

III специализированный конгресс «Медицинская оптика»

III специализированный конгресс «Медицинская оптика»

(Москва, «Измайлово»)

В Москве, в отеле Best Western Hotel (бывший корпус «Вега» ТТК «Измайлово») с 7 по 9 декабря 2016 г. прошел III специализированный конгресс «Медицинская оптика». Организаторами конгресса выступили Московская школа медицинской оптики, Оптическая ассоциация и Рекламное агентство "Веко".

Образовательная программа конгресса, в основном, была посвящена маркетингу: в первый день маркетингу оправ и солнцезащитных очков, а во второй – очковых и контактных линз. В рамках второго дня **Анатолий Белкин** (Академия Rodenstock) на примере линз компании Rodenstock дал подробные рекомендации по предложению и продаже прогрессивных и офисных линз. Докладчик отметил, что универсальные прогрессивные линзы не могут обеспечить комфортное зрение при длительной работе на близких расстояниях, особенно при работе на компьютере. С этой задачей гораздо лучше справляются офисные линзы, дизайн которых специально предназначен для работы в помещении. Пользование офисными линзами начинающими пресбиопами не только обеспечивает им уменьшение симптомов зрительной усталости при длительной работе за компьютером, но и подготавливает их к предстоящему переходу на прогрессивные линзы. Для молодых пользователей очками, испытывающих симптомы зрительной цифровой усталости, компания Rodenstock предлагает монофокальные линзы с поддержкой аккомодации Mono Plus. К линзам с положительной добавкой 0,5 D теперь добавились линзы с +0,8 D. А.Белкин дал также некоторые рекомендации по продаже и формированию ассортимента прогрессивных и офисных линз Rodenstock, который включает линзы трех уровней: стандартные, оптимизированные и индивидуальные.



Директор образовательных программ **Мария Трубилина** («Линзы Хойя Рус») рассказала об ассортименте прогрессивных линз Ноуа. Но в начале своего выступления она остановилась на основных особенностях зрения современного пользователя очками, связанных с частым использованием цифровых устройств: маленькие рабочие расстояния, частое изменение расстояния фокусировки, воздействие

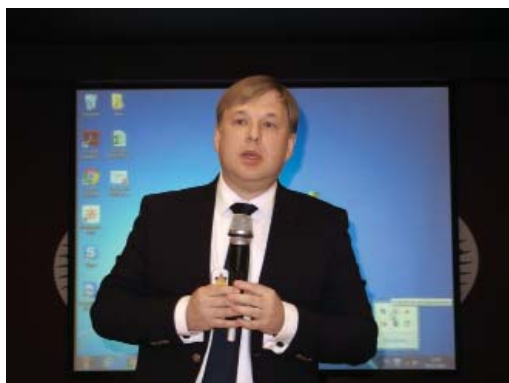


синего света и др. Сегодня оптимальная оптическая коррекция пресбиопии должна обеспечивать четкое комфортное зрение в условиях высокой зрительной нагрузки при работе на близких расстояниях с цифровыми устройствами. Однофокальная коррекция для этих условий не является оптимальной, так как не обеспечивает требуемой глубины фокуса при работе в помещении. Докладчик подробно остановилась на вредном воздействии на зрение синего света, испускаемого экранами цифровых устройств. Среди выводов доклада отметим важность рекомендации пациенту прогрессивных линз с покрытием, защищающим глаза от вредного воздействия синего света. При выполнении задач только внутри помещения альтернативным решением могут быть линзы с депрессией как дополнение к универсальным прогрессивным линзам. Далее М.Трубилина перешла к краткому описанию прогрессивных линз Ноуа, которые подразделяются на три уровня: Премиум, Бизнес и Эконом. Об особенностях прогрессивных линз Ноуа мы уже неоднократно рассказывали. Здесь лишь отметим, что линзы Эконом (Amplitude) и Бизнес (Hoyalux Summit PRO/CD) классов изготавливаются по технологии Trueform и имеют готовую переднюю прогрессивную поверхность. В линзах Hoyalux Summit PRO/CD по сравнению с Amplitude дизайн линзы несколько оптимизируется, вследствие чего инсет становится вариативным (зависит от оптической силы линзы и ее базовой кривизны), а также применяется технология Integrated Transmission Control Technology, которая помогла уменьшить «плавающий эффект». Ну, и самое главное отличие линз Hoyalux Summit PRO/CD от Amplitude в том, что появилась возможность заказа линз с аддитацией от +0,5D. Линзы Премиум класса – это линзы Hoyalux iD LifeStyle V+, Hoyalux iD LifeStyle V+ X-Act и Hoyalux iD MyStyleV+. Во всех линзах iD реализован двойной интегрированный дизайн поверхности (верти-

III специализированный конгресс «Медицинская оптика»

кальный компонент прогрессии размещен на передней поверхности, а горизонтальный – на задней).

В линзах Hoyalux iD LifeStyleV+ учитываются только монокулярные PD, и, если необходимо, рабочее расстояние для зрения вблизи. В оптимизированном дизайне линз Hoyalux iD LifeStyle V+ X-Act дополнительно можно учесть индивидуальные параметры посадки оправы. Обе линзы имеют готовую переднюю поверхность с фиксированной величиной вертикального компонента прогрессии. Максимально индивидуальной прогрессивной линзой Noya является линза Hoyalux iD MyStyle V+. В линзах данного дизайна реализована технология «Биокулярной гармонизации», обеспечивающая комфортное биокулярное зрение в прогрессивных линзах, что особенно важно для пользователей очков с анизометропией. Для измерения индивидуальных параметров посадки оправы на лице клиента компания предлагает систему Noya visuReal, а для выяснения зрительных потребностей пользователя очков и его образа жизни/работы при заказе линз Hoyalux iD MyStyle V+ необходимо также учесть данные анкеты. Эта информация собирается и обрабатывается с помощью программы Noya Identifier.



«Как удержать клиента в оптике?» – ответ на этот актуальный вопрос постарался дать **М.Абрамов** (компания CooperVision). Докладчик отметил, что в ценовой борьбе с интернет-продажами контактных линз салон оптики обречен. Поэтому главной задачей салона является добиться максимальной лояльности пациентов, т.е. сделать все возможное, чтобы пациент не ушел из оптики. По его данным, увеличение лояльности на 20% (т.е. сохранение дополнительно 20% своих клиентов) обеспечивает рост доходов на 20-100%. Исследования показывают, что 2 из 3-х клиентов уходят потому, что не видят разницы в сервисе данной оптики по сравнению с другими салонами, и лишь 1 из 8-ми – из-за неудовлетворенности продуктом. Главная проблема салона оптики сегодня состоит не в том, что линзы у него стоят дороже, чем в интернете или у конкурентов, а в том, что специалисты салона не могут объяснить, почему у них линзы дороже. Лояльность к оптике формируется в процессе информирования пациента о его проблемах, о которых он еще не знает. Эту задачу решает профессиональный медицинский сервис. Чтобы повысить его уровень, необходимо сначала выявить проблемы пациента, и главная проблема, которую чаще всего испытывают пользователи контактными линзами, – это зрительный дискомфорт при ношении линз. Причин низкого комфорта три: сухость (нарушение смачиваемости, отложения), жесткость (механическое раздражение глаза линзой) и токсические реакции на МФР. Еще одна важная проблема

– это здоровье глаз. Но ее успешно решают силикон-гидрогелевые линзы, обеспечивающие высокое пропускание кислорода в глаза. Основная причина дискомфорта (снижения времени комфортного ношения линз) связана с сухостью глаз. По данным исследований, 50% носителей линз испытывают дискомфорт в той или иной степени. Поэтому всем пациентам необходимо объяснять, что снижение времени комфортного ношения постепенно может привести к полному прекращению использования контактных линз. А поскольку пациенты, пользующиеся линзами, естественно, хотят их носить и дальше, они ценят контактные линзы и не хотят лишиться преимуществ их ношения, то они воспримут эту информацию. И если специалист предложит вариант решения их проблемы с дискомфортом (сухостью, например), то пациенты сохранят лояльность к оптике, в которой были успешно решены их проблемы. И главную роль в этом играет специалист. Он должен выявить причины дискомфорта и предложить грамотный способ их устранения. Дискомфорт может быть связан с высоким модулем упругости линзы и ее дизайном, с сухостью и нарушением смачиваемости или с токсической реакцией на МФР. В завершении докладчик дал несколько практических рекомендаций, включая: «Не снижать цену на линзы (это бесполезно)» и «Выделить в прайс-листе услугу наблюдения специалистом». Важность медицинского наблюдения должна подчеркиваться при каждом визите пациента – опыт показывает, что он с первого раза не понимает ценность профессионального медицинского обслуживания, требуется многократное повторение.

Во втором докладе **М.Абрамов** кратко рассказал о последней разработке CooperVision – однодневной силикон-гидрогелевой линзе MyDay. Эта линза стала результатом поиска оптимального баланса между высоким пропусканием кислорода, характерным для СГ линз, и комфортностью ношения гидрогелевых линз, который был достигнут благодаря использованию технологии «Умный силикон». Молекулы силикона, используемые в материале MyDay, имеют очень большую длину и разветвленную структуру с большим количеством гидрофильных групп. Длинные молекулы силикона требуют меньше поперечных швов, что обеспечивает значительно более высокую гибкость материала (модуль упругости MyDay находится на уровне гидрогелевых линз и ниже других СГ однодневных линз). А большое число гидрофильных групп обеспечивают высокую смачиваемость линзы. В результате MyDay – это «самая мягкая в мире однодневная СГ линза» с «естественной смачиваемостью без покрытия и добавления увлажнителя».

Программа конференции включала и другие доклады, но мы остановились лишь на наиболее интересных с нашей точки зрения.

Во время проведения конгресса работала выставка оптических компаний, на которой были представлены очки, очковые и контактные линзы, а также различное оборудование. Кроме того, прошли обучающие презентации оборудования и мастер-классы.

Многие из прозвучавших на конгрессе докладов и презентаций вызвали большой интерес у собравшихся в «Измайлово» специалистов. А многочисленные экспонаты получили возможность еще раз продемонстрировать им свою продукцию в рамках небольшой деловой выставки-ярмарки, не составляющей, естественно, конкуренцию престижным оптическим выставкам МЮФ. В целом, резюмируя впечатления о прошедшем конгрессе, можно сделать вывод, что он стал заметным для российского оптического сообщества событием уходящего года.