

Ottici franchising e classe medica – Sondaggio SGA SIO-O

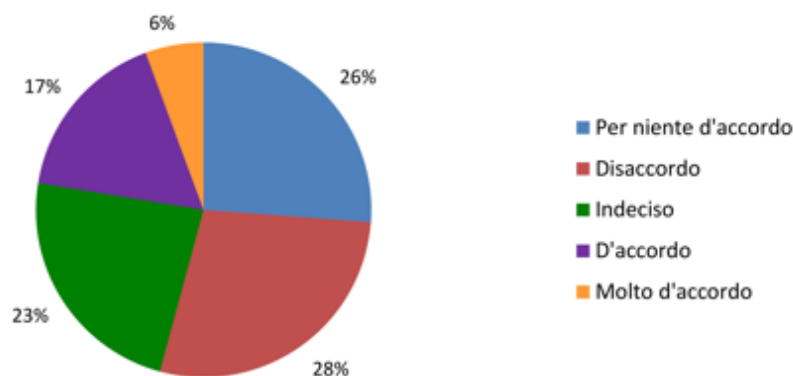
By [Ivan Locci](#) In standard 30th June, 2017

Il Futuro del commercio dell'ottica sarà in Franchising – Campi Bisenzio 22 maggio 2017

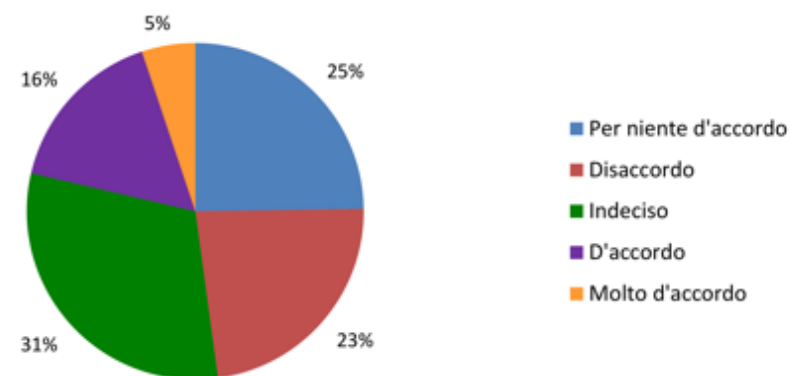
L'interesse per il Convegno Nazionale “Il Futuro del commercio dell'Ottica sarà il Franchising?” organizzato dalla SGA SIO-O in collaborazione con B2Eyes, Assofranchising, Confcommercio Toscana e Kiki Lab e di cui la stampa ha dato ampia diffusione, è stato lo stimolo ad effettuare un sondaggio sulla categoria sui temi discussi durante il convegno. Con l'occasione abbiamo valutato potesse essere di interesse effettuare un'indagine anche su un altro argomento, oggi oggetto di forte dibattito all'interno della categoria, il rapporto con la classe medica.

Se anche con dati parziali, che verranno comunque aggiornati nelle loro variazioni, abbiamo ritenuto interessante presentarli a caldo.

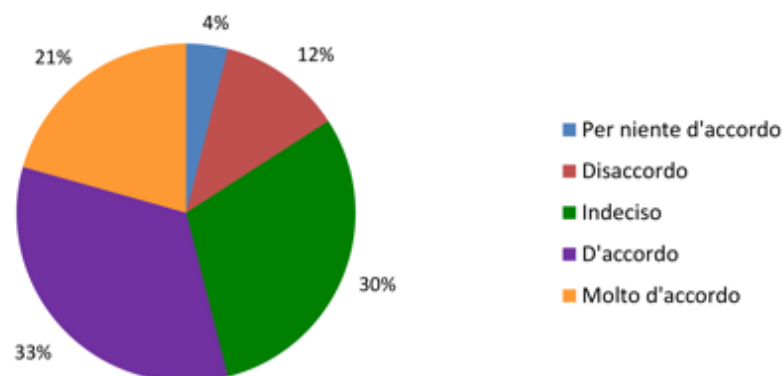
Ritieni vantaggioso collaborare con una catena di ottica?



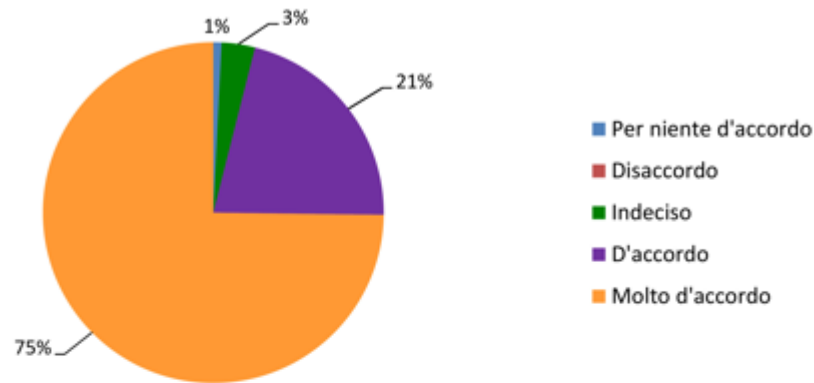
Ritieni il franchising una possibilità per il tuo futuro ?



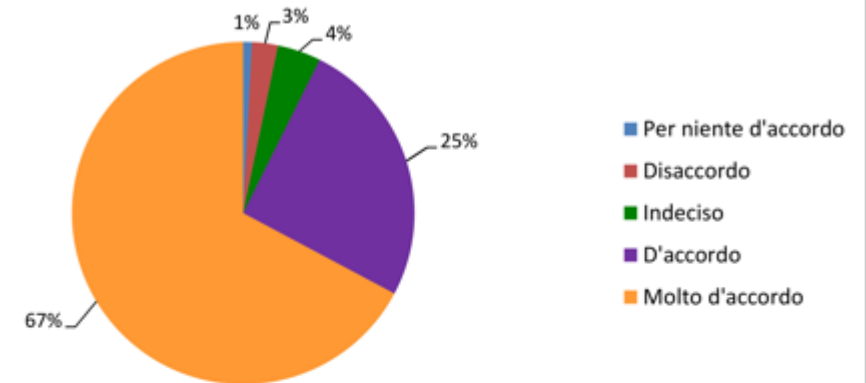
Vedi il tuo futuro come ottico indipendente?



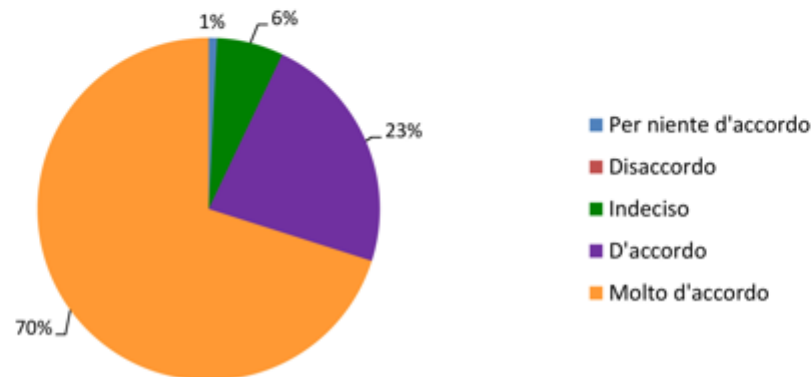
Ritieni importante il rapporto con gli oculisti?



Ottici ed oculisti insieme per un miglior servizio al cliente



Consigli ai tuoi clienti una visita oculistica?



Alla luce di questi risultati preliminari relativi al questionario proposto, il coordinatore della SGA SIO-O Marco Brugnola ha ritenuto interessante intervistare il dott. Abati, direttore della [SIO-O](#), per un primo commento considerando l'esperienza nel settore.

Domanda: cosa ne pensa dei risultati evidenziati? Per la sua esperienza li ritiene attendibili?

Risposta: è veramente un momento di forti cambiamenti e il fatto che oltre la metà degli intervistati abbia firmato il questionario, mette in evidenza e conferma la volontà di porsi delle domande e provare a darsi risposte su qualcosa che fino a pochi anni fa era, nel nostro settore, una cosa di cui quasi non si conosceva il significato: il franchising.

Domanda: a cosa è dovuto questo cambiamento?

Risposta: oggi il professionista è chiamato a rispondere in maniera pronta, precisa e competente ad una clientela sempre più attenta, preparata ed esigente. È quindi evidente che le certezze avute per anni (sicuramente non dai giovani e nuovi operatori), cominciano a destabilizzarsi e quindi il professionista si guarda intorno analizzando cosa offre il mercato; il franchising, già fortemente presente nel nostro Paese, in altri settori merceologici, può essere visto come una possibilità.

Domanda: come commenta i risultati dell'indagine sul franchising?

Risposta: la fase di cambiamento del mercato, precedentemente menzionata, risulta, a mio avviso, aver in parte influenzato i risultati del sondaggio; sicuramente i presenti al Convegno lo sono stati. Se fino a qualche anno fa la tendenza all'indipendenza da parte dei professionisti dell'ottica in Italia era una certezza, oggi si inizia ad intravedere, secondo i pareri degli intervistati, quella che potremmo definire come una prima avvisaglia di cambiamento. E' vero, e i nostri dati preliminari lo confermano, è tuttora presente un'importante resistenza da parte del professionista all'associazionismo tipico delle catene di ottica e/o del franchising (mediamente il 52%). Però è anche vero che, nonostante la tendenza a voler rimanere indipendenti, una buona porzione degli intervistati si dichiara almeno "possibilista" nel considerare il franchising come una opportunità per il proprio futuro. Benché tale risultato sia ancora ben lungi dall'essere definitivo, si potrebbe evidenziare che gli Ottici italiani stanno iniziando a considerare che un eccessivo isolamento potrebbe essere deleterio per il loro futuro, conseguentemente iniziano a vedere di buon occhio un "aiuto", al fine di non subire i cambiamenti del mercato ma di cavalcarli ed esserne partecipi.

Domanda: nel questionario affrontiamo anche il tema scottante del rapporto con la classe medica.

Risposta: riguardo il rapporto con gli oculisti, i dati fin ora raccolti parlano abbastanza chiaro: il parere degli Ottici in questo frangente è stato nettamente a favore di una collaborazione sempre più stretta con la classe medica, con percentuali che oserei definire "plebiscitarie". E' quindi sempre più chiaro che, in ottemperanza di un'accresciuta esigenza da parte dell'utente riguardo la qualità del servizio offerto, sia sempre più necessario un incremento di multidisciplinarietà, con la conseguente esigenza di impegnare molteplici figure professionali per risolvere anche un solo problema. Le preferenze del questionario riguardo ai rapporti con la classe medica ha, infatti, mostrato risposte concentrate quasi esclusivamente sui punteggi alti, che esprimono accordo e pieno accordo.

Nel dettaglio, si è evidenziato che la maggioranza degli Ottici si ritiene molto d'accordo sull'importanza del rapporto con gli oculisti (75%). La percentuale raggiunge il 96% se si includono anche coloro che hanno assegnato al loro grado di soddisfazione un punteggio medio alto. Inoltre, accumulando sia i punteggi alti che medio-alti, ben il 92% degli intervistati ritiene che la collaborazione, nel rispetto delle reciproche competenze, possa portare ad un miglioramento dei servizi verso la propria clientela e ben il 93% raccomanda ai propri clienti una visita oculistica.

Se devo esprimere un'opinione personale su quanto evidenziato dal nostro campione posso ribadire quello che è sempre stato il mio pensiero: operatori che vanno ad interagire sulla salute visiva (aspetto medico) e sulla scelta, approntamento e consegna dell'ausilio ottico (aspetto tecnico) non possono che collaborare nell'interesse della cittadinanza che presenta problematiche visive.

Domanda: per quanto riguarda la [SIO-O](#), tali trasformazioni del mercato pensa porteranno dei cambiamenti sul modo di portare avanti i programmi didattici?

Risposta: i cambiamenti interessano tutti, ma in questo caso la via che dobbiamo percorrere è chiara: il nostro compito è certamente quello di trasmettere le conoscenze necessarie per creare un professionista completo, che sia in grado di guidare il cliente passo dopo passo alla soluzione più adatta per le sue esigenze. Ma è evidente che ai giorni nostri è diventato sempre più imperativo fornire allo studente strumenti culturali che consentano loro sia di seguire e di adattarsi ai cambiamenti del mercato, sia di mantenersi in linea con gli sviluppi tecnologici che le aziende propongono sempre più rapidamente. Penso che in questi anni ci siamo riusciti. Lo dimostra il fatto che le richieste di lavoro sono superiori agli studenti che diplomiamo e di questo devo ringraziare tutti i miei collaboratori e il personale della Scuola.