

**OPTOM**  **MADRID, 1 al 3 de abril**  
**2022**

27 Congreso de Optometría,  
Contactología y Óptica Oftálmica.

**BUSINESS OPTOM**

**DEL 1 AL 3 DE ABRIL DE 2022**  
**PARQUE FERIAL JUAN CARLOS I - IFEMA MADRID**  
**CENTRO DE CONVENCIONES PUERTA NORTE**  
**CAMPO DE LAS NACIONES**  
**MADRID**

### COMO CAPTAR MÁS CLIENTES/PACIENTES EN UN MUNDO DIGITAL DESARROLLADO EN ÉPOCA POST COVID. FORMACIÓN EN GESTIÓN Y HERRAMIENTAS



#### ¿CÓMO FRENAR LA CAÍDA LIBRE?

LUIS ENRIQUE MARTÍNEZ  
MARTÍNEZ  
PhD. Óptico-Optometrista.

VIERNES, 1 DE ABRIL

FORO EXPOÓPTICA-PABELLÓN 9

DE 18:30 A 20:00

Teniendo en cuenta la evidencia de los cambios producidos en el comportamiento del consumidor en general y del sanitario en particular, acrecentados por el confinamiento y la pandemia a la que nos vemos sometidos, presentamos el escenario presente y futuro aportando soluciones urgentes para producir los cambios y/o implementaciones necesarios y constantes que el Óptico Optometrista debe planificar con el fin de crear la estrategia inmediata y urgente para convertirse en un profesional sanitario de interés y confiable para los potenciales pacientes/clientes.

Si tú compras por Internet, ¿por qué crees que tus clientes

no lo hacen?

¿Por qué tu paciente tiene que comprarte a ti y no a través de Internet si seguramente es más barato y además se lo llevan a casa gratis?

Con toda seguridad has pensado muchas veces sobre este gran problema.

En 30 minutos te proporcionaremos las soluciones para revertir lo que a todas luces se evidencia como un cambio imparable del comportamiento del consumidor.

### CANVAS 2MIRADAS: HERRAMIENTA DE MANAGEMENT PARA ENFOCARSE AL FUTURO



RAQUEL BONSFILLS GARCÍA  
Licenciada en Administración y Dirección de Empresas.  
MILAGROS GARCÍA ARRANZ  
Ingeniera. Consultora y Formadora para empresas

¿Sabes cómo actualizar tu óptica para adaptarte a las nuevas circunstancias surgidas en la pandemia? ¿Te has enfocado en el miedo y en la preocupación por los cambios o te has enfocado en las posibilidades que esta situación te ofrece? ¿Quieres VER de primera mano qué es necesario para captar y fidelizar al nuevo cliente del siglo XXI?

Venimos de dos años duros, en los que habrás enfocado la gestión de tu negocio sintiendo amenazas u oportunidades, debilidades o fortalezas. Por eso URGE tener una visión completa-360°, INTERNA Y EXTERNA que te per-

mita llevar tu negocio hacia esta nueva realidad de forma exitosa.

Queremos compartir con vosotros esta herramienta que de un vistazo permitirá mejorar VUESTRA toma de decisiones y establecer un "diagnóstico" eficaz de tu negocio para poder ver MEJOR y sin complejos. Necesitas conocer, sí o sí, el Canvas 2miradas: la herramienta de management para enfocarse al futuro y a los nuevos clientes del siglo XXI. ¡Sé el primero en conocerla! Te esperamos.

## LA DIGITALIZACIÓN EN EL ESTABLECIMIENTO SANITARIO DE ÓPTICA EN CONSONANCIA CON LOS USUARIOS DIGITALES MÁS JÓVENES



### ¿SABE LA GENERACIÓN Z CUIDAR DE SU SALUD VISUAL? CÓMO VEN EL MUNDO DE LA ÓPTICA Y DONDE ADQUIEREN SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS

ELISENDA IBÁÑEZ HERRERO  
MBA. Óptico-Optometrista..

SABADO, 2 DE ABRIL

FORO EXPOÓPTICA-PABELLÓN 9

DE 18:30 A 20:00

Conocer a la Generación Z en relación a la salud visual: qué saben, dónde se informan, cómo la cuidan y en qué lugar adquieren sus gafas graduadas, gafas de sol y lentes de contacto más soluciones para su mantenimiento o los servicios profesionales de óptica y optometría, y las fuentes en las que buscan la información es imprescindible para entenderlos y poder adaptarnos a su forma de interactuar con la óptica.

• ¿Cómo ven a las ópticas?

• ¿Cómo les gustaría que fuera el servicio en las ópticas?

• Conoceremos las respuestas a estas y muchas más cuestiones.



### CÓMO LLEGAR A TRAVÉS DE LA ERA DIGITAL A LOS PACIENTES Y CLIENTES MÁS JÓVENES. CONVIERTE A LOS USUARIOS DIGITALES EN POTENCIALES CONSUMIDORES DE ÓPTICA

CARMEN BILBAO PORTA  
PhD, óptico-optometrista.

Consigue las herramientas clave del marketing digital en la nueva era de las Redes Sociales para llegar al público más joven en el sector óptico, y conocer cuáles son sus intereses y necesidades.

Además, aprende a aplicar correctamente las mejores ac-

• ciones y herramientas para conseguir que los usuarios digitales se conviertan en clientes potenciales consumidores de tu negocio óptico, y atráelos hasta tu gabinete.

• ¿Estás preparado para una nueva generación de mentes digitales?.



EL CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE ÓPTICOS-OPTOMETRISTAS  
AGRADECE LA PARTICIPACIÓN DE LAS SIGUIENTES EMPRESAS:

## PATROCINADORES PREMIUM:



## PATROCINADORES:



## COLABORADORES:



ORGANIZA:



AVALA:



COLABORA:



PARTNER PREFERENTE:

