

27 Congreso de Optometría, Contactología y Óptica Oftálmica.

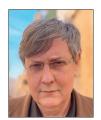
## **BUSINESS OPTOM**

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



## BUSINESS OPTOM

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 permita 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 interaccionar 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 márketing 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:









expooptica