

Maestrelli: a Savigliano un centro ottico per la terza generazione

Il professionista piemontese ha tenuto a battesimo un nuovo punto vendita (nella foto) nella località in provincia di Cuneo, che si affianca così a quello di Fossano. La data appositamente scelta per l'inaugurazione è stata il 13 dicembre, Santa Lucia, quando un evento pubblicizzato in grande, su stampa locale e affissioni esterne di 6 metri per 3, ha richiamato oltre trecento persone. E nei giorni successivi ha generato un forte passaggio di nuovi clienti in negozio



Una lunga tradizione familiare alle spalle, iniziata nel 1952 con papà Giorgio che ha dato vita all'attività: Ottica Maestrelli si appresta oggi a lasciare spazio alla terza generazione di professionisti con l'apertura del nuovo punto vendita nella piccola città del Cuneese. «Nell'intraprendere questa avventura imprenditoriale abbiamo pensato al futuro – spiega a b2eyes TODAY Bruno Maestrelli, titolare dell'insegna insieme al fratello Paolo – Giorgia, figlia di Paolo, è già impegnata in negozio, suo fratello Giulio e il marito Davide studiano al corso di laurea in Ottica e Optometria all'università di Torino, mia figlia Valentina è al quarto anno di ottica: in un solo punto vendita ci sarebbe stato poco "spazio" per tutti, da qui la decisione. La scelta di Savigliano è seguita a un'attenta valutazione del territorio e dell'offerta: abbiamo pensato, sulla base delle nostre competenze, di poterci inserire vantaggiosamente qui. Anche la logistica ci è favorevole, visto che siamo a poco più di 15 chilometri da Fossano. Inoltre la nostra attività già gravitava in parte sull'hinterland, in questo modo possiamo centrare il duplice obiettivo di consolidare e ampliare il nostro bacino d'utenza».

Situato in corso Roma, una zona centrale di grande passaggio, il nuovo negozio di Savigliano è disposto su circa 90 metri quadrati di superficie e ha due ampie vetrine sulla strada. «Arredato completamente in bianco e nero, rispetto al punto vendita di Fossano questo centro ha un'impronta più d'effetto, più razionale negli spazi e più fresca. Sul piano dei servizi e dell'offerta commerciale, invece, non è molto diverso. Proponiamo anche qui esame della vista, analisi visiva optometrica, contattologia e un'ampia gamma di marchi d'eccellenza e griffe importanti, includendo una vasta scelta per il bambino – ricorda Maestrelli – Ci rivolgiamo sia a una clientela con un elevato potere di spesa sia a chi ricerca un prodotto meno costoso ma sempre di grande qualità. Siamo in grado di soddisfare esigenze diverse, pur non facendo la guerra sui prezzi». (Nicoletta Tobià)

Chopard: l'autenticità è sull'asta

Il brand del lusso, in licenza per l'eyewear a De Rigo, lancia un progetto che tutela il consumatore dalla contraffazione

«Chopard ha introdotto il codice Certilogo sul terminale di ogni occhiale, per tutelare e garantire al consumatore l'acquisto di un prodotto autentico – si legge in un comunicato di Chopard - Ogni occhiale da sole e da vista riporterà, quindi, un codice diverso, stampato all'interno dell'asta». Il consumatore avrà la possibilità di verificare l'autenticità dell'occhiale sia prima sia dopo l'acquisto, presso qualunque centro ottico o direttamente da Internet. «In quest'ultimo caso, potrà connettersi al sito certilogo.com o usare l'app di Certilogo (nella foto), registrarsi tramite Facebook, Google+ o con un account di posta elettronica, inserire il Codice Certilogo stampato sul proprio occhiale e rispondere ad alcune domande – conclude la nota - Riceverà così una risposta circa l'autenticità dell'occhiale».



Zaccariotto & Furlan TODAY

Decreto semplificazioni: le principali novità

A metà dicembre è entrato in vigore il decreto legislativo 175/2014 che contiene una serie di importanti disposizioni di natura fiscale

È stata introdotta la possibilità di detrarre l'Iva delle spese di rappresentanza sostenute per l'acquisto di beni di costo unitario non superiore a 50 euro (al posto degli attuali 25,82 euro). Contestualmente è stato previsto l'aumento a 50 euro (al posto degli attuali 25,82 euro) per la rilevanza ai fini Iva delle cessioni gratuite di beni a esclusione di quelli la cui produzione o commercio non rientra nell'attività propria dell'impresa e delle prestazioni di servizi gratuite. Per la successione, invece, non è più necessario presentare la relativa dichiarazione, qualora l'eredità, devoluta al coniuge e ai parenti in linea retta, abbia un valore non superiore a 100 mila euro (al posto di 25.822,84 euro) e non comprenda immobili e diritti reali immobiliari. Inoltre, non è più previsto l'obbligo di allegare alla dichiarazione documenti in copia autentica: il contribuente potrà allegare copie non autenticate, accompagnate da una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà attestante che le stesse costituiscono copie degli originali, e di presentare la dichiarazione integrativa in caso di rimborso fiscale erogato dopo la dichiarazione di successione. Novità anche per le addizionali regionali e comunali: per definire il domicilio fiscale del contribuente per il versamento dell'addizionale regionale, va fatto riferimento al 1° gennaio (al posto dell'attuale 31 dicembre). In merito all'addizionale comunale Irpef, per la quantificazione dell'acconto, viene eliminata la previgente rilevanza di quanto deliberato dal comune entro il 20 dicembre dell'anno precedente. Di conseguenza devono essere considerate le aliquote e le soglie d'esenzione nella misura prevista nell'anno precedente. info@zaccariottoefurlan.it

Di Lernia: perché occorre il coaching anticrisi

«Di fatto è sempre esistito, ma oggi, grazie alla tecnologia e al diffondersi dell'economia della conoscenza, molti sono in grado di dotarsi di un coach che guidi all'obiettivo». Così l'esperto di marketing e comunicazione veneziano introduce il suo programma di consulenza della durata di un anno per gli imprenditori dell'ottica

«Per prima cosa valuto le necessità del cliente e lavoro inizialmente con lui per scoprire a che punto è e dove vuole arrivare - spiega Nicola Di Lernia (*nella foto*) nella presentazione di "Sales & Strategy Coaching" - Successivamente elaboro un piano per farlo avvicinare al suo sogno e inizio a insegnargli in che modo attuare tale piano, ad assumersi le responsabilità del caso e a crescere di conseguenza sia sul piano personale sia professionale. Un programma individuale di coaching nasce da un test che indirizza a un piano personalizzato. Gran parte del coaching, dopo il meeting test, avviene per telefono e per videoconferenza. Il programma di coaching non supera i dodici mesi, oltre i quali il cliente deve ritenersi indipendente nel raggiungimento dei suoi obiettivi ulteriori a quelli già raggiunti durante il coaching».

Nel primo trimestre il coach sarà impegnato sull'imprenditore, sulla sua formazione personale e manageriale, sui suoi obiettivi aziendali. Nel secondo trimestre sarà, invece, impegnato sulla condivisione con lo staff e i soci e sull'attuazione del piano. Dal terzo trimestre e per tutto il quarto, infine, verranno messe in pratica le azioni correttive e valutati i ritorni.



Luxottica e Tory Burch, insieme per altri 10 anni

L'azienda e il brand americano di moda e lifestyle hanno rinnovato fino al 2024 l'accordo di licenza per gli occhiali

«Tory Burch è un marchio di grande successo e sempre più conosciuto - commenta in una nota Massimo Vian, amministratore delegato di Luxottica - Insieme siamo riusciti a riproporre nelle collezioni di eyewear i suoi tratti distintivi e l'identità unica: siamo entusiasti di poter proseguire la collaborazione con un marchio che si inserisce perfettamente nel nostro portafoglio».