

Rentabilidad en los lentes de contacto

RGP vs Desechables

Por Ricardo Mojica

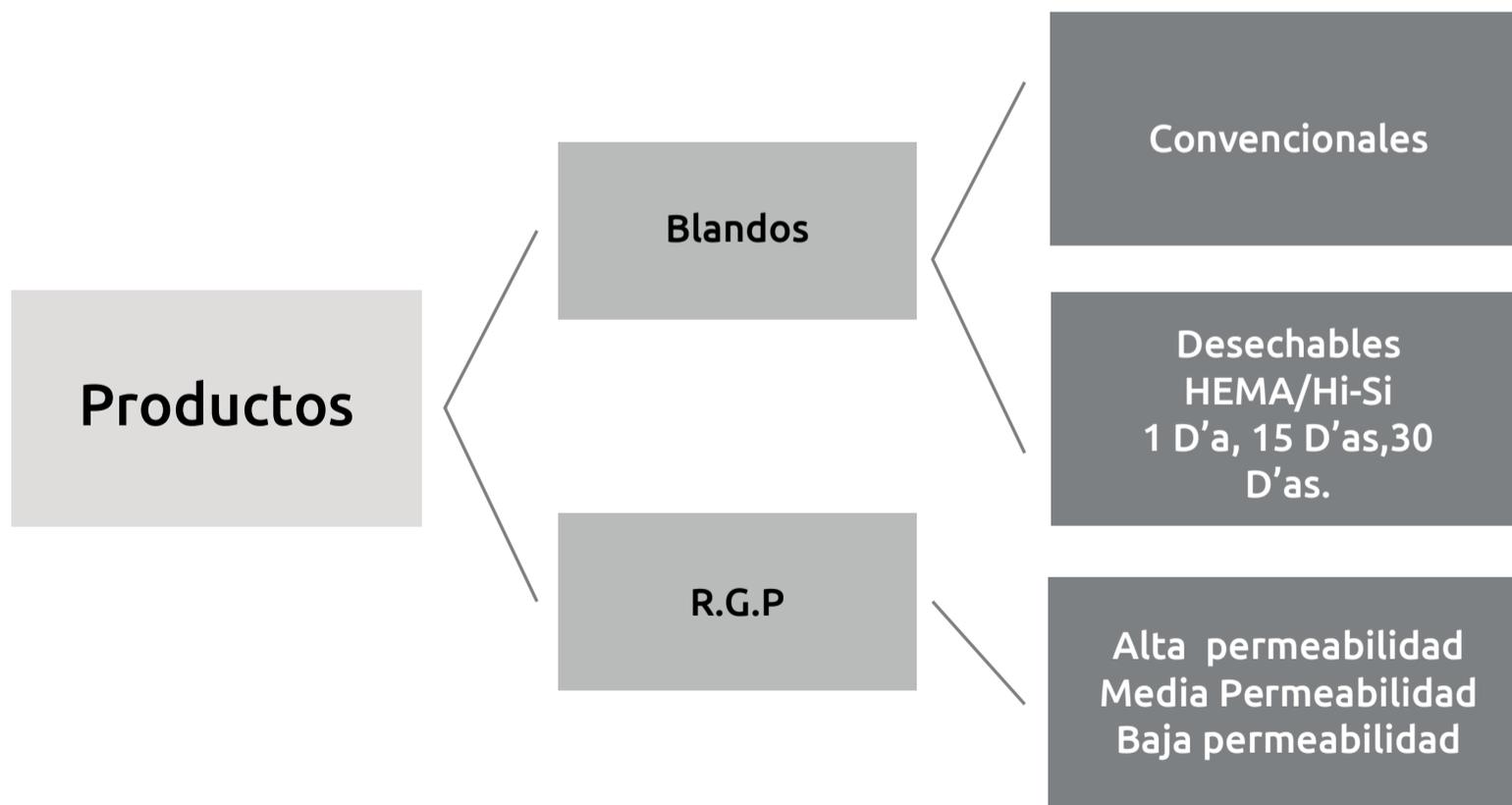


¿Por qué debo contar con lentes de contacto en la óptica?

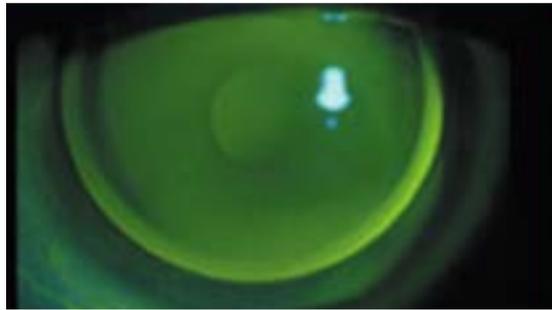
Porque muchas veces es el único medio corrector o dispositivo médico de salud ocular sobre medidas que permita darle la máxima agudeza visual que puede tener ese ojo. Ni las gafas ni la cirugía nos pueden permitir esa máxima agudeza visual. Los lentes de contacto sí nos permiten mostrarle al paciente su máxima agudeza visual comprobada en el consultorio.



Tipos de L.C



Ventajas de los RGP



Puedo corregir la mayoría de defectos visuales



AV óptima y estable



Diversidad de materiales y diseños.



Fácil adaptación y mantenimiento



Buen equilibrio

Desventajas de los RGP



Mayor sensación L.C en principio

Malas experiencias de adaptación

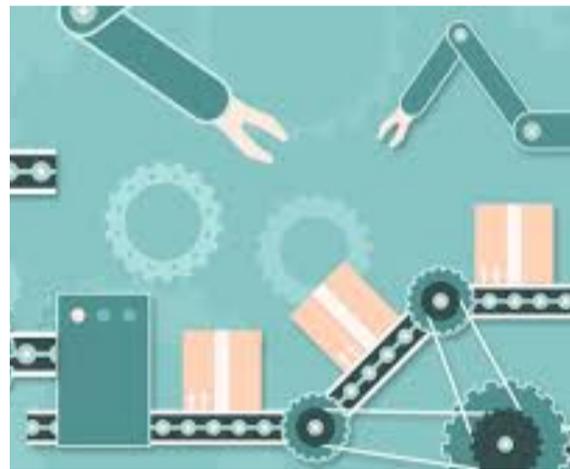


Incumplimiento por parte del paciente .

Ventajas de los RGP Nivel comercial



Rentabilidad alta



Fabricación y tiempo de entrega corta



Recompra voz a voz nuevos clientes.



Fidelización

Ventajas de los L.C Desechables



Comodidad

Diversidad de marcas y presentación #



Frecuencia de uso: 1 día
15 días 30 días

Menor costo



Desventajas de los L.C Desechables



No corrigen todos los problemas visuales



Deshidratación



AV inestable



Mayor seguimiento- para evitar complicaciones

Incumplimiento por parte del paciente .

Desventajas de los L.C desechables a nivel comercial



Rentabilidad baja



Fabricación y tiempo de entrega corta



Importados



Baja recompra

Rentabilidad de los L.C RGP

PRODUCTO	PRECIO PROMEDIO DE COSTO	PRECIO PROMEDIO DE VENTA	RENTABILIDAD
ESFERICOS HEMA CAJA X 6	XX	XXX	100% ?
ESFERICOS Hi-Si CAJA X 6	XX	XXX	100% ?
TORICOS Hi-Si CAJA X 6	XX	XXX	100% ?
TORICOS XR Hi-Si CAJA X 6	XXX	XXXX	100% ?
BIFOCALES Hi-Si CAJA X 6	XXX	XXXX	100% ?

Rentabilidad de los L.C RGP

PRODUCTO	PRECIO PROMEDIO DE COSTO	PRECIO PROMEDIO DE VENTA	RENTABILIDAD
CONVENCIONAL ESF C/U	XX	XXX	100%+ ?
CONV. TORICO C/U	XXX	XXXX	100%+ ?
CONV. ESF Hi-Si C/U	XXX	XXXX	100%+ ?
CONV. TORI. Hi-Si C/U	XXX	XXXX	100%+ ?
CONV. BIFOCAL C/U	XXX	XXXX	100%+ ?

Rentabilidad

PRODUCTO	PRECIO PROMEDIO DE COSTO	PRECIO PROMEDIO DE VENTA	RENTABILIDAD
RIGIDO ESF C/U	XX	XXXX	100%+
RIGIDO LIMBAL C/U	XXX	XXXXX	150%+
RIGIDO ROSE K C/U	XXX	XXXXX	150%+
ESCLERAL C/U	XXX	XXXXX	250%+



Servicio

- CICLO
- ATENCIÓN AL CLIENTE
- CONSULTA
- SOLUCIÓN ADECUADA
- VENTA
- CONTROLES
- SEGUIMIENTO
- POST VENTA
- VENTA CRUZADA
- RECOMPRA



Diferenciación de la óptica como herramienta de **venta**



Con el patrocinio de:

Oro



OPTICALIA®

Plata



Organizan:

