

Por qué debo diferenciarme

Por: José Nery Ordóñez Butrón



Patrocinado por:



visionyoptica®
Asesor

20/20
AMÉRICA LATINA

visionyoptica.com

Con Lentes

Transitions + Crizal^{uv}

CAMBIA
LA CARA



COMPRA

un par de Lentes
Transitions[®] + Crizal[®]

Y LLEVA

sin costo otro par
de lentes con Crizal Easy[®].



Contenido

Introducción	3
¿Qué exige el paciente de nuestra profesión?	5
¿Entonces por que debo diferenciarme?	6
Diseñar una estrategia de diferenciación	7
¿Cómo crear diferenciación como optometrista?	8
Conclusiones	10
Conclusión	11

“Es verdad, ya no somos los mismos... Pero ahora podemos ser, Nuestra mejor versión”

Lic. Esteban Carrera García
Cluster espacial



Introducción

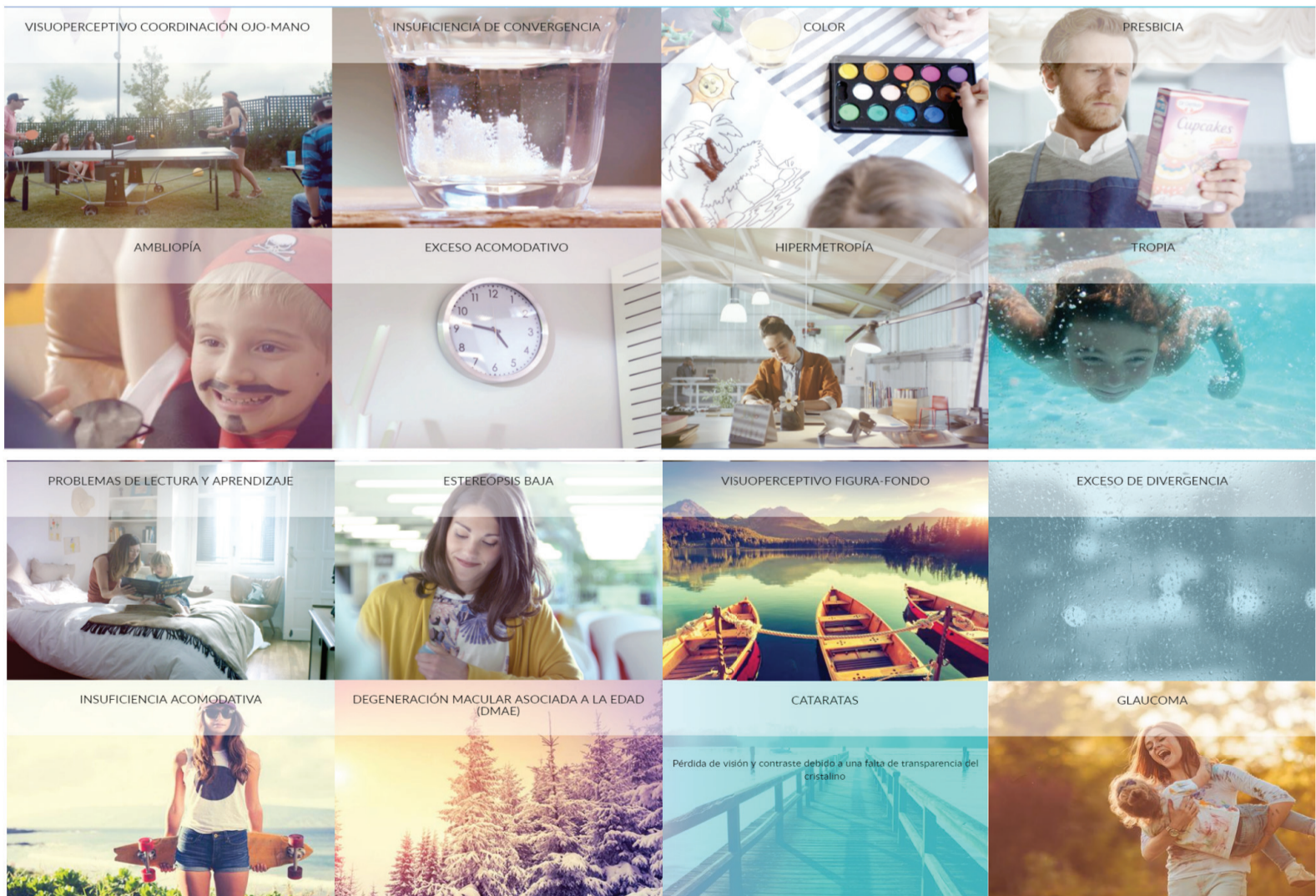
El SARS-Cov-2 es un nuevo tipo de coronavirus que ha afectado a millones de personas, generando un replanteamiento de lo que antes denominábamos normalidad. Con respecto a esto:

- El mundo nunca se había enfrentado a una crisis como la de la COVID-19
- La Organización Panamericana de la Salud (OPS) informó el 2 de septiembre que estaba empezando a notar una tendencia a la baja en el número de nuevos casos notificados; sin embargo, a la fecha, existen ya varios países con rebrotes y, aunque la vacuna puede estar cerca, aún no contamos con ella.

“Importancia del optometrista como profesional de atención primaria”

Ya, en el ámbito de la optometría, miremos qué dicen diferentes expertos acerca de la importancia del optometrista:

DR. STONE ¿Quiénes somos?	“El optometrista es un profesional sanitario de atención primaria ”
DR. JAMISON ¿Qué hacemos?	“Analizar los datos de las respuestas visuales encontradas en los exámenes, y planificar el tratamiento más adecuado ”
DR. PATTERSON ¿Cuáles son nuestras diversas funciones?	“El rendimiento escolar o laboral, así como para aumentar los niveles mínimos de funcionalidad del sistema visual mediante tratamientos especiales, lentes de contacto y terapias visuales”



¿Qué exige el paciente de nuestra profesión?



1. Un servicio de excelencia

2. Exige por tanto un amplio desarrollo tecnológico



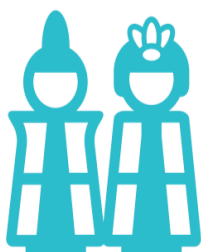
3. Un amplio equipo técnico que objetiva su tratamiento y le ofrece confianza



4. El saber diferenciar una complicación en un proceso degenerativo, un problema ocular derivado de la farmacología, o una reducción de la eficiencia visual, diferencian claramente la actuación en salud visual respecto de la actuación en salud ocular



5. Como optometristas, nuestra competencia exclusiva es la responsabilidad en salud visual y así se ha de exponer claramente al usuario





Entonces...¿Por qué debe diferenciarse?

- Ya sea en la óptica o como profesional de la salud visual usted debe diferenciarse principalmente porque:
- Le permite dirigirse a sus clientes más directamente.
- Facilita la relación con sus pacientes.
- Si no tiene diferenciación tendrá que competir con factores como el precio lo cual no es una buena opción.

Al crear una diferenciación logra captar la atención, el reconocimiento y, por ende, la fidelidad de los pacientes , lo que le permitirá no solo lograr su objetivo principal de ofrecer salud visual y mejorar la calidad de vida de sus pacientes sino que, al prestar servicios de excelencia, factor clave de la diferenciación, usted podrá obtener:

Alto tráfico en su óptica-consultorio
Cientes más leales y satisfechos que los recomienden.
Cientes más rentables, lo que genera mayor flujo de caja.

Diseñar una estrategia de diferenciación



¿Qué se debe tener en cuenta para hacer una estrategia de diferenciación?

- Debe cumplir con todo lo que ofrece en su publicidad.
- La solución a los reclamos debe ser oportuna y eficiente. Aquí es importante dejar claras las políticas de cambios y devoluciones.
- El servicio que usted ofrece no debe limitarse a la consulta o a la venta. Debe haber un seguimiento con e mails en los que usted de información valiosa que le permita a sus pacientes o clientes obtener información adecuada para mejorar su calidad visual.

- Tanto en medios digitales como en el local o consultorio, la experiencia del paciente o cliente debe ser fácil y adecuada a sus necesidades y expectativas
- Para poder realizar una estrategia que le permita diferenciarse de manera exitosa, en el ámbito de la Optometría, debe tener en cuenta los siguientes aspectos:
- Ante todo, sus servicios deben contar con un valor agregado.
- Su marca ya sea de óptica o consultorio, debe contar con una estrategia de Marketing y buena comunicación.

¿Cómo crear diferenciación como optometrista?

Aquí un factor muy importante es la DIGITALIZACIÓN; es decir, Usted debe transformar los procedimientos, mediante la tecnología pues esto le permitirá:

Como Profesional

Le ayuda como profesional, a digitalizar la óptica

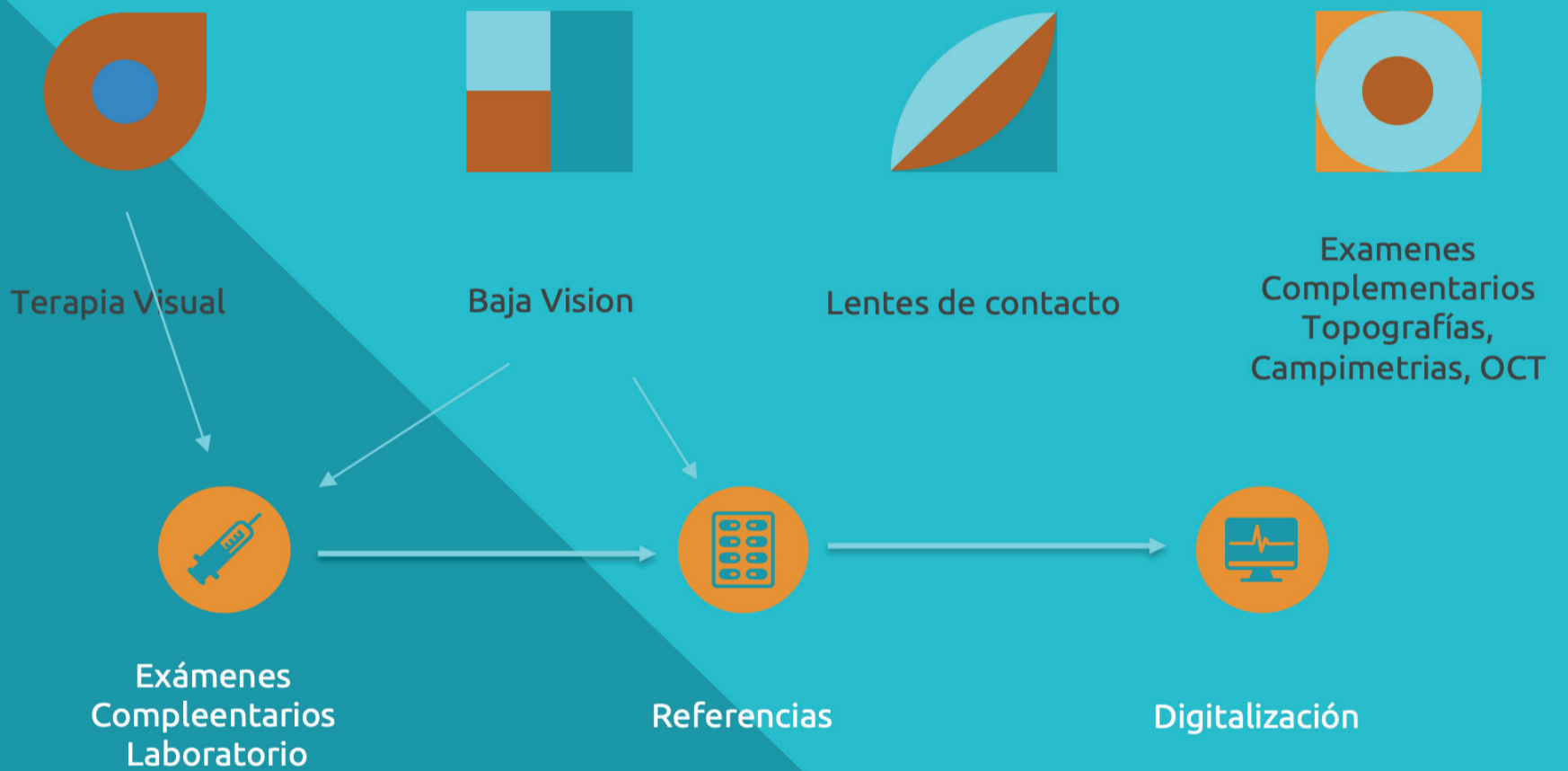
Pacientes

Le beneficia en centrar sus esfuerzos en ofrecer la mejor atención al paciente posible.

En cuanto a la Gestión

Le proporciona formas nuevas e innovadoras para tratar con los pacientes y fidelizarlos.

2. La evaluación integral



Conclusiones

Su personal DEBE ADAPTARSE a los NUEVOS procesos actualizados junto con nuevas formas de tratar y vender

Recuerde que durante esta pandemia o cualquier situación de emergencia o adversidad lo importante es INNOVAR .

Su evaluación visual , adaptación de lentes de contacto / anteojos

Nuevas opciones de pago

Recuerde a los pacientes antes de su cita programada los nuevos protocolos que se han promulgado para mantenerlos seguros durante su visita



Conclusión

Los optómetros se distribuyen ampliamente en comunidades alrededor del mundo, ellos proveen valor económico por los servicios que ofrecen; detectan condiciones visuales que amenazan la vida como el glaucoma, la diabetes y la hipertensión

Consejo Mundial de Optometría
(WCO por sus siglas en inglés)



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



Con el patrocinio de:

Oro



OPTICALIA®

Plata



BAUSCH+LOMB



CooperVision®
Live Brightly.®



LABORATORIO DE
LENTES DE CONTACTO



Organizan:

