

CONFERENCIAS PATROCINADAS



CooperVision™

LOS 4 PILARES DE LA CONTACTOLOGÍA ACTUAL. CONTROL DE MIOPIA Y MUCHO MÁS

Autores: Manuel Gómez Serrano-Sánchez.

OBJETIVO GENERAL

Entender como los usuarios de lentes de contacto han evolucionado y cuáles son sus preferencias y prioridades actuales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar nuestra situación con la de nuestro entorno.
- Repasar las acciones que mejores casos de éxito han producido
- Analizar los datos que demuestran los mayores crecimientos en segmentos como: diarias de hidrogel de silicona, multifocales, *Biofinity Energys* y el control de la miopía con *MiSight*.
- Dar visibilidad a la eficacia demostrada de *MiSight® 1 day* y compartir los datos del 7º año del estudio clínico.

LOS PILARES DEL CRECIMIENTO

- Diarias.
- Multifocales.
- Control de Miopía.
- Planes de fidelización, digitalización y sostenibilidad.

DIARIAS

Las lentes diarias tienen unos crecimientos en los últimos años en España muy por encima de los crecimientos de las mensuales, pero aún estamos lejos de las cuotas que tienen estas lentes en países como

Italia, Inglaterra, Francia, etcétera, además de estar por debajo de la cuota que tiene por ejemplo Portugal.

Esto invita a una reflexión de los motivos y el plan de acción que podemos poner en marcha para situar nuestra situación al mismo nivel que le corresponde comparando con mercados similares.

El buen punto de partida es que las cifras de los últimos años nos indican que estamos en el camino apropiado con crecimiento por encima de los dos dígitos en diarias, pero no vamos a la velocidad que van otros mercados similares al nuestro.

MULTIFOCALES

En el apartado de las lentes de contacto multifocales y progresivas debemos felicitar a todos los adaptadores por los excelentes resultados y evolución que está teniendo este tipo de producto.

Quizás por las mascarillas, quizás por el efecto de la generación del "Baby Boom" de 1974, quizás por la tremenda mejoría de las geometrías y diseños de estas lentes, quizás por el aumento y consolidación de la experiencia de los profesionales en estas adaptaciones, por todos estos motivos y probablemente por otros que no tengamos detectados el crecimiento es imparable y no puede pasar desapercibido en el diseño de estrategias de comunicación y planes de formación de los próximos años.

Además, una dedicación específica a tener planes de asesoramiento y ayuda los presbitas incipientes nos ayudará en esta transición.



CONFERENCIAS PATROCINADAS

- ▶ El lanzamiento de *MyDay Multifocal* y la consolidación de la opción del astigmatismo con presbicia con *Biofinity Toric Multifocal* están ayudando a este crecimiento.

CONTROL DE LA MIOPIA

La miopía afecta cada vez a más niños más jóvenes. Este fenómeno se ha visto acentuado tras los confinamientos y cambios de hábitos de vida que estamos viviendo durante la pandemia del Covid-19. Esta conferencia abordará la epidemiología de la miopía a nivel global y los resultados clínicos del 7º año del estudio de *MiSight*.

PLANES DE FIDELIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

La piedra angular de toda la contactología es la preocupación de los profesionales por la fidelización, el seguimiento y las revisiones de sus pacientes.

Esto es clave para tener un modelo sostenible que permita al profesional mantener al paciente fiel a su centro y esto debe implicar unos planes de seguimiento con revisiones periódicas y manteniendo el contacto con los pacientes para resolver dudas e informar sobre actualizaciones de materiales, reemplazos y parámetros. Las suscripciones son el gran aprendizaje que podemos hacer de otros mercados de éxito como el inglés y el alemán.

ORGANIZA:



AVALA:



COLABORA



PARTNER PREFERENTE

