



**IL MERCATO DELLA CONTATTOLOGIA IN ITALIA
*QUALI PROSPETTIVE E QUALI OPPORTUNITA' PER IL LAUREATO IN OTTICA E OPTOMETRIA***



Andrea Croce

Presidente Assottica Gruppo Contattologia

Alessandro Protti

Professional Relations Manager (BAUSCH+LOMB)



Alcon
SEE BRILLIANTLY

BAUSCH+LOMB



Johnson & Johnson VISION

Inspire your eyes
markennóvy



 **Menicon**
GROUP **SOLEKO**

Il Gruppo Contattologia nasce il 21 luglio 1980, all'interno di ASSOTTICA-ASSOMEPE, associazione di categoria fondata su 22 febbraio 1946. Comprende i principali produttori e distributori di lenti a contatto e prodotti per la manutenzione.



ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

MISSION

Promuovere
un uso sicuro
diffuso e
responsabile
delle lenti a
contatto

Rafforzare il ruolo del
contattologo

**DATI DI RICERCA
ASSOTTICA
Confronto
2018
Con
2021**

INDAGINE ASSOTTICA 2021

**CONTATTOLOGIA:
NUOVE SFIDE E OPPORTUNITÀ**

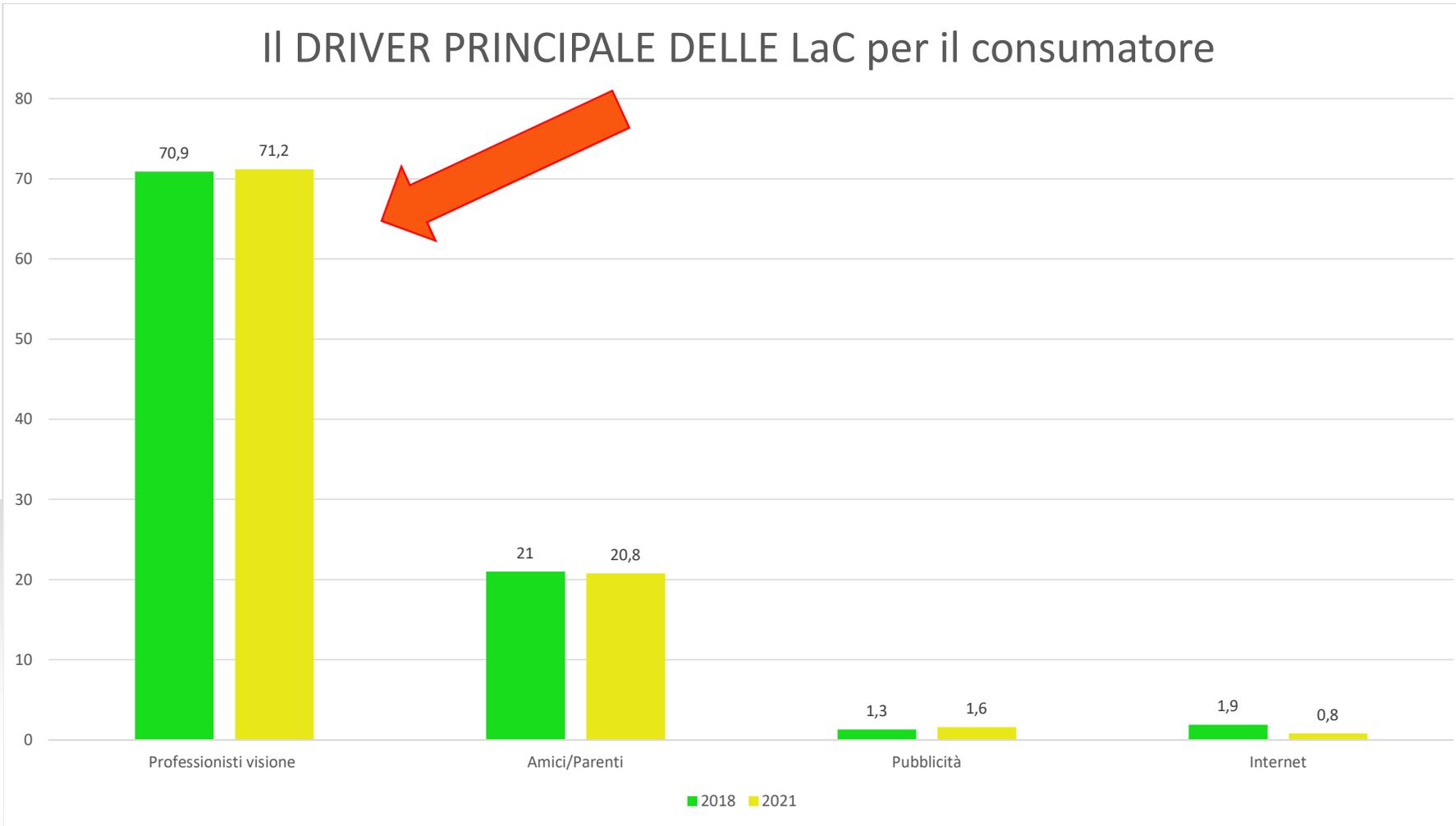
La pandemia è stata un potente acceleratore dei processi di cambiamento già in atto.

Per questo motivo torniamo, a distanza di tre anni, a chiedere il tuo prezioso supporto per indagare e confrontare la percezione del professionista con le aspettative dell'utente.

Attraverso le tue risposte, si potranno mettere a punto strategie mirate per migliorare la pratica contattologica e per poter predisporre le prassi idonee a mantenerla attiva e sicura.

PARTECIPA ALL'INDAGINE

ASSOTTICA Gruppo Contattologia



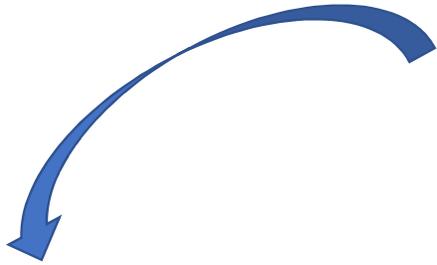
In questi 3 anni,
Il consumatore continua a riconoscere il professionista della visione
Il DRIVER più importante per le lenti a contatto

ATTIVITA'



TRADE

CONSUMER



FORMAZIONE & AGGIORNAMENTO



CONTACTpLaCe
by ASSOTTICA

Dove seguire e rivedere i webinar



CONTACTpLaCe
by ASSOTTICA

IL LUOGO DI INCONTRO
PER I CONTATTOLOGI

ASSOTTICA
Gruppo Contattologia



Uno strumento per la community dei contattologi dove trovare materiali di marketing e comunicazione per la propria attività sui social network e in negozio.

CONTENUTI SCIENTIFICI A DISPOSIZIONE



Articoli scientifici con traduzione in lingua italiana

Ogni mese gli articoli e gli handout sono pubblicati sulla nostra piattaforma ContactpLaCe, disponibili per essere scaricati oltre che visualizzati

Elenco News per la Categoria: Scientifici

Domande e risposte sulla morfologia delle ghiandole di Meibomio
ANDREW PUCKER

CONTENUTI ORIGINALI DI PROPRIETÀ E CREATI DA
CORE Centre for Ocular Research & Education
UNIVERSITY OF WATERLOO SCHOOL OF OPTOMETRY & VISION SCIENCE

PUBBLICATA IL 27 APRILE 2021 10:12:45

Domande e risposte sulla morfologia delle ghiandole di Meibomio

Editoriale

DOMANDE E RISPOSTE SULLA MORFOLOGIA DELLE GHIANDOLE DI MEIBOMIO

Andrew D. Pucker, OD, PhD, FAAO, FSLs ha conseguito i titoli di studio OD, MS e PhD presso l'Ohio State University, ed è attualmente Assistant Professor e Re [...]

[Leggi](#)

UN ANNO IN RASSEGNA: Una retrospettiva globale sull'anno più anomalo mai registrato in anni di pratica clinica
KAREN WALSH

CONTENUTI ORIGINALI DI PROPRIETÀ E CREATI DA
CORE Centre for Ocular Research & Education
UNIVERSITY OF WATERLOO SCHOOL OF OPTOMETRY & VISION SCIENCE

PUBBLICATA IL 10 FEBBRAIO 2021 16:01:07

Un anno in rassegna: una retrospettiva globale sull'anno più anomalo mai registrato in anni di pratica clinica

Karen Walsh è Professional Education Team Leader e Clinical Scientist presso il Centre for Ocular Research & Education, (CORE) con sede presso l'Università di Waterloo, in Canada. In passato, ha lavorato in qualità di Professional Affairs Manager nel settore delle len [...]

[Leggi](#)

LA COMPLIANCE DELLE LENTI A CONTATTO: REVIEW
KELLY STEELE

CONTENUTI ORIGINALI DI PROPRIETÀ E CREATI DA
CORE Centre for Ocular Research & Education
UNIVERSITY OF WATERLOO SCHOOL OF OPTOMETRY & VISION SCIENCE

Proprietà dei materiali delle lenti a contatto
ANDREW PUCKER

CONTENUTI ORIGINALI DI PROPRIETÀ E CREATI DA
CORE Centre for Ocular Research & Education
UNIVERSITY OF WATERLOO SCHOOL OF OPTOMETRY & VISION SCIENCE

Replace your contact lenses on time

Delaying the scheduled replacement of your contact lenses can cause:

- Reduced** contact lens comfort
- Poor** vision quality
- Increased chance of complications**,^{1,2} including infections that can permanently affect your eyesight when you keep the lenses longer than you should¹

How often should you replace your contact lenses?

Follow the advice given to you by your eye care professional. Soft lenses are usually replaced as follows:

Daily disposables	Bi-weekly	Monthly
Dispose immediately after use. Do not reuse.	Replace lenses every 2 weeks.	Replace lenses monthly.

Clean your lenses and case after each use with your recommended solution. Replace your case regularly.

Remember: do not flush your used contact lenses down the toilet. Used lenses should be disposed of in **household waste** or **recycled** via programs offered by participating eye care professionals.



PATIENT HANDOUT

1. https://www.aao.org/eye-health/eye-care/eye-care-101/eye-care-101-10-2018 2. https://www.aao.org/eye-health/eye-care/eye-care-101/eye-care-101-10-2018

CONTENUTI DI MARKETING



PUBBLICATA IL 11/02/2022 👍5

San Valentino - Post da condividere sui tuoi Social

Tipologia campagna: Real time marketing
Leva comunicativa: San Valentino
leaa tutto



PUBBLICATA IL 16/12/2021 👍5

La magia del Natale. Post da condividere sui social.

Tipologia campagna: Holiday marketing
Leva comunicativa: Festività natalizie leggi tutto



PUBBLICATA IL 23/11/2021 👍8

Allena la vista. Gioco da condividere sui tuoi social.

Tipologia campagna: Gaming marketing
Leva comunicativa: Sfida-Gioco
Call to... leaa tutto

Sempre u questa piattaforma si possono trovare campagne di marketing e comunicazione in forma di POST per essere direttamente condivisi sui social network



PUBBLICATA IL 19/10/2021 👍4

Ottobre. Mese della vista. Post da



PUBBLICATA IL 06/10/2021 👍13

Ottobre - Mese della vista. Post



PUBBLICATA IL 16/09/2021 👍7

Giornata Mondiale dei Sogni -



WE HAVE A
VISION
LA SERIE

COMUNICAZIONE PEER TO PEER



BOLLA ROSA

"Qual è l'iter che segui per portare avanti quella che hai definito essere, quasi una missione?"

Risponde Stefano Orlandini, protagonista del primo episodio della serie dedicata ai contattologi italiani.

EPISODIO 1



LA SFIDA

Come ideare una strategia di marketing nell'arco di una puntata di WE HAVE A VISION ?

Con Nico Caradonna, protagonista del secondo episodio della serie dedicata ai contattologi italiani.

EPISODIO 2

[@wehaveavisionlaserie](https://www.instagram.com/wehaveavisionlaserie)

4° episodio a ROMA
WORKING PROGRESS



ORA ONLINE!

WE HAVE A VISION - EPISODIO 3



ONDA SU ONDA

FOCUS: il Passaggio Generazionale

Andrea e Alessio Pagliai, padre e figlio,
a confronto



Alessio:

*«io credo nella contattologia perché è capace di creare un **rapporto speciale** con il cliente per **costruire** insieme a lui **un percorso**»*

CONVEGNO ASSOTTICA

2-3 Ottobre
UNAHOTELS EXPO FIERA MILANO
14° CONVEGNO ASSOTTICA



STUPIRE **APP** LICANDO



STUPIRE **APP** LICANDO

14° CONVEGNO ASSOTTICA 2022

2-3 ottobre MILANO UNAHOTELS Expo Fiera

SEGUI IL PROGRAMMA

Alcon
SEE BRILLIANTLY

BAUSCH+LOMB



Johnson & Johnson VISION

Inspire your eyes
markennovy



Menicon GROUP **SOLEKO**



Inquadra il **QR CODE**

DOMENICA 2 OTTOBRE

- 09.30** → REGISTRAZIONE PARTECIPANTI
- 10.15 - 10.30 → APERTURA LAVORI → Presidente Assottica Gruppo Contattologia
- 10.30 - 10.45 L'EFFETTO DEL PASSAGGIO DELLA PANDEMIA SU CONTATTOLOGO, PORTATORI E NUOVI PORTATORI: un'analisi dell'indagine Assottica F.Zeri
- 10.45 - 11.05 IL MERCATO DELLE LENTI A CONTATTO E LE SFIDE DEL CONSUMATORE DI OGGI F.Mazzoli
- 11.05 - 11.20 → News dalle Riende →
- 11.20 - 11.35 LA SOPRAVVIVENZA È DEL PIÙ FORTE B. Tompkins
- 11.35 - 12.00 → Coffee break
- 12.00 - 12.20 LA CONTATTOLOGIA NELL'ERA DELL'OMNISCANALITÀ S.Castaldo
- 12.20 - 12.35 → News dalle Riende →
- 12.35 - 13.00 AMBIRE ALLA PERFEZIONE ✨ ✨ Ospite a Sorpresa ✨ ✨
- 13.00 - 13.15 → Questions & Answers →
- 13.15 - 14.30 → Lunch
- 14.30 - 15.00 UN PUNTO DI VISTA SUGLI STEREOTIPI (CHE NON VEDIAMO) NELLA COMUNICAZIONE VERSO IL CLIENTE G. Ortu La Barbera
- 15.00 - 15.20 → News dalle Riende →
- 15.20 - 16.20 TAVOLA ROTONDA EMPOWERMENT DELLA CONTATTOLOGIA S. Nereo, E. Papas, B. Tompkins, Modena F. Zeri
- 16.20 - 16.50 → Coffee break
- 16.50 - 17.40 **DRY EYE OPPORTUNITÀ E SFIDE**

 S. Barabino: Occhio secco e lenti a contatto
 A. Recchioni: Quale contributo può apportare l'ottico optometrista italiano in campo contattologico?
 S. Farrant: La gestione dell'occhio secco nella pratica clinica
- 17.40 - 18.00 → Questions & Answers →
- 18.00 - 18.20 WE HAVE A VISION: Il Sogno Lucido A. Genovesi
- 18.20 - 18.30 → Chiusura
- 20.30 → Dinner

Modera i lavori congressuali
Roberto Rasia dal Polo



14°
CONVEGNO ASSOTTICA
2022

UNA HOTELS
Hotel Expo Fiera Milano

2-3 ottobre

MILANO



LUNEDÌ 3 OTTOBRE				
9.30	10.30	CORSO 1	CORSO 2	CORSO 3
		VERO E FALSO SULL'APPLICAZIONE DELLE LENTI A CONTATTO PER LA PRESBIOPIA E.Papas	LA GESTIONE DELL'OCCHIO SECCO NELLA PRATICA CLINICA LIVE A.Reccchioni - S.Farrant	IL SUCCESSO DELLA CONTATTOLOGIA B.Tompkins
10.30	11.00	→ Coffee break	→ Coffee break	→ Coffee break
11.00	12.00	VERO E FALSO SULL'APPLICAZIONE DELLE LENTI A CONTATTO PER LA PRESBIOPIA E.Papas	LA GESTIONE DELL'OCCHIO SECCO NELLA PRATICA CLINICA LIVE A.Reccchioni - S.Farrant	IL SUCCESSO DELLA CONTATTOLOGIA B.Tompkins
12.15	13.15	CORSO 1	CORSO 2	CORSO 3
		VERO E FALSO SULL'APPLICAZIONE DELLE LENTI A CONTATTO PER LA PRESBIOPIA E.Papas	LA GESTIONE DELL'OCCHIO SECCO NELLA PRATICA CLINICA LIVE A.Reccchioni - S.Farrant	IL SUCCESSO DELLA CONTATTOLOGIA B.Tompkins
	13.15	→ Lunch	→ Lunch	→ Lunch

**INDAGINE
ASSOTTICA
2022**

SUPERARE GLI STEREOTIPI: A CHE PUNTO SIAMO?

**IN UN MONDO IN CONTINUA EVOLUZIONE È FONDAMENTALE SAPER
ACCOGLIERE E VALORIZZARE LE DIVERSITÀ UTILIZZANDO LINGUAGGI
E ATTEGGIAMENTI INCLUSIVI.**



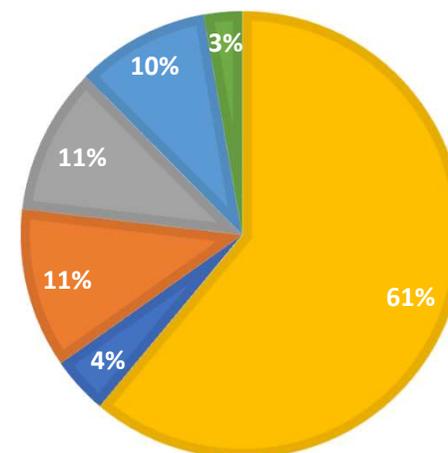
Nell'evoluzione del Mercato alcuni temi apparentemente estranei stanno entrando in modo preponderante creando nuovi equilibri e comportandosi come fattori capaci di influenzare le scelte del consumatore.

Così abbiamo deciso di indagare sull'ottico per capire non solo quanto ne sa ma soprattutto quanto ritiene sia importante saperne di più per la sua attività

A che tipo di iniziative o attività saresti interessatoo:

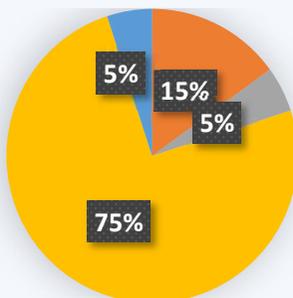
169 rispondenti

- Workshop sull'inclusività nel linguaggio e nella comunicazione
- Workshop sugli stereotipi (es. di genere, culturali, età)
- Workshop sui pregiudizi inconsci
- Workshop sul local store marketing inclusivo
- Social media management inclusivo
- Altro

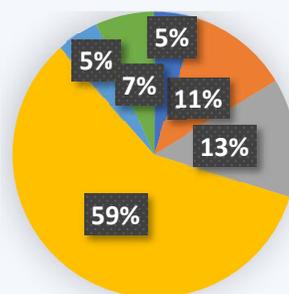


La tua età è:

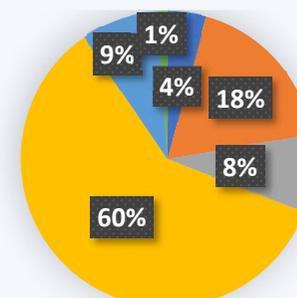
< 35 anni 40
 > 55 anni 172
 35 – 55 anni 149



< 35 anni 40
 > 55 anni 172
 35 – 55 anni 149



< 35 anni 40
 > 55 anni 172
 35 – 55 anni 149





**STUDENT
VOICE**

2022



14° CONVEGNO ASSOTTICA

LUNEDÌ 3 OTTOBRE

L'EMPOWERMENT DELLA DIDATTICA IN CONTATTOLOGIA:

VERSO UN SERVIZIO MIGLIORE PER L'UTENTE

E. PAPAS , B. TOMPKINS

modera Fabrizio Zeri

PROGETTO DI COLLABORAZIONE 2022/2023 ASSOTTICA & FEDEROTTICA



FUTURO

**CRESCITA
PROFESSIONALE**

**CRESCITA DEL
BUSINESS**

PROGETTI WORKING PROGRESS

CONTATTOLOGIA



Workshop di contattologia base
itinerante
Rivolti a studenti e a ottici
professionisti che ancora no
inserito all'interno dell'attività del
centro ottico la pratica
contattologica in modo rilevante

UN PROGETTO



MATERIALE ONLINE

Tutto il materiale riguardo le nostre attività associativo e altri contenuti di approfondimento sono online all'interno del nostro sito WWW.ASSOTTICA.IT



 **Occhi Sani**
nelle tue mani

Top Ten

Le **lenti a contatto** sono utilizzate quotidianamente con soddisfazione da milioni di persone in tutto il mondo per correggere i propri difetti visivi.

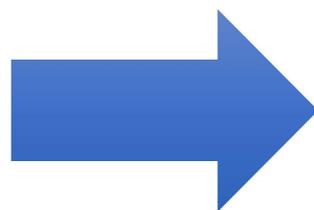
Per un loro **utilizzo in sicurezza**, è fondamentale attenersi scrupolosamente a **poche e semplici regole di igiene e manutenzione**.

- 1 Lava con cura le mani con acqua e sapone e asciugale con un asciugamano pulito oppure con salviette di carta monouso prima di maneggiare le lenti a contatto.
- 2 Le lenti non devono entrare in contatto con l'acqua. L'acqua può contenere germi. Rimuovi le lenti a contatto prima di fare sport o acquatici o prima di lavarti.
- 3 Pulisci, disinfetta e conserva le lenti a contatto dopo ogni utilizzo con la soluzione per la manutenzione consigliata dallo specialista. La soluzione deve essere sempre nuova, non mischiare con quella già utilizzata.
- 4 Dopo ogni utilizzo, pulisci e risciacqua il portalenti con soluzione per la manutenzione nuova (mai con l'acqua!), asciugalo e lascialo all'aria aperto e rivolto verso il basso su una superficie pulita. Ricorda di sostituirlo ogni mese.
- 5 Se indossi lenti a contatto giornaliere monouso, gettale dopo ogni utilizzo.
- 6 Non dormire con le lenti a contatto, salvo diversa indicazione dello specialista.
- 7 Indossa le lenti a contatto prima di truccarti e toglile prima di rimuovere il make-up.
- 8 Utilizza le lenti a contatto per il tempo per cui sono indicate, rispettando la data di scadenza riportata sulla confezione e le indicazioni dello specialista.
- 9 Rispetta la data di scadenza riportata sulla confezione e non utilizzare la soluzione per la manutenzione oltre il termine indicato dal produttore e conservala in modo corretto.
- 10 In caso di fastidio, arrossamento o altri disturbi, sospendi immediatamente l'uso delle lenti a contatto e rivolgiti allo specialista.

Per informazioni sulla campagna educativa segui [@occhisani](https://twitter.com/occhisani) o vai sul sito assottica.it e tearfilm.org.

  ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

IL MERCATO DELLA CONTATTOLOGIA 2021



MERCATO EMEA DELLE LENTI A CONTATTO

EUROPE
MIDDLE
EAST
AFRICA



€2.3bn

In crescita del +13%
Mercato lenti e
soluzioni

55%

Quota giornaliera nel
mercato lenti EMEA

~66%

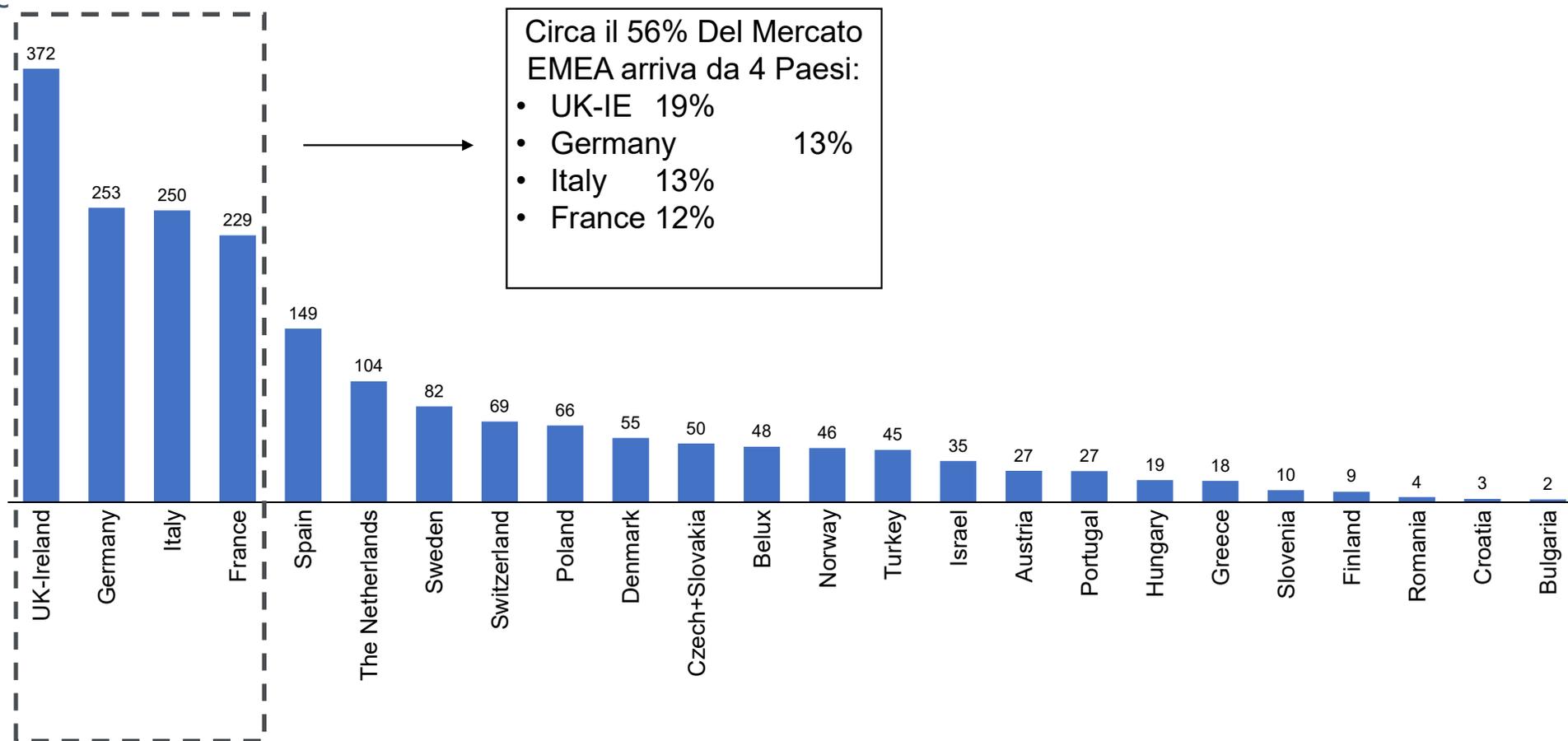
Il mercato europeo è
composto da guidato
Key Account (sia nel
segmento retail che e-
commerce)

22%

Quota di Private Label
nel mercato EMEA
delle lenti ,
In crescita del +14%

Mercato EMEA per Paese: l'Italia è la terza Nazione in termini di fatturato 2021

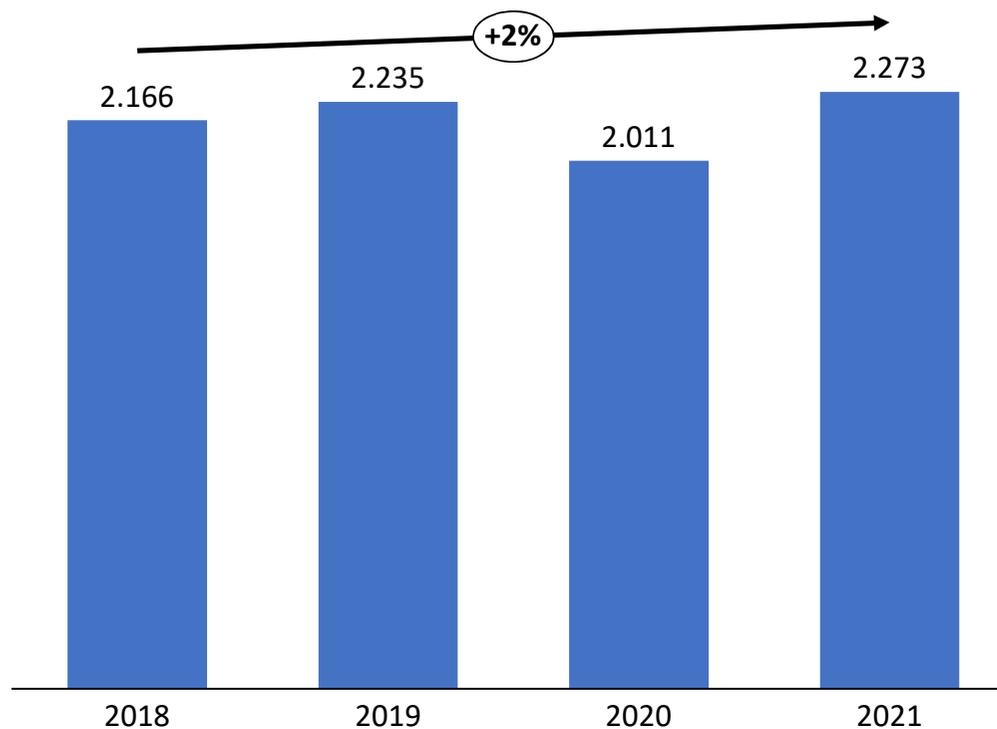
Valori in m€



Fonte: Euromcontact FY 2021 in euro

Trend fatturato EMEA dal 2018 al 2021: incremento medio annuo pari a +2%

Valori in m€



Fonte: Euromcontact 2018- 2021 in euro



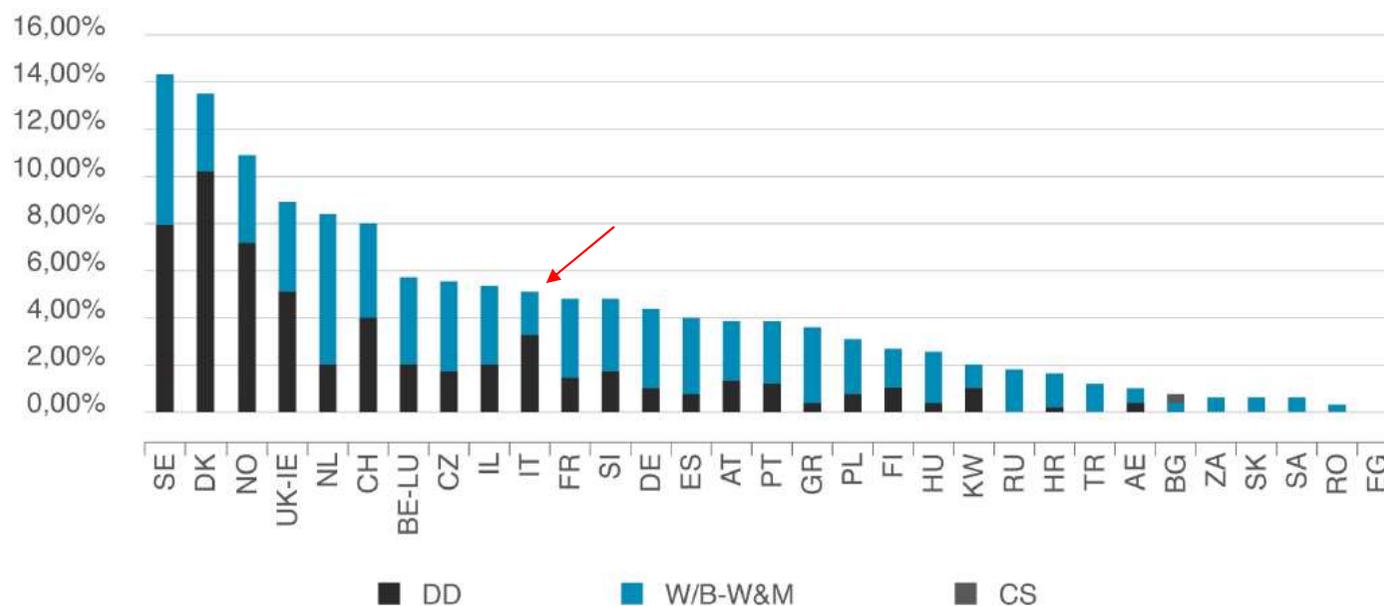
IL PORTATORE DI LENTI A CONTATTO PRESENTE E FUTURO

Popolazione ametrope in Italia: 28.000.000

Portatori Lenti a Contatto: 2.600.000

Penetrazione delle Lenti Soft nel Mercato

In Italia la penetrazione è pari al 5%, minore rispetto ad altri Paesi Europei.



Fonte: Euromcontact 2018 in euro, Dati interni



Gli impedimenti riscontrati sono tutte aree in cui l'ottico può intervenire!

Risultati

Prova lac tra i portatori di occhiali

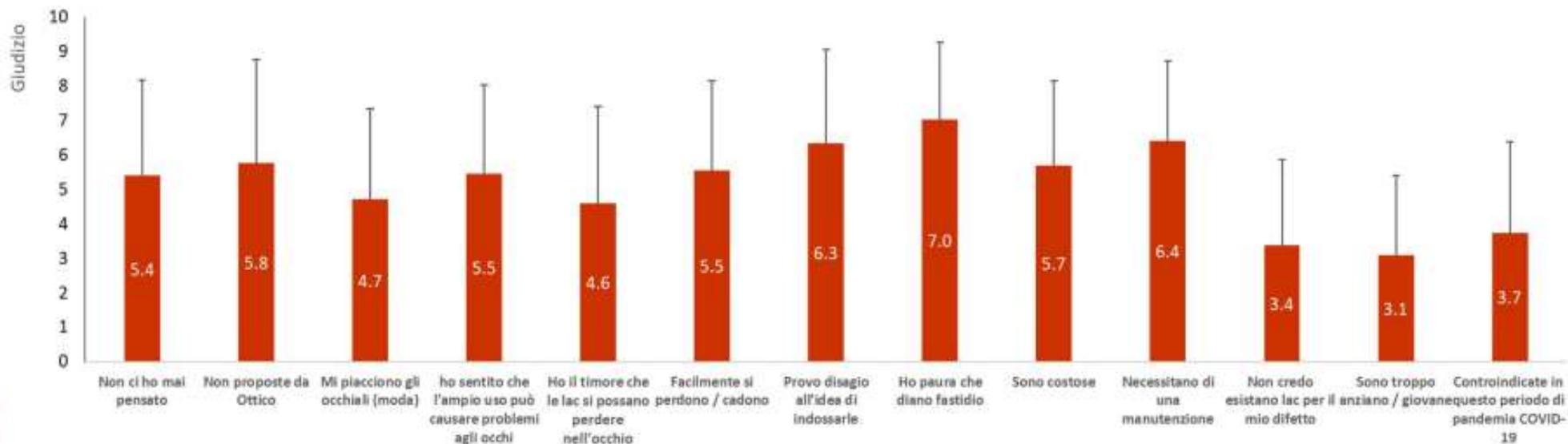
B3 Hai mai provato le lenti a contatto? (per i portatori di soli occhiali)
B5 Se hai risposto NO alla domanda B3, perché non le hai mai provate? 1 = per niente importante ... 10 = importantissimo



294 Non portatori

163 (55.4%) dei portatori di soli occhiali non hanno mai provato lac
-Nessuno non le ha mai provate per via di un impedimento rilevato da un professionista

Perché non le hai mai provate??



MERCATO IN ITALIA



€250m

+25% vs 2020
(Lenti +27% e
Soluzioni -8%)

73%

Del mercato lenti
Italiano è costituito da
giornaliere, in crescita
del 30% (Daily SiHy
43%)

~83%

è costituito da gruppi e
Indipendenti

18%

Delle vendite deriva da
Private Labels
(Lenti +36% e
Soluzioni -9%)

CONTATTOLOGIA IN ITALIA



68%

Del mercato Italiano lenti è costituito da lenti sferiche (+27% vs PY). Daily +30%, Monthly +17%

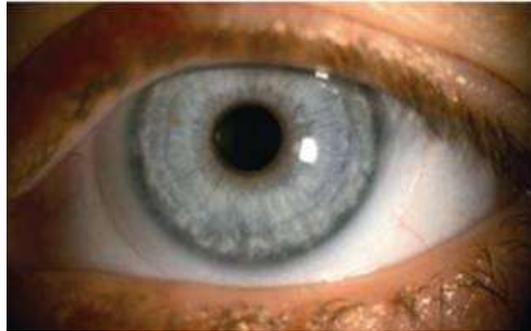
22%

Del mercato Italiano lenti è costituito da lenti toriche (+25% vs PY). Daily +29%, Monthly +15%

8%

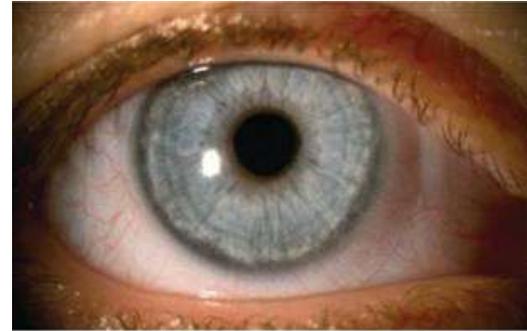
Del mercato Italiano lenti è costituito da lenti multifocali (+32% vs PY). Daily +35%, Monthly +35%

CONTATTOLOGIA IN ITALIA



52%

Del mercato Italiano lenti è costituito da lenti Si-Hy (+42% vs PY). Daily +43%, Monthly +27%



48%

Del mercato Italiano lenti è costituito da lenti Tradizionali (+22% vs PY). Daily +22%, Monthly -5%

Grazie!



ASSOTTICA
Gruppo Contattologia

OPPORTUNITA' DI INSERIMENTO

OTTICO-OPTOMETRISTA

**PROFESSIONAL
SPECIALIST**



PROFESSIONAL « STUDENT »

Nov. 2011 B. Sc. Optometry (Milan)



Jul. 2020 M. Sc. Optometry (Aalen)



IL LAVORO NEL CENTRO OTTICO

CONTROLLO DELLA VISTA



SEGMENTO ANTERIORE



APPLICAZIONE LENTI A CONTATTO



CONSULENZA



MOLATURA E MONTAGGIO



SETTING OCCHIALI



ATTIVITÀ DEL PROFESSIONAL IN AZIENDA

UNIVERSITIES



TRAINING



KA ACTIVITIES



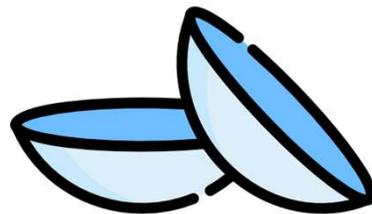
CONGRESSES



KOL PROGRAM



FITTING SESSION



MARKETING



SALES SUPPORT



FORMAZIONE

INTERNA

INDUCTION AI
NUOVI COLLEGHI



MIGLIORARE LE
COMPETENZE
DEL TEAM



ASSISTENZA
TECNICA AL
SERVIZIO CLIENTI



ESTERNA

PRESENTAZIONI
AI CONGRESSI



LANCIO DI NUOVI
PRODOTTI



IN-STORE
PER CONTATTOLOGI
E/O STAFF



01

TRAINING SULLE LENTI A CONTATTO MULTIFOCALI

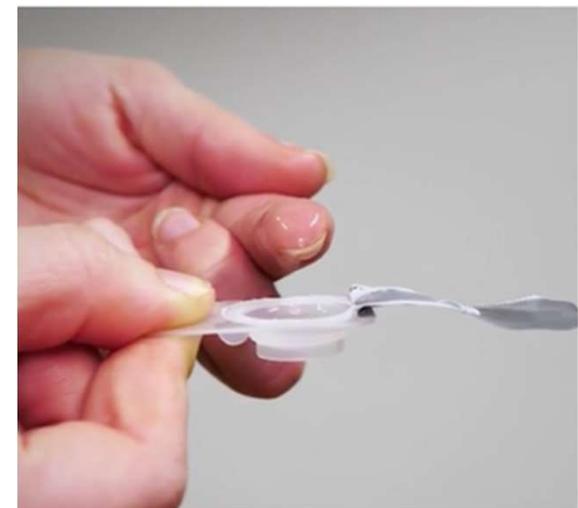
Segmento di mercato in
forte crescita, con alti
margini di profitto



03

FITTING SESSION

Il miglior modo per
influenzare le abitudini
applicative, facendo
maturare esperienza allo
staff del centro ottico



02

STAFF TRAINING

Formare lo staff, migliorare
le loro skills applicative in
negozi selezionati



04

SWITCH ALLE MIGLIORI TECNOLOGIE

Favorire lo switch dei
portatori su tecnologie e
materiali più innovativi



contattologia

innovazione

Digital communication
pratica contattologica

Film lacrimale

Personal branding

ricerca

Superficie oculare

Compliance

presbiopia

**THE FUTURE
IS HERE**