

Lentes de contato descartáveis Adaptar ou Vender?

Por Luis Alberto Perez Alves



As lentes de contato descartáveis chegaram para ficar.
Este é um fato incontestável e definitivo.

No início dos anos 90, quando estas lentes foram introduzidas no Brasil, eram disponíveis apenas na modalidade esféricas incolores.

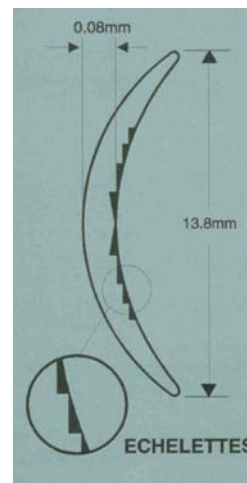
A seguir chegaram as coloridas, e hoje temos as tóricas, bifocais e multifocais de vários sistemas e, acreditem, a diversificação não vai parar por aí, pois todos esses tipos podem ser fabricados com coloração para efeito cosmético.





As lentes cosméticas são fabricadas com desenhos e coloração exóticas, com finalidade artística ou simplesmente para fazer sucesso em festas.

As incolores têm outras aplicações, por ex: présbitas, com adições médias e baixas, para aqueles que não querem ou não se adaptam as lentes bi ou multifocais podem se beneficiar com uma adaptação chamada monovisão, ou seja, um olho para longe e o contra lateral para visão próxima; em casos de ceratocone avançado ou de grau III pode-se usar uma lente descartável como um colchão para a lente gaz permeável.



Em fim as lentes descartáveis podem tornar realidade uma série de teorias que antes delas não conseguiam sair do papel, inclusive como auxiliar na oftalmologia para tratamentos terapêuticos ou mesmo bandagem cirúrgica para a córnea.

Toda esta introdução foi feita para auxiliar o leitor a responder a pergunta do título “**Adaptar ou Vender?**”.

Minha resposta é Adaptar e Vender!

Sempre, antes de tudo, adaptar, pois vender é consequência de conhecimento e habilidade técnica e de relacionamento com o cliente.

EXIGÊNCIAS LEGAIS

As leis que regem a óptica no Brasil e que são amplamente divulgadas são as seguintes:

Decreto 20.931 de 11/01/32;

Decreto 24.492 de 28/06/34;

Portaria 86 de 28/06/58 – Departamento Nacional da Saúde;

Parecer 404/83, aprovado em 05/08/83 – Ministério da Educação e Cultura;

Classificação Brasileira de Ocupações – Contatólogo 0-75-40 – Ministério do Trabalho;

(revisão e atualização já disponível no site do Ministério do Trabalho e Emprego)

Resolução SS 196 de 29/12/98 – Centro de Vigilância Sanitária SP.

A portaria 86 de 28/06/58 instituiu a figura do óptico prático de lentes de contato ou Contatólogo no Brasil.

O parecer 404/83 criou o curso técnico em óptica que incorporou o Contatólogo, sendo que todos os ópticos diplomados após esta data, também são habilitados em contatologia. Os formados anteriormente podem incluir esta matéria à sua formação, após comprovar sua participação em exame de suficiência, em seu Estado pela secretária Estadual de Educação ou sua participação em curso regular de óptica, completando a carga horária de contatologia.

A resolução SS196 da Vigilância Sanitária do Estado de SP estabelece normas quanto ao funcionamento de uma casa de óptica que tenha departamento de lentes de contato.

Em função destas leis, só podem adaptar e vender lentes de contato, ópticas que obedeçam a normas de espaço e habilidade segundo o parecer 404/83 e que estejam devidamente registrados no Centro de Vigilância Sanitária de seu município.

Só vender

Muitas ópticas podem se sentir atraídas pelo giro que estas lentes proporcionam.

O que podemos recomendar é que realmente é um mercado muito interessante, porém que exige preparação com técnicos habilitados e treinados nesta opção de correção visual ou estética.

Mesmo o cliente que já usa lentes de contato e que apenas quer repor as mesmas, deve ser atendido por um profissional que esteja tecnicamente preparado para orienta-lo corretamente, assim como alerta-lo sobre os sinais de reações adversas que possam surgir, e fazer o acompanhamento da adaptação para prevenir manifestações que possam vir a prejudicar o uso das lentes.

Esses cuidados é que fazem toda a diferença entre adaptar e apenas vender. Preços baixos qualquer óptica pode fazer, porém isto não cria laços com o cliente, a adaptação cria fidelidade e confiança, e uma relação duradoura torna-se muito mais lucrativa.

Adaptação

Conhecimento do produto: é necessário conhecer bem o produto que estamos trabalhando, pois existem inúmeros fabricantes com vários tipos de lentes, variando sua matéria prima (materiais iônicos e não iônicos), grau de hidratação, permeabilidade, variação de parâmetros e processos de fabricação.

Existem várias modalidades de uso e descarte que variam de acordo com os dados descritos acima.

TIPOS DE DESCARTE:

Diário
Semanal
Quinzenal
Mensal

Enfim, só podemos orientar o cliente, quanto ao tipo de descarte e de lente, se conhecermos os clientes e os produtos com os quais trabalhamos.

Reposição

Nos casos em que o cliente estiver fazendo as reposições pela primeira vez em sua óptica, preencha uma ficha dele com os dados da RX e da lente, efetue a queratometria, enfim, mostre a ele que você é especializado e sua óptica está preparada para lhe prestar toda a assistência.

Informações ao cliente

Informe sempre sobre o esquema de uso e substituição das lentes.
Forneça instruções para cuidados com a lente.

Esclareça o cliente sobre produtos adequados para a limpeza e desinfecções das lentes, peça para que ele substitua o estojo para condicionamento das lentes constantemente, ou seja, lentes novas com estojos novos.

Revisões

Peça para o cliente voltar à óptica regularmente para o procedimento de revisão técnica da adaptação, pois através dela podem ser detectadas alterações na adaptação, na lente e confirmação da correta manutenção e procedimento de uso.

LENTE DE CONTATO: UM PEQUENO MATERIAL QUE É UM GRANDE NEGÓCIO.

Desta forma sua óptica ganhará fidelidade do cliente, além de firmar no mercado a imagem de especializada.

O sucesso do negócio “lentes de contato” não se mede em uma única venda, mas através do tempo.

REGRAS PARA SEU NEGÓCIO DE LENTES DE CONTATO

- Conheça seu cliente.
- Focalize sua loja para a especialidade.
- Ofereça teste grátis.
- Explique o custo/benefício
- Reforce as vantagens/benefícios.
- Tenha uma equipe bem treinada.
- Seja um profissional da visão.

Autor: Luis Alberto Perez Alves



Currículo resumido do autor

Luis Alberto Perez Alves, técnico óptico/contatólogo atuando há 32 anos.
Professor das disciplinas contatologia e optometria em várias instituições de ensino.
Palestrante em congressos nacionais e internacionais, colunista para revistas especializadas em óptica e contatologia.

Elaborador de provas para exames supletivos de óptica, lentes de contato e optometria para a Secretária Estadual de Educação do Estado de São Paulo coordenado pela Fