

18-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ОПТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

ОЧКОВЫЕ ЛИНЗЫ

С 16 по 19 февраля в Москве в выставочном центре «Крокус ЭКСПО» прошла 18-я Московская международная оптическая выставка MIOF. В работе выставки приняли участие 106 компаний, включая иностранные (Белоруссия, Китай, Япония и Италия). И хотя в выставочном павильоне не было линз таких известных производителей, как Essilor, BBGR и Shamir, остальные ведущие очковые бренды были представлены на стендах компаний Optic Dias (Carl Zeiss), «Линзы Хойя Рус» (Hoya), «Компания Гранд Вижн» (Nikon), Аввита (Rodenstock), Seiko (Seiko) и ряда других.

с расширенным диапазоном расстояний вблизи Soltes Wide и, наконец, линзы Relaxsee для еще не вступивших в пресбиопический возраст молодых людей, много работающих на близком расстоянии. Считается, что основными причинами зрительной усталости, вызываемой компьютерами и другими цифровыми устройствами, являются чрезмерное использование аккомодации при длительной работе за ними и синий свет, излучаемый их экранами. Линзы серии e-Life призваны решить обе проблемы за счет применения специальных оптических дизайнов и специального покрытия с фильтром синего света. Оптический дизайн



По традиции в рамках Образовательного форума очковыми линзам было уделено большое внимание. На Форуме прозвучали выступления специалистов компаний «Компания МОК», «Линзы Хойя Рус», «Компания Гранд Вижн», Rodenstock, Mitsui Chemicals и др.

Консультант по медицинской оптике «Компании Гранд Вижн» У.Дядина рассказала о новой серии e-Life очковых линз Nikon. Учитывая необходимость постоянного пользования в течение дня различными цифровыми устройствами, компания выпустила серию специальных линз e-Life, учитывающих особенности зрительных потребностей современного человека. Серия включает 4 типа линз: прогрессивные линзы DigiLife, офисные линзы Home&Office, линзы

линз Relaxsee за счет поддержки аккомодации снижает зрительное напряжение и усталость при длительной работе за компьютером. При этом зрение вдаль будет таким же четким, как в однофокальных линзах. Линзы могут быть рекомендованы не только молодым пользователям очками для зрения вдаль (30-40 лет), но и начинающим пресбиопам с аддидацией не выше 0,75 D. Новое поколение линз для облегчения зрительного напряжения Relaxsee NEO выпускается в двух вариантах – Relaxsee NEO для 30-45 лет и Relaxsee NEO Lite для пользователей 18-40 лет, испытывающих симптомы компьютерной зрительной усталости. Кроме того, для линз Relaxsee NEO применяется цифровая обработка поверхности и индивидуальная оптимизация

NODE (на основе рецептурных данных). В линзах Relaxsee NEO аддидация на расстоянии 13 мм ниже центра зрачка составляет 0,74 D, а у Relaxsee NEO Lite – 0,54 D. Линзы Relaxsee NEO выпускаются из материалов от 1,5, 1,60, 1,67 и 1,74, бесцветные, окрашенные и Transitions в трех цветах.

Офисные прогрессивные линзы Home&Office имеют расширенную зону зрения на промежуточных расстояниях. В этих линзах можно не только комфортно работать вблизи и на небольших средних расстояниях, но и перемещаться по помещению, что делает их незаменимыми помощниками как дома, так и на работе.

Soltes Wide – линзы для работы вблизи, которые имеют депрессию 1,0 D. В отличие от обычных очков для чтения, в этих линзах всегда можно видеть дальше расстояния для близи. Максимальное расстояние, на которое можно получить четкое зрение, зависит от возраста и аддидации. Так пациент с аддидацией 1,0 D может практически видеть до бесконечности, а при 2,25 D расстояние уже сокращается до 0,8 м. Линзы имеют Full Back Side дизайн и NODE оптимизацию.

Для сформировавшихся пресбиопов компания выпустила прогрессивную линзу универсального назначения DigiLife FP, у которой по сравнению с обычными прогрессивными линзами значительно расширена зона зрения на промежуточных расстояниях, используемых при работе за компьютером. Линзы изготавливаются с 3 длинами коридора прогрессии: 10, 12 и 14 мм. Линзы имеют Full Back Side дизайн и индивидуальную оптимизацию NODE. Приставка FP в названии линзы означает, что в линзе происходит пересчет рефракции и оптимизация полей зрения под параметры положения линз относительно глаз пользователя и параметры оправы.

Для отсеечения синего света, испускаемого экранами компьютеров, компания предлагает многофункциональное покрытие премиум класса SeeCoat Blue UV и высококачественное покрытие ECC Blue. Оба покрытия отсекают 10% синего света, что обеспечивает повышение контраста и

снижение зрительного утомления. Светопропускание линз с покрытием составляет 97,5%, цвет остаточного отражения – синий. Вопросы по новой серии e-Life очковых линз Nikon можно было задать У.Дядиной на стенде компании.



Солнцезащитные линзы Sunstyle компании Nikon представил директор по региональным продажам «Компании Гранд Вижн» **С.Шашков**. Sunstyle входят в программу солнцезащитных опций Sunwear компании Nikon. Окрашивание линз Sunstyle включает 4 основных цвета (черный, коричневый, зеленый и серый; степень затемнения 0-3), разнообразные модные оттенки, градиентное окрашивание и фильтры, способствующие повышению контраста и снижению зрительного утомления для специальных зрительных задач. Линзы Sunstyle доступны из материалов 1,5, 1,6 и 1,67. Уникальная технология окрашивания Sunstyle – технология сублимации – гарантирует высокое качество окрашивания, стабильность и постоянство цвета. Представленная на семинаре информация о новинках Nikon вызвала значительный интерес аудитории.

Отметим также, что компания «Компании Гранд Вижн» получил высшую награду на конкурсе «Золотой Лорнет 2016» в номинации «Лучший стенд».

Директор образовательных программ компании «**Линзы Хойя Рус**» **М.Трубилина** рассказала о новой линейке очковых линз Нoya V+. Однофокальные линзы Nulux iDentity V+ отличаются от более ранней версии Nulux тем, что их дизайн может быть рассчитан с учетом индивидуальных параметров посадки линз, а если индивидуальные параметры не указаны, то в расчетах используются новые усредненные значения параметров посадки. Кроме того, предоставляется большой выбор базовых кривых, что позволяет подобрать линзы для всех типов современных оправ. Линзы гарантируют высокое качество зрения независимо от параметров посадки. Линзы Noyalux iD WorkStyle V+ – это офисные прогрессивные линзы, учитывающие индивидуальные условия работы. Линзы можно





заказать как стандартными, так и индивидуальными с учетом параметров посадки оправы и рабочего расстояния. Предлагается три варианта дизайна: Close, Screen и Space, для каждого из которых имеется своя средняя глубина фокуса. Линзы Close идеальны для тех, кто любит заниматься хобби, и профессионалов, которые предъявляют особенно высокие требования к зрению вблизи (до 1 м). Вариант Screen обеспечивает высокое качество зрения на дистанции, которая оптимальна для работы за компьютером: от близких расстояний до 2 м. Вариант Space обеспечит хорошее зрение при работе на несколько больших расстояниях, чем при работе за компьютером, в среднем до 6 м, сохраняя при этом высокий зрительный комфорт при работе за компьютером. Благодаря применению технологии Binocular Harmonization Technology, учитывающей при расчете дизайна линзы вертикальный призматический эффект, возникающий в обычных прогрессивных линзах в случае анизометропии, Hoyalux iD WorkStyle V+ обеспечивают прекрасное бинокулярное зрение пользователям с различной рефракцией двух глаз.

Дизайн прогрессивных линз Hoyalux iD LifeStyle V+ X-Act рассчитывается на основе новых средне-статистических значений параметров посадки оправы. Причем эти линзы могут быть заказаны и с учетом индивидуальных параметров посадки выбранной оправы. Линзы выпускаются в двух вариантах: Harmony с акцентом на средние и ближние дистанции и Clarity с акцентом на зрение вдаль.

В индивидуальных прогрессивных линзах Hoyalux iD MyStyle V+ не только учитываются параметры посадки линз, но и с помощью внешнего модуля Ноуа iDentifier все зрительные зоны линзы (зона зрения вдаль, на промежуточных расстояниях и вблизи) независимо друг от друга подгоняются под зрительные потребности индивидуального пользователя с учетом предыдущего опыта пресбиопической коррекции. Дизайн линз Hoyalux iD MyStyle V+ рассчитывается с применением запатентованной технологии Binocular Harmonization Technology. При расчете дизайна всех линз семей-

ства V+ используется также разработанная Ноуа новая пятиступенчатая система оценки качества дизайна («Биноккулярная Модель Зрения»). В целом новая линейка линз V+ предлагает различные индивидуализированные продукты, позволяющие еще более полно удовлетворить зрительные потребности пользователей очками.



Компания Ноуа Lens Russia провела также семинар на тему «Взгляд на будущее оптического рынка России», на котором выступили представители Ноуа Д.Бил, Ф.Эспана и Э.Бэдьо. В своих выступлениях докладчики позитивно оценили возможности российского оптического бизнеса, несмотря на имеющиеся экономические проблемы. Ноуа предлагает инновационные демонстрационные устройства, применение которых будет способствовать повышению эффективности работы в салонах оптики с линзами Ноуа. Сегодня без таких устройств невозможно объяснить клиентам достоинства современной инновационной продукции (очковых линз индивидуального дизайна, покрытий с защитой от синего света и др.).

Последняя разработка компании – демонстрационная 3D маска-симулятор Ноуа Vision Simulator, позволяющая точно воспроизводить в 3D измерении оптическое действие



разных оптических дизайнов и модификаций линз. Симулятор точно настраивается на необходимую для пациента коррекцию с помощью устанавливаемых в маску очковых линз из пробного набора (пациент надевает маску без своих очков). Управляется симулятор с помощью приложения, загружаемого на смартфон, который размещается в маске.

На стенде компании «Линзы Хойя Рус» все желающие могли проконсультироваться у специалистов компании по всем вопросам, касающимся широкого ассортимента очковых линз Ноуа и демонстрационных устройств.

16 февраля на семинаре, организованном компанией «Аввита», руководитель продукт-менеджмента компании **Mitsui Chemicals В.Бос** рассказал о современных материалах компании, применяемых для высокопреломляющих очковых линз Rodenstock. Сегодня производимые концерном Mitsui Chemicals полимеры MR занимают 70% рынка материалов для очковых линз с показателем преломления 1,6 и выше, а бренд MR фактически стал международным стандартом высокопреломляющих материалов. В группу Mitsui Chemicals, кроме самой Mitsui, которая занимается высокопреломляющими оптическими мономерами MR, входят компании SDC Technologies, Acomon Srl и KOC Solution Co., каждая из которых предлагает свой специфический ассортимент продукции. Так, швейцарская фирма Acomon выпускает материал RAV7 для пластиковых линз с показателем преломления 1,5 (RAV7, как и CR-39 компании PPG, производится из allyl diglycol carbonate (ADC)). Корейская компания KOC Solution занимается производством мономеров KOC для линз со средним показателем преломления (1,56). Базирующаяся в США компания SDC Technologies изготавливает материалы для высококачественных покрытий очковых линз (бренд CRYSTALCOAT).

История материалов серии MR началась в 1987 г., когда был представлен первый высокопреломляющий материал MR-6 с индексом 1,60. В 1991 г. появился на свет MR-7 с еще более высоким показателем преломле-



ния 1,67 и отличной способностью к окрашиванию. В 1998 г. на рынок был выведен MR-10 с тем же индексом и высокой устойчивостью к нагреванию. В 1999 г. пришла замена MR-6 – новый мономер MR-8 с индексом 1,60 отличался от MR-6 улучшенными свойствами. Наконец, в 2000 г. компания выпустила на рынок MR-174 с самым высоким показателем преломления 1,74. Последняя разработка компании материал MR-8 plus имеет отличные оптические свойства, прекрасно окрашивается и обладает более высокой устойчивостью к ударным нагрузкам в сравнении с MR-8.

Разработанная Mitsui новая технология UV+420cut, позволяет получать материал для линз, защищающий глаза не только от УФ-излучений, но и от высокоэнергетических синих лучей, глубоко проникающих внутрь глаза и поэтому способных повреждать клетки сетчатки глаза (AMD). Материалы доступные с UV+420cut: 1,50, 1,60, 1,67 и 1,74.

