applicazione in
procedura guidata
o libera per la
progettazione di lenti
DAITACH ISELF

