

CONFERENCIAS PATROCINADAS

SÁBADO 9 DE ABRIL > Sala N-117+N-118

11:00-11:30

> ¿Cómo captar, desarrollar y retener usuarios de lentes de contacto?



CooperVision®



MANUEL GÓMEZ SERRANO-SÁNCHEZ

Óptico-Optometrista por la Universidad Complutense. Actualmente es director de Servicios profesionales y Marketing de CooperVision Iberia.

Ha sido profesor universitario de Tecnología y Contactología durante 15 años en las Universidades San Pablo CEU y Universidad Europea de Madrid. Master en Dirección de Marketing GESCO por ESIC. Varios post-Grados en gestión y Marketing.

OBJETIVO GENERAL

La contactología está viviendo un momento de crecimiento muy interesante, pero al mismo tiempo hay que estar más preparados que nunca para retener a nuestros pacientes y crear nuevos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aprovechar al máximo los pilares del crecimiento: diarias, hidrogel de silicona, multifocales, marca privada.
- Desarrollar Técnicas para captar nuevos usuarios de lentes de contacto.
- El "Plan Integral del Paciente" para fidelizar a los pacientes a su centro de adaptación.

RESUMEN

Durante la conferencia se repasará la situación actual de la contactología en España, en Europa y en mundo. La contactología ha crecido considerablemente en número de usuarios en España gracias a cuatro pilares:

- Lentes diarias.
- Hidrogel de silicona.
- Multifocales.
- Marca privada.

Se explicará la aplicación de la pirámide RDA al mundo de la contactología para Retener, Desarrollar y Atraer a nuevos pacientes.

Retener:

Se explicarán técnicas de fidelización que se están empleando en toda Europa y que están testeadas en España como es el Plan Integral del Paciente (PIP).

Desarrollar:

Veremos cómo los pacientes son muy receptivos a mejorar su salud visual con las nuevas generaciones de hidrogel de silicona, especialmente en diarias. Estas acciones tienen una parte comercial en la comunicación con el paciente y una parte clínica donde CooperVision ha desarrollado formaciones clínicas para saber detectar más y mejor situaciones donde es recomendable que los pacientes pasen a usar un material más avanzado en sus lentes de contacto.

Atraer:

Esta es la base de la pirámide donde más oportunidades tenemos debido a la gran cantidad de usuarios de gafa que estarían dispuestos a probar lentes de contacto y en especial diarias por la posibilidad de empezar para un uso ocasional para deporte, salir, etc...

Durante la conferencia se repasarán las acciones que mejor resultado han dado en las mejores ópticas de España y Europa para incrementar el número de usuarios de lentes de contacto en el centro.