

## *Comunicato Stampa 29 Marzo 2005*

*Un prodotto che il consumatore non sembra conoscere ancora. Un mercato tutto da scoprire e sviluppare. Un Workshop che vuole "svelare" agli ottici italiani i segreti per vendere di più e meglio le lenti progressive.*

# La Commissione Difesa Vista svela agli ottici i segreti delle lenti progressive

(Milano 29 Marzo) – Tra le molte novità che la prossima edizione di MIDO ha in serbo per gli operatori del settore, ce n'è una che di sicuro susciterà notevole interesse nel mondo dell'ottica.

**Domenica 8 Maggio 2005 alle ore 10:30 la sala Bolaffio della Fiera di Milano ospiterà, infatti, un innovativo Workshop interamente incentrato sulle "lenti progressive" ideato e promosso da CDV (Commissione Difesa Vista).**

Una **ricerca di mercato svolta da C.R.A.** (*Customized Research & Analysis, preferred by ACNielsen*) spiega finalmente perché nel Nostro Paese la vendita di questo prodotto permane a livelli decisamente inferiori rispetto agli altri Paesi europei e al nord America.

Da alcune anticipazioni si scopre che, stando alla ricerca nazionale, **il consumatore non ha ancora ben chiara la natura di questo prodotto e non ne conosce le caratteristiche salienti.** La confusione con altri prodotti, poi, non facilita il compito dell'**ottico** che, nel proporre lenti progressive al pubblico, **si trova a dover combattere contro pregiudizi e fraintendimenti insospettabili** che ora, grazie a questo incontro, possono essere finalmente chiariti.

Sono molti gli italiani che ne hanno sentito parlare, ma altrettanti quelli che le associano all'avanzamento d'età, un fattore certo penalizzante che solo **tramite una corretta tecnica di vendita può essere superato e correttamente affrontato.**

L'obiettivo è offrire **un reale valore aggiunto ai partecipanti. Per questo, l'organizzazione ha deciso di far interagire tra loro Stefania Farneti** (Direttore di ricerca C.R.A. *Customized Research & Analysis*) e **Fabrizio Pirovano** (Direttore Scientifico Pirovano *Consulting* e *trainer* internazionale in tecniche di vendita).

Così facendo la presentazione metterà in evidenza, e leggerà tra loro, i valori registrati sul mercato e i migliori metodi per ovviare agli inconvenienti riscontrati sviluppando *skill* che siano davvero utili a ciascun ottico italiano.

**Ciascun partecipante potrà misurarsi immediatamente con le novità che la ricerca introduce utilizzando le migliori tecniche di vendita che saranno ben illustrate durante il *workshop*.**

Interverrà all'appuntamento l'attore comico **Beppe Braida (Zelig Circus)** che offrirà un piacevole momento di svago che si preannuncia frizzante e divertente. Per tutti i partecipanti è stato poi organizzato un *buffet* che permetterà di confrontarsi e di scambiare opinioni su quanto appena appreso.

*- Ufficio Stampa Workshop -*

Greenwich Communication

Dr. Alessandro Malnati

Tel. 02-73951439 Cel. 347-5537017 [malnati@gwc.it](mailto:malnati@gwc.it)