

OA GROUP IL PREMIUM DAY

# Un appuntamento

L'annuale convegno di OA Group ha focalizzato l'attenzione sulla trasformazione dei punti vendita associati in moderni centri di servizi.

**N**ella splendida cornice di **Palazzo del Principe di Genova domenica 24 ottobre** si è svolto il **PREMIUM DAY**, evento di respiro nazionale di **Ottici Associati**. Un appuntamento importante, in una cornice prestigiosa, la casa del condottiero, principe e gentiluomo: Andrea Doria che qui ricevette personaggi illustri come l'imperatore Carlo V. Dopo anni intensi di lavoro in cui OA Group ha sviluppato progetti impegnativi e di grande importanza affrontando col piglio deciso che la contraddistingue il periodo critico del mercato dell'ottica e non solo gli Affiliati Premium Ottici Associati sono stati invitati a questa giornata per prendere coscienza del momento storico economico e per capire come "cavalcare l'onda della ripresa" come dal titolo del Convegno, cardine della giornata. OA Group in questa occasione ha voluto offrire ai suoi Affiliati dei valori in più, in termini di bagaglio formativo e concetti, ma soprattutto di strumenti che il Gruppo ha creato proprio in base alle nuove esigenze degli ottici optometristi e dei consumatori. Strumenti e Sistemi che saranno indispensabili

per lo sviluppo e la gestione della attività commerciale e professionale dell'ottico di nuova generazione. Un contributo concreto, per rendere gli Ottici Associati più competitivi sul mercato odierno in rapida evoluzione. La prima parte del Convegno ha dato ai congressisti un quadro completo e dettagliato di cosa è oggi il mercato mondiale, europeo e italiano dell'ottica e non solo, una visione generale per capire meglio la nostra collocazione futura. L'apertura è stata di **Carlo Vannucci** in veste di Presidente della neonata **FEDERGRUPPI**

**Ottica** che ha fatto un'analisi molto realistica e critica del nostro settore oggi, tratteggiando la figura dell'ottico "possibile" proiettato in un futuro prossimo e incalzante. Ospiti importanti come Michela Frattini dell'agenzia di statistiche **GFK**, Guido Testa di **CAPITALIMPRESA** hanno completato il quadro commerciale e finanziario attuale. Un noto manager italiano, Carlo Palmieri di **CARPISA** (pelleteria, borse, valigeria) ha invece descritto le strategie di un franchising di successo in antitesi per numeri e risultati con la media nazionale. Infine il



# nto costruttivo

Presidente **SOPTI** Pietro Gheller ha dato il suo fondamentale contributo descrivendo come l'evoluzione professionale supporterà il nuovo ottico optometrista e quindi quali sono le linee guida da seguire in questo senso. La seconda parte del Convegno è stato il momento clou, il momento di **Ottici Associati**, quello dove le persone che ogni giorno lavorano fianco a fianco dell'affiliato per dare risposte, strumenti e servizi, hanno **presentato il nuovo progetto** proprio in risposta del cambiamento del mercato e delle prospettive che oggi l'ottico deve affrontare. Un grosso CUBO troneggiava nella meravigliosa Sala Aurea del Palazzo del Principe che ha accolto oltre **100 degli Affiliati Ottici Associati**; questo è il simbolo materializzato di un progetto che è già realtà per OA Group.

**OA<sup>3</sup> è il nuovo contenitore di servizi evoluti:**

- OA net
- RE LAB
- OASYS
- SIM
- Survey Tools
- Anyview

Per spiegare il progetto OA al cubo, ovvero la concezione dell'ottico dell'immediato futuro, la seconda parte del Congresso si è aperta con un avveniristico videoclip girato in



3d che ha avuto un impatto emotivo eclatante. Poi il direttore Vendite **Massimo Iozzelli** ha illustrato il **concept OA<sup>3</sup>** - risultato di un percorso iniziato oltre 15 anni fa da questo Gruppo e che ci permette di essere all'avanguardia nell'innovazione. Il punto vendita deve trasformarsi in un moderno Centro Servizi dove il mix vincente è fatto di: Professionalità, Multimedialità, Logistica Integrata, Servizi Innovativi, Rapporto Qualità/Prezzo. Tutto ciò richiede un nuovo modo di gestire e per fare questo l'Ottico associato ha già a disposizione i mezzi e i sistemi. **Silvio Maffioletti** e **Roberto Pregliasco** Responsabili del CENTRO STUDI OA hanno illustrato i numerosi strumenti e sistemi studiati per gestire il centro ottico di ultima generazione e colloquiare con un nuovo approccio con il consumatore: da ReLab (laboratorio a distanza) a Anyview con i video tutorial

a Oasys sistema di gestione completo del parco clienti. **Carlo Vannucci**, **Amministratore delegato di OA Group** ha concluso delineando le caratteristiche del nuovo consumatore e auspicando che nel prossimo futuro i centri Ottici Associati saranno sempre più luoghi dove si scopre e si impara, in cui si diventa informati, si fa esperienza di prodotto e di marca. La vendita diventa una nuova esperienza e una nuova conoscenza per il nostro cliente. **Essere Ottici Associati al Cubo** Significa quindi dare forza al sistema a cui si appartiene diventando protagonisti attivi del proprio futuro e di un progetto condiviso.

[www.otticiassociati.it](http://www.otticiassociati.it)