Наконец, отвечая на последние экологические тенден-

	MR серия				Другие материалы				
	MR-8	MR-7	MR-10	MR-174	Поликарбонат	Акриловые линзы (1,60)	Средний индекс	ADC (RAV7 CR-39)	Крон стекло
Показатель преломления (n_d)	1.60	1.67	1.67	1.74	1.59	1.60	1.55	1.50	1.52
Число Abbe (v_d)	41	31	31	32	28-30	32	34-36	58	59
Температура деформации нагревания (° C)	118	85	100	78	142-148	88-89	-	84	>450
Окрашиваемость	хорошо	отлично	хорошо	ОК	нет	хорошо	хорошо	хорошо	нет
Устойчивость к ударным нагрузкам	хорошо	хорошо	хорошо	ОК	хорошо	ОК	ОК	ОК	плохо
Устойчивость к статической нагрузке	хорошо	хорошо	хорошо	ОК	хорошо	плохо	плохо	хорошо	хорошо

ции в химическом производстве, компания разработала первый в мире высокопреломляющий материал для очковых линз DoGreen, изготавливаемый из растительной массы. Материал выпускается в двух вариантах: DoGreen MR-60 (50-60% углерода из биомассы) и DoGreen MR-174 (80-90% углерода из биомассы). Свойства экологических материалов близки к свойствам их «нефтехимических» аналогов.

В 2014 г. Mitsui приобрела у компании Corning фотохромный материал SunSensors, чтобы сфокусироваться на разработке технологий с распределением фотохромных агентов в массе (это направление стало развиваться после покупки в 2013 г. корейской фирмы КОС Solutions). Целью Mitsui является адаптация фотохромной технологии «в массе» к своим высокопреломляющим материалам. Сегодня Mitsui предлагает 3 фотохромных продукта (серые и коричневые): SunSensors 1.56, SunSensors 1.50 и SunSensors 55 HPM (1,55).

Сегодня материалы и покрытия Mitsui для производства своих очковых линз используют такие компании, как Essilor, Carl Zeiss, Rodenstock, японские Hoya, Seiko, Tokai и многие другие.

Т.К.Кушель, консультант фирмы **Rodenstock**, рассказала о новинках концерна Rodenstock, сделав акцент на последних разработках компании – семействе многофункциональных покрытий Solitaire 2 и новом поколении фотохромных линз ColorMatic IQ 2. Все покрытия семейства Solitaire 2 благодаря новой технологии нанесения покрытий отличаются повышенной устойчивостью к образованию царапин и двухсторонней защитой от УФ-излучений. Просветляющие слои покрытий теперь стали тоньше, их количество увеличилось, вся система в целом дополнительно подвергается уплотнению при плазменной обработке. Это делает покрытие Solitaire 2 более гибким, а все линзы Rodenstock с Solitaire 2 в два раза устойчивее к царапинам, чем обычные просветляющие покрытия линз. Также новые покрытия семейства гарантируют полную защиту от УФ-излучения, так как нейтрализуют даже УФ-лучи, отраженные от задней поверхности линзы. Новое покрытие для современного цифрового мира Solitaire Balance 2 обеспечивает эффективную защиту от высокоэнергетических синих лучей, испускаемых цифровыми устройствами. Покрытие Solitaire Red Sun 2 представляет собой стильную эффектную комбинацию зеркального и просветляющего покрытий и кроме полной УФ-защиты обеспечивает дополнительно защиту от инфракрасного излучения: покрытие отражает инфракрасные лучи от передней поверхности линзы, защищая глаза и лицо от избыточного нагрева. Solitaire Red Sun 2 доступно для окрашенных линз 1,6, а также для фотохромных линз с эффектом повышения

контрастности ColorMatic IQ Sun 2 Contrast оранжевого и зеленого цветов.

Семейство линз ColorMatic IQ 2 – это новое поколение фотохромных линз Rodenstock. Пигменты новой молекулярной структуры с увеличенным размером молекул позволяют получить более сильную активацию даже при высоких температурах и в тени и обеспечить стабильность цвета и фотохромных свойств в течение длитель-



ного времени. Полностью прозрачные в помещении, на улице линзы становятся темнее, очень чутко реагируя на уровень освещенности. Степень затемнения меняется в пределах 6-88%. Линзы ColorMatic IQ 2 заметно затемняются даже в жаркие дни и/или в тени. Линзы предлагаются в трех новых модных цветах – Pure Grey, Chocolate Brown и Racing Green. Другие фотохромные линзы ColorMatic IQ Sun 2 имеют начальное затемнение 40-55% и меняют светопропускание на ярком солнце, гарантируя каче-



ственную коррекцию в солнцезащитных, спортивных или просто очках для солнечного сезона. ColorMatic IQ Sun 2 благодаря значительному затемнению даже при высоких температурах обеспечивают интеллектуальную защиту от яркого солнечного света при любой погоде, на любом континенте и при любых условиях освещенности. Популярными цветами и зеркальные покрытия семейства Solitaire2 Silver Moon и Red Sun, Solitaire Protect Sun с бесцветным остаточным отражением обеспечат пользователям стильный вид и удобство в фотохромных очках.

«Компания МОК», по традиции, провела в рамках Образовательного форума несколько семинаров и презентаций. 16 февраля **Н.Белова**, бизнес-тренер «Компании МОК», провела семинар на тему «Линзы BBGR – не возражаете?». Докладчик рассмотрела вопрос, почему возражают клиенты, когда продавец предлагает им те или иные очковые линзы. Насколько обоснованы их возражения? Что делать в таких ситуациях, особенно, если предлагается замечательный продукт по отличной цене.

В этот же день руководитель центра рецептурной оптики BBGR **А.Балан** сделала презентацию «BBGR. Полис добровольного страхования». Презентация была посвящена подведению итогов использования клиентами «Компании МОК» гарантийной программы по неадаптации к мультифокальным линзам в течение 2015 г. А.Балан провела анализ основных ошибок, которые вызывали неадаптацию клиентов к сложным мультифокальным линзам. В программу были включены прогрессивные, «офисные» и разгрузочные линзы BBGR. Все ошибки, которые совершают сотрудники оптических салонов, были распределены по трем группам: ошибки выявления потребностей и сбора анамнеза, ошибки в рецептах и технические ошибки (выбор оправы, разметка, заказ линз, их установка в оправу). Прежде, чем предоставить информацию об итогах 2015 г., докладчик напомнила слушателю о результатах действия гарантийной программы и статистики основных ошибок в предыдущие годы. Цифры указывают на то, что процент нарушения коммуникации «врач-пациент»

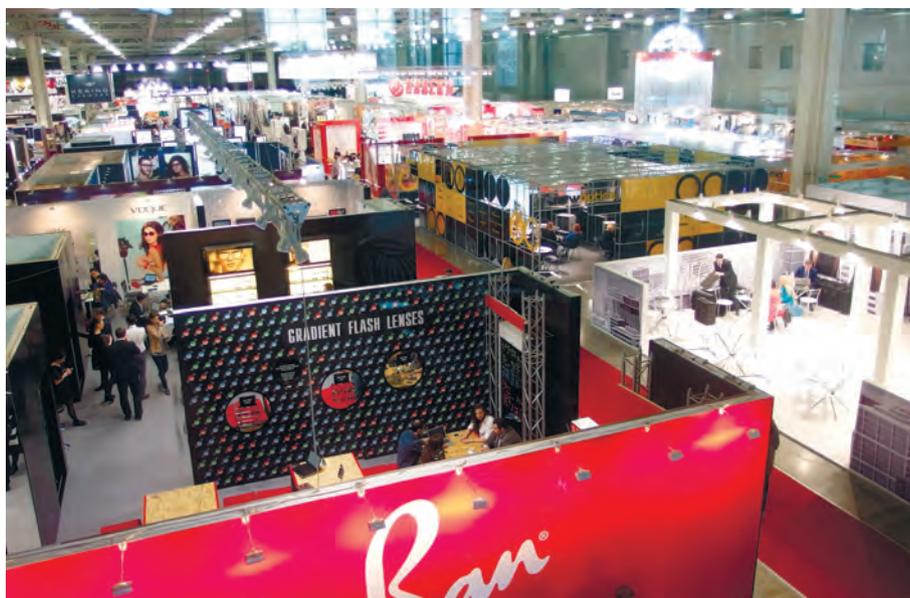
или «консультант-пациент» значительно вырос, и ошибок из первой группы стало значительно больше. При этом уменьшилось количество ошибок в определении рефракции, но возросло их количество в третьей группе (технические). Для каждой группы ошибок А.Балан привела конкретные примеры, иллюстрирующие, как была решена проблема неадаптации. В

завершении презентации докладчик подвела некоторые итоги программы. Статистика по клиентам «Компании МОК» показывает, что процент случаев неадаптации к сложным линзам составляет менее 1%. Напомним, что согласно статистике по западным странам, количество случаев неадаптации к мультифокальным линзам не превышает 2%. «Компания МОК», «подставляя свое плечо», снимает страхи и неуверенность персонала оптики перед линзами сложного дизайна. Сотрудники компании находятся в постоянном контакте со своими партнерами и помогают разобраться в причинах дискомфорта клиента оптики в новых очках. Для лучшего понимания потребностей клиента и отработки алгоритма ведения продаж «Компания МОК» регулярно проводит тренинги по продажам; для грамотного подбора очков – тренинги по оптометрии. Еженедельные вебинары компании, посвященные различным аспектам работы с ассортиментом очковых линз, помогают в работе персоналу всех подразделений оптического салона.

17 февраля «Компания МОК» организовала семинар «Диагноз – гипокоррекция миопии. Это проблема?». Семинар провела **О.Фокина**, специалист по медицинской оптике и оптометрии. Считается, что раз-



витиву близорукости способствуют напряженная зрительная работа на близком расстоянии при ослабленной аккомодации и наследственное предрасположение. Согласно теории «спазма аккомодации», связанной с возникновением миопии, многие годы считалось, что гипокоррекция миопии – это терапевтический метод лечения миопии. В настоящее время экспериментально доказана несостоятельность этой теории. Докладчик рассмотрела несколько зарубежных и отечественных гипотез и теорий возникновения миопии. Наибольшее признание сегодня получила теория периферического дефокуса.





Компания **Optic Dias** представляла на выставке последние разработки **Zeiss** – специальные очковые линзы для вождения **ZEISS DriveSafe** и многофункциональное покрытие с фильтром синего света **DuraVision BlueProtect**. **ZEISS DriveSafe** – это линзы для ежедневного пользования, обеспечивающие также более комфортное и безопасное вождение автомобиля. Линзы предлагаются в двух дизайнах – однофокальном и прогрессивном. В линзах применены 3 инновационных технологии – технология **Luminance Design**, учитывающая изменение размера зрачка при плохой видимости, покрытие **DuraVision BlueProtect**, защищающее глаза водителя от ослепления фарами едущих навстречу машин, и специальный оптический дизайн, увеличивающий зону зрения вдаль и на промежуточных расстояниях.

Обновленный ассортимент прогрессивных **FreeForm** линз **ZEISS Precision** изготавливается в соответствии с принципами **DNA-дизайна**, а технология **Precision** базируется на новых стандартных значениях параметров и **3D-оптимизации** оптического дизайна. Ассортимент прогрессивных линз **ZEISS** сегодня включает в себя линзы **Precision Pure**, **Precision Plus** и **Precision Superb**, а также **ZEISS Progressive Individual 2**.

В ассортименте марочных очковых линз **SEIKO** к новым линзам с высокой базовой кривизной **Seiko Curved** и **Seiko Curved X** добавились линзы для вождения автомобиля **SEIKO DRIVE** и прогрессивные линзы **SEIKO PRIME**. Линзы **SEIKO DRIVE** выпускаются в двух дизайнах: однофокальные **SEIKO DRIVE** и прогрессивные **SEIKO DRIVE X**. В новых линзах объединены оптимизированный дизайн и новое многофункциональное покрытие **SEIKO RoadClearCoat (RCC)**, защищающее глаза водителя от чрезмерного ослепления современными фарами едущих навстречу автомобилей и бликами от отражающих поверхностей, делая зрение более расслабленным. Дизайн однофокальных линз **SEIKO DRIVE** оптимизирует зрение вдаль, в том числе через периферические зоны линзы, а прогрессивные линзы **SEIKO DRIVE X**

обеспечивают высокое качество зрения как вдаль, так и на промежуточных расстояниях для лучшего контроля показаний приборов на панели управления. Покрытие **RCC** можно быть применено и с другими линзами, но максимальный эффект ощущается именно в линзах для вождения **SEIKO DRIVE**.

В новых прогрессивных линзах **SEIKO PRIME** используются 8 запатентованных технологий. Технология бинокулярной синхронизации зрения **Twineye Modulation Technology (TMT)**, применяемая при наличии заметной ($>0,50 D$) анизометропии, осуществляет специальную синхронизацию областей зрения, включая области периферии. Технология усовершенствованного асферического дизайна **Advanced Aspheric Design** значительно уменьшает искажения на периферии линзы и ограничения области зрения вблизи с учетом закона

Листинга. Технология «гибкого призматического утончения» **Flexible prism thinning** оптимизирует и уравнивает толщину по краям прогрессивных линз с помощью компьютерной симуляции, моделируя построение поверхности линзы для придания ей более эстетичного вида. Технология **CCCS Design** позволяет сделать переднюю поверхность линзы более плоской. В плюсовых рецептах на прогрессивные линзы это дает возможность уменьшить базовую кривизну линзы.



Напомним, что линзы для спортивных очков и модных облегающих оправ **Seiko Curved** обеспечивают идеальный панорамный обзор. Доступны три варианта базовых кривых: **BC4**, **BC6** и **BC8**. Линзы **Seiko Curved** изготавливаются по **FreeForm** технологии и имеют индивидуальный оптимизированный оптический дизайн. Линзы предлагаются как в однофокальном, так и в прогрессивном дизайне, их изготавливают из широкого спектра материалов: 1,50, 1,60, 1,67 и ударопрочного **Tribrid**. Возможно окрашивание в различные цвета, доступны фотохромные и поляризационные варианты, а также нанесение модных зеркальных покрытий. Линзы **Seiko Curved** – это одно из самых широких предложений в данном сегменте очковых линз.

Компания «Авеа» представляла технологическое и диагностическое оборудование для салонов оптики, очковые оправы и очковые FreeForm линзы собственного производства. Новое в ассортименте компании – поляризационные очковые линзы Nupolar (Younger Optics).

Впервые на выставке компания AlerOptic (Санкт-Петербург) представила очковые линзы израильской оптической лаборатории Versano Optical Industry (Sagam group). В ассортименте компании складские и рецептурные линзы. Прогрессивные линзы V-Pro HD изготавливаются по FreeForm технологии. Прогрессивные линзы Sharp FreeForm изготавливаются с учетом индивидуальных параметров клиента.

Очковые линзы были представлены на стендах целого ряда других компаний.

Компания Stormoff представила на февральской выставке MIOF широкий ассортимент офтальмологического диагностического оборудования. Особый интерес среди тех, кто занимается контактной коррекцией, вызвал авторефрактометр HRK-9000A южнокорейской компании Huvitz. Прибор позволяет проводить не только «стандартные» для такого рода приборов измерения: рефракции глаза, кривизны и преломляющей силы роговицы, но и определять субъективную рефракцию, контрастную чувствительность и даже оценивать состояния мейбомиевых желез и определять время разрыва слезной пленки. Технические характеристики HRK-9000A приведены на сайте www.stormoff.ru.

На стенде компании Stormoff врач-офтальмолог Г.Андрienко («Оптикал Нет») проводила минисеминары с обзором статей и клинических исследований по контролю миопии за последние 5 лет, представленных в мировой интернет базе медицинских публикаций PubMed. В этот обзор вошли такие методы контроля, как полная и неполная монофокальная очковая коррекция, очковые линзы с бифокальным, бифокальным призматическим и прогрессивным дизайном, контактная коррекция моно и мультифокальными мягкими и жесткими газопроницаемыми линзами, ортокератология, лекарственная терапия атропином различных концентраций и пирензепином. Г.Андрienко рассказала о критериях достоверности исследования, о том, что означает результат исследования контроля миопии в %. На клинических примерах она продемонстрировала, как оптическая биометрия наряду с определением рефракции помогает оценивать скорость прогрессирования миопии и почему именно оптическая биометрия рассматривается как один из критериев эффективности назначенного лечения. Этот простой, наиболее точный и к тому же универсальный метод исследования позволяет быстро и независимо от выбранного метода лечения оценивать скорость роста аксиальной длины глаза и при необходимости корректировать назначение. Данные оптической биометрии помогают врачу и пациенту, понять правильно ли было выбрано лечение и удалось ли замедлить прогрессирование миопии, что оказывает положительный эффект на сотрудничество между обеими сторонами. После прослушивания теоретической части можно было на практике проверить функции оптического биометра LenStar 900 (компания Haag-Streit). Прибор без контакта с глазным яблоком определяет такие показатели как центральная толщина роговицы, кератометрия, глубина передней камеры,



толщина хрусталика, видимый диаметр радужки, диаметр зрачка и аксиальная длина глазного яблока.

И.Шевич, генеральный директор «Опти-класс», 17 февраля выступила в рамках Образовательного Форума с докладом «Эффективные технологии продаж в оптике», в котором поделилась некоторыми «фишками» и «секре-





тами» продаж, дополняющих базовые технологии розничных продаж. Докладчик рассказала о том, какие технологии эффективны для применения в оптике. С основными положениями доклада можно ознакомиться в материале, представленном на врезке.

Во время работы выставки состоялось подведение итогов 2-го конкурса «Золотой Лорнет» 2016г. Об итогах конкурса

и церемонии награждения можно прочитать в нашем кратком отчете. Фотогалерея церемонии представлена на нашем сайте www.optica4all.ru.

В целом, прошедшая в феврале оптическая выставка



MIOF продемонстрировала позитивный настрой всех участников оптического бизнеса и их готовность обеспечить российских граждан самыми современными средствами коррекции зрения.

«Эффективные технологии продаж в оптике»

Из семинара И.Шевич на Образовательном Форуме 17 февраля 2016 г.

Агрессивная продажа применяется тогда, когда продавец хочет, во что бы то ни стало, продать покупателю свой товар. К этой технологии часто прибегают «лоточники», навязывая клиенту продажу готовых очков и убеждая его, что покупать очки в оптике – это «дорого» и «долго». Многие продавцы любят использовать технологию «обслуживания», так как 100% ответственности в этом случае лежит на клиенте. Он сам обращается с запросом, сам говорит, что ему нужно, сам выбирает оправу. Продавцу остается только пробить чек и упаковать покупку. Однако наши покупатели далеко не всегда знают, чего хотят. Они ждут от оптики консультации и совета. Поэтому основной технологией продаж в салоне оптики является «экспертная». Продавец должен как специалист предложить то, что максимально подойдет клиенту, объяснить свой выбор. Он должен «держать в голове» технические особенности и оправы, и линз. Но в то же время, он не должен путать два различных этапа продажи: сначала отдельно продать оправу и только потом – линзы для очков. Экспертная продажа – самая сложная. В этом процессе ответственность делится пополам между оптиком и клиентом. Однако часто продавцы очень быстро «сдаются», не умеют завершить продажу и скатываются в технологию «обслуживания»: только подают оправы для выбора, но не дают никаких советов. Докладчик привела пример презентации очковых линз с использованием правила «три коробочки» и объяснением клиенту достоинств одних линз и недостатков других линз.

Большое значение имеет «импульсная» технология, так как многие салоны находятся в торговых центрах, и в них бывает много случайно зашедших клиентов. Не стоит сразу бросаться им на встречу и начинать «выяснять потребности». Такой клиент отмахивается от продавца: «Я просто зашел посмотреть», «У вас тут все дорого!». Технология импульсной продажи заключается в умении вызвать интерес клиента, проследить этот интерес и совершить продажу здесь и сейчас по принципу «понравилось – купил». В импульсной продаже, как и в экспертной, ответственность делится 50/50. Высший пилотаж для продавца оптики – после импульсной продажи применить экспертную технологию и продать «случайному» клиенту услугу врача.

А вот врач/оптометрист в оптике, изначально обладая авторитетом для клиентов по причине своей должности и образования, работает по технологии «доверительной продажи». Все, что он скажет и порекомендует, не подвергается сомнению. В доверительной технологии продаж 100% ответственность лежит на враче /оптометристе. Не потому ли они пытаются переложить часть ответственности на клиента, стараясь ограничиться консультацией и остаться в рамках «экспертной» технологии? То, что делают и говорят врачи, имеет особенно большое значение для повышения продаж в оптике. Для того, чтобы врачи не теряли свой авторитет в разговоре с клиентом, не выглядели «как торгаши», но умели правильно проявить заботу о здоровье человека, они должны действительно быть профессионалами не только в медицинской части, но и в технологиях коммуникации с клиентом в том числе. Они должны понимать свою роль и работать именно в доверительной технологии продаж.

Очень многие продавцы совершают одну и ту же ошибку: не делают дополнительную продажу. Часто они боятся показаться навязчивыми и не знают, как завершить сделку.

Для того, чтобы руководить продажами необходимо:

1. Определить ключевые показатели эффективности продаж.
2. Выбрать технологии и адаптировать их под ассортимент и специфику продаж. Стандартизировать технологии.
3. Обучить продавцов стандартам продаж. Регулярно проверять знания, тренировать продавцов.
4. Контролировать соблюдение корпоративных стандартов продаж.
5. Разработать систему мотивации к достижению целевых показателей и соблюдению стандартов.
6. Управлять результативностью продаж.

Компания «Опти-класс» проводит семинары по продажам и помогает написать стандарты для продавцов, соответствующие салонам разных уровней и с разным местоположением.
www.optiklass.ru