

Natural Optics Group recalca la necesidad de una transformación digital en el sector óptico

La situación actual derivada del COVID-19 ha obligado a muchas empresas a tomar medidas extraordinarias, como el teletrabajo o la digitalización de sus prácticas. Este escenario parece acelerar la implantación de la transformación digital en muchos sectores. Este es el caso de Natural Optics Group y el de su mercado, es decir, el de las ópticas

La situación actual derivada del COVID-19 ha obligado a muchas empresas a tomar medidas extraordinarias, como el teletrabajo o la digitalización de sus prácticas. Este escenario parece acelerar la implantación de la transformación digital en muchos sectores. Este es el caso de Natural Optics Group y el de su mercado, es decir, el de las ópticas.

Ahora más que nunca queda claro que el negocio del sector óptico debe evolucionar y ser capaz de ofrecer a sus pacientes y clientes las soluciones individuales que necesitan. Un desarrollo que va mucho más allá de productos como las gafas o las lentes de contacto.

La formación de sus técnicos y el concepto de negocio también están cambiando. Las ópticas son la cara visible del sector, incluso más que las consultas de optometría y oftalmología.

De ahí que deban hablar el mismo idioma que sus usuarios y clientes, actualizando sus ofertas, sus servicios y su sistema de funcionamiento, más en esta situación de alarma que existe actualmente. Pero ¿cómo se lleva a cabo este proceso? Sencillo: acogiéndose y aplicando una transformación digital en sus puntos de venta.

Natural Optics Group (NOG), grupo óptico con sede en Lleida formado en 1988, ha advertido esta necesidad y se ha propuesto ayudar a las ópticas que deseen asociarse a su grupo. Esta solución consiste, precisamente, en facilitarles una transformación digital sencilla, práctica y, sobre todo, útil para su negocio.

¿En qué consiste la transformación digital?

Este concepto hace referencia a la integración de las nuevas tecnologías en las distintas áreas de una empresa o negocio. El objetivo de este proceso es optimizar sus sistemas de funcionamiento y procesos de venta, así como mejorar su competitividad y la atención a sus clientes.

Las ópticas pueden y deben subirse a este tren de las nuevas tecnologías. Así lo ve Natural Optics Group, grupo óptico que dispone de 650 puntos de venta asociados a nivel nacional, los cuales gozan de las ventajas de aplicar una transformación digital con ellos.

Los profesionales de este grupo leiridano ofrecen todo lo necesario para llevar a cabo la adaptación de una óptica analógica, “de toda la vida”, a una que se adapte a los avances digitales. Su equipo se encarga de asesorar y orientar a los ópticos, además de ofrecerles las herramientas necesarias con las que trabajarán a partir del inicio de esta transformación digital.

De hecho, uno de los puntos particulares de Natural Optics Group es que ofrece una transformación digital enfocada en la omnicanalidad, es decir, en poner al alcance de los clientes múltiples vías de contacto con la empresa o tienda. De esta manera, se humaniza todo el proceso y los clientes se sienten integrados en el negocio.

Asimismo, entre los beneficios más destacados de los que cualquier óptica asociada al grupo podrá adquirir, destacan:

- La implantación del formato publicitario Digital Signage (Natural TV) mediante publicidad dinámica en los escaparates de las ópticas a través de pantallas que proyectan contenido propio tanto de NOG como de las ópticas, así como de los fabricantes y proveedores.

- Asistente de ventas configurado internamente que permite al óptico ayudar al cliente en su decisión de compra (elección de montura, de lentes...). El objetivo de esta herramienta es crear una relación más estrecha y personalizada entre el óptico y el cliente, incluyendo al usuario en el proceso de venta.

- Nuevas campañas CRM (Customer Relationship Management) para seguir trabajando en la mejora de relación entre óptica y clientes. Este punto está enfocado, sobre todo, en la fidelización, uno de los departamentos con más peso dentro del grupo.

- Optimización de datos como cuadros de mando dinámicos (de ventas, de clasificación de clientes, de presencia online y del entorno).

Julio Rams, la cara visible de NOG y la transformación digital de las ópticas

Julio Rams, director de proyecto y estrategia de Natural Optics Group, es una de las caras visibles del grupo y creador de este nuevo concepto de óptica que defiende y profesa NOG. Con él, los lectores podrán conocer mucho mejor y de primera mano las razones por las que una óptica debe actualizarse y hacerlo de la mano de NOG.

En la actualidad, Julio Rams afirma que el sector de la óptica cuenta con un valor presencial y de prescripción del profesional óptico optometrista. Esta atención presencial y personalizada, junto con la legislación sanitaria actual, está ralentizando la venta Online, según Rams. De hecho, insiste en que este tipo de venta en plataformas online “se ha comido ya gran parte del pastel en otros sectores”, pero no en el óptico.

La transformación digital, necesaria para el sector óptico

La óptica debe adaptar su propuesta de valor, los medios que los ofrece y los soportes que utiliza para conectar con su cliente, cada vez más digital y que dispone de más información y opinión sobre los productos, servicios y patologías que pueda padecer. La fusión de la experiencia de usuario en entornos Online y Offline (Omnicanalidad), la presencia y la oferta de productos/servicios en los canales donde se encuentra el consumidor (Internet, móvil, app's, asistentes de voz) se convierten en puntos clave para las ópticas, según Julio Rams.

No obstante, Rams también insiste en que "la transformación digital afecta a todos los ámbitos del negocio". Por lo tanto, "requiere de amplios conocimientos, una visión, una estrategia, unos recursos asignados y finalmente, unos recursos económicos a destinar". Afirma que no va a ser viable una transformación digital completa para "las ópticas independientes y pequeñas cadenas, que, sin poder aplicar economías de escala, se van a quedar a medio camino".

NOG ayuda a sus ópticas con la transformación digital

Natural Optics Group (NOG) apuesta por una transformación digital firme con una estrategia clara que pasa por Internet, una gestión de la información, unos escaparates innovadores y unas soluciones de punto de venta exclusivas y sin precedentes en el sector de la óptica. Asimismo, se ofrece formación para los ópticos y personal de las tiendas, mediante la Natural Academy.

Para una óptica que se decida poder beneficiarse de la oferta estratégica de NOG, Julio Rams afirma que "los costes son ridículos comparados con los beneficios y los valores que se ofrecen". Únicamente debe "centrar sus compras a la oferta comercial del grupo e implantar los servicios/soluciones al ritmo que necesite". Todo ello hará que su negocio mejore en cuanto a ventas, imagen de marca y relación con el cliente. Este, además, será uno de los claros beneficiados por la transformación digital.

Sobre NATURAL OPTICS GROUP

Natural Optics Group es un grupo empresarial del sector óptico ubicado en Lleida. Cuenta con 29 años de experiencia en el sector y a día de hoy es uno de los grupos de referencia a nivel nacional.

Su objetivo principal es la escalabilidad, y es que en España cuenta con 650 puntos de venta asociados y más de 2.500 clientes activos de distribución mayorista. Además, tiene también presencia en Portugal, con 700 clientes de distribución mayorista; en Marruecos, donde disponen de una tienda flag-store en Tánger de 250m²; e Italia y Andorra, con 5 clientes de deportes y gran distribución.

Datos de contacto:

Antonio
973269593

Nota de prensa publicada en: [Lleida](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>