

# Как поднять уровень продаж рецептурных линз в оптическом магазине?

Семинар «Как поднять уровень продаж рецептурных линз в оптическом магазине? Практические рекомендации», который состоялся 20 февраля в рамках образовательного форума выставки «Очковая оптика», провели генеральный директор компании «Очки для Вас» Михаил Фейгин и директор компании «Опти-класс» Ирина Шевич.

Семинар открыл Михаил Фейгин. Он рассказал о компании «Очки для Вас», которая имеет свою сеть салонов оптики и рецептурную лабораторию в Екатеринбурге, оснащенную современным оборудованием фирмы Schneider для изготовления линз по технологии Free Form. Компания «Очки для Вас» может выпускать линзы из материалов с показателями преломления от 1,50 до 1,74, разнообразных дизайнов, в том числе индивидуальных.

Цель данного семинара, отметил выступающий, – представить совместный проект обеих компаний под названием «Лаборатория готовых решений». Данный проект призван помочь оптикам увеличить продажи рецептурных линз. Компания «Очки для Вас» сумела добиться выдающихся результатов в этой области и теперь готова поделиться опытом со своими партнерами, а компания «Опти-класс» стала ее подрядчиком в области образовательных программ. Обе компании интенсивно работали в течение года и внедрили алгоритм подбора коррекции, систему контроля и оценки качества работы медицинского персонала оптического магазина.

Ирина Шевич рассказала в свою очередь о том, как следует организовать работу оптических предприятий для продвижения наиболее качественных современных линз. Она привела данные агентства РБК, согласно которым более 60% продаж совершаются с уличных лотков и в пунктах приема заказов на очки. Оптикам-профессионалам не стоит пытаться конкурировать с продавцами дешевой продукции, их конкурентными преимуществами должны стать perso-



Генеральный директор компании «Очки для Вас» Михаил Фейгин и директор компании «Опти-класс» Ирина Шевич рассказали, как можно увеличить продажи рецептурных линз

нальный подход к клиентам и изготовление очков на заказ по индивидуальным параметрам. Докладчик изобразил типичную структуру продаж очковых линз в розничной сети в виде пирамиды, основу которой традиционно составляют готовые складские линзы, и обозначила ограничения, с которыми связано применение складских линз – по рефракциям, материалам, толщине, базовой кривизне поверхности. Но главное, отметила Ирина Шевич, их продажа невыгодна для предприятия. В то же время линзы, произведенные по технологии Free Form, изготовлены более точно – в соответствии с расчетом в них сведен до минимума астигматизм наклонных пучков, оптическая сила оптимизирована в каждой точке, что позволяет увеличить на 40% поля четкого зрения, а сами линзы отличаются от складских меньшим весом и толщиной. Их реализация более выгодна оптической фирме: так, рост продаж линз, выпущенных по технологии Free Form, с 10 до 35% увеличивает прибыль в два раза. Для того чтобы реально изменить структуру своих продаж, в компании «Очки для Вас» был изменен ассортимент линз, сотрудни-

ков оптических салонов ориентировали и мотивировали на прием заказов на индивидуальные линзы, была запущена программа поэтапного обучения, внедрены алгоритмы действий на всех стадиях работы, осуществлялся контроль за деятельностью сотрудников. Разумеется, что изменения происходили не без проблем, приходилось преодолевать стереотипы поведения персонала, формировать новые привычки в работе для обеспечения клиентам наиболее качественного зрения. Все эти составляющие привели к разительным переменам в структуре продаж сети оптических салонов «Очки для Вас» – произошел скачок от 60% продаж складских линз к 70% продаж линз рецептурных.

«Если мы это смогли, то и вы сможете» – такими словами завершил семинар Михаил Фейгин, пригласив всех его участников к сотрудничеству. Клиенты компании «Очки для Вас» получают льготы при сотрудничестве с компанией «Опти-класс», программное обеспечение для приема и размещения заказов на изготовление индивидуальных линз от компании «Очки для Вас», простые и удобные приборы для выполнения разметки, программы обучения по дизайнам и т. д.