

Natural Optics Group mejora la experiencia de compra con su asistente de venta virtual "Natural Assistant"

Los profesionales de Natural Optics Group (NOG), grupo leridano con más de 29 años de experiencia en el sector óptico, han decidido apostar por la mejora de la experiencia de compra del usuario con su asistente de venta virtual "Natural Assistant"

La experiencia del cliente en el punto de venta es uno de los elementos más importantes y complejos de mejorar en un negocio de óptica. Cuando se habla de experiencia de cliente, se hace referencia a la comprensión de su déficit visual, selección acompañada de la solución mas adecuada y uso posterior correcto de la misma.

En este sentido, los profesionales de Natural Optics Group (NOG), grupo leridano con más de 29 años de experiencia en el sector óptico, han decidido apostar por la mejora de la experiencia de compra del usuario con su Asistente de venta virtual "Natural Assistant".

De esta manera, los clientes de las ópticas de su grupo podrán disfrutar de unas ventajas, facilidades y mejoras únicas con las que quedarán satisfechos y obteniendo la información y la atención que se merecen.

La importancia de un servicio y atención al cliente de calidad en las ópticas

Los clientes son el centro del negocio en cualquier óptica. Por ello, los técnicos y profesionales del sector han puesto mucho énfasis en la atención ya no sólo a sus clientes, sino al proceso de compra que experimentan en las tiendas. Los resultados obtenidos han permitido mejorar las fases de la venta y aumentar el índice de satisfacción de los usuarios.

Esto no sólo en mejores resultados, sino también en las opiniones que los clientes tienen del negocio. Actualmente, el boca a boca resulta esencial para atraer a nuevos compradores a cualquier negocio, y las ópticas no son una excepción. Por ello, las reviews positivas en redes sociales son una muestra de las mejoras y la calidad de estos servicios.

La transformación digital de las ópticas en tiempos de COVID-19

Al fin y al cabo, los usuarios pueden y deben dar información, opiniones y valoraciones a otros, y para ello usan las herramientas digitales que tienen a su alcance. Esto lleva a los profesionales del sector óptico a precisar de una transformación digital para actualizar su negocio y utilizar el mismo lenguaje que sus clientes: el digital.

La transformación digital pasa por la necesidad de "reconectar" con sus consumidores, los cuales han cambiado y son cada vez más digitales y tecnológicos. Los profesionales del sector afirman que los

clientes son sujetos más informados, totalmente digitales y conscientes de qué quieren comprar, de qué necesitan.

Hay que tener en cuenta que en la actualidad la transformación digital es aún más imprescindible por el COVID-19. Transformar un negocio de “analógico” a digital permite automatizar procesos y fases de la venta, evitando el contacto excesivo entre usuarios y un posible contagio.

Cuidar de los clientes de las ópticas y mejorar su experiencia de compra

El objetivo del Asistente de ventas virtual pasa por asesorar a los clientes de forma más individualizada, atendiendo a sus necesidades específicas y mediante un lenguaje y plataforma digitales. De esta manera, el cliente queda más satisfecho y obtiene la información que precisa en un lenguaje con el que se siente cómodo.

Las ópticas del grupo NOG que tienen implantado el Asistente de ventas virtual hacen partícipes a sus clientes en el proceso de compra. Esto también permite a los técnicos y optometristas conocer mejor a sus usuarios y así diseñar recomendaciones personalizadas y exclusivas para ellos. Sin dejar de lado la automatización de algunas fases del proceso de compra.

La interfaz del Asistente de ventas virtual dispone de un diseño muy sencillo e intuitivo, favoreciendo a la autonomía del cliente en su proceso de compra. Asimismo, el asistente se puede utilizar con tablets, iPads y ordenadores (de sobremesa y portátiles) conectándose al WIFI de la misma óptica.

Esto proporciona una mayor autonomía a los clientes, pues pueden tener información sobre los productos y resolver sus dudas en cualquier zona de la tienda y en cualquier fase de su proceso de compra. Y los empleados de la óptica también se benefician de todo ello, ya que pueden asesorar y acompañar a sus clientes con mayor facilidad. Incluso enviando a sus dispositivos móviles un presupuesto multimedia de los productos o monturas que les interesan.

Sobre Natural Optics Group

Natural Optics se ha convertido en un referente del sector y de la Transformación Digital. Desde su creación, hace más de tres décadas, su crecimiento ha sido imparable. El grupo cuenta con más de 650 puntos de venta asociados a nivel nacional, en dos formatos distintos de ayuda al óptico disponibles: Natural Optics y Unión General de Óptica (UGO).

Fundada el año 1988, su misión siempre ha sido apoyar y dar servicio al óptico. El comercio individual y tradicional cada vez está más amenazado por la globalidad y por las políticas agresivas que imponen las cadenas por lo que se convierte en una tarea muy difícil para el óptico mantener su autonomía. Natural Optics Group se ha afianzado como una central de compras, servicios con una imagen corporativa potente que garantiza un apoyo constante y un proyecto de futuro seguro para sus asociados.

Natural Optics Group ofrece una amplia gama de productos y servicios especializados, a través de

diferentes marcas, capaces de satisfacer todas las necesidades del negocio de la óptica y la audiología. Aplicando todo su know-how, conocimientos tecnológicos y creatividad para asegurar la viabilidad y rentabilidad de sus asociados.

Datos de contacto:

Antonio
973269593

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

Categorías: [Medicina](#) [Franquicias](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>