

CONFERENCIA PATROCINADA



CooperVision®



Sábado 14
de abril



10:30 a 11:00 h



Sala
N-117 + N-118

2018: el año del cambio a diarias. Control de miopía, hidrogel silicona, tóricas, etc.



Manuel Gómez Serrano-Sánchez

Es óptico-optometrista por la Universidad Complutense. 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. Es máster en Dirección de Marketing GESCO por ESIC y ha cursado varios posgrados en gestión y marketing.

OBJETIVO GENERAL

El año 2017 terminó con una tendencia de las nuevas adaptaciones del 41% para las lentes de contacto diarias y con un 49% para las mensuales, según datos del estudio "Lentes de contacto adaptadas en España en 2017" publicado en "Gaceta de Optometría" de enero de 2018.

El año 2018 está siendo el año donde vamos a ver el cambio de paradigma y veremos por primera vez más nuevas adaptaciones en diarias que en mensuales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aprovechar al máximo el pilar de crecimiento que suponen las diarias.
- La última tecnología en control de miopía ya es en diarias: MiSight.
- El último avance en lentes para astigmatismo ya es en diarias: MyDay Toric.
- En 2018 también se espera que las diarias de hidrogel de silicona superarán en nuevas adaptaciones a las diarias de hidrogel.
- Desarrollar técnicas para captar nuevos usuarios de lentes de contacto con las gamas de diarias.
- Técnicas para recuperar ex-usuarios de lentes de

contacto con las nuevas tecnologías disponibles en diarias.

RESUMEN

El potencial

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, pero el potencial de usuarios sigue siendo el más grande de Europa.

El dato que más destaca es que en los países europeos con más penetración de las lentes diarias coincide precisamente con los países con mayor porcentaje de usuarios de lentes de contacto en la población.

El usuario dual

La gran oportunidad que suponen los usuarios de gafa que ocasionalmente podrían usar unas lentes diarias.

La oportunidad de manejar las bases de datos

Cada óptica puede analizar su base de datos y encontrar infinidad de oportunidades para localizar potenciales usuarios de lentes: diarias, esféricas, tóricas, multifocales, control de miopía, recuperar antiguos clientes de lentes de contacto, etc.



Se describirán herramientas Big Data y algoritmos para esta tarea.

El control de miopía

La aparición de MiSight, las primeras lentes diarias para el control de la miopía, ha permitido llevar el control de la miopía a miles de niños en un tiempo record. Se explicará brevemente esta técnica y su evolución.

Las tóricas

España es un país líder en las adaptaciones de lentes tóricas y esta oportunidad se amplía ahora a las lentes diarias.

Las multifocales

Lo que todo el mundo califica como "el gran futuro de la contactología". Está claro que hasta hace unos años en las gráficas por edad de usuarios veíamos un decrecimiento en los usuarios a partir de los 45 años, pero actualmente vemos otro cambio de paradigma y estamos consiguiendo crear y retener usuarios en este rango de edad.

Se comentarán técnicas para la creación de usuarios en esta área y cómo manejar correctamente las expectativas de estos nuevos usuarios para obtener un mayor número de adaptaciones con éxito.

ORGANIZA:



AVALA:



COLABORA:



COLABORACIÓN ESPECIAL:

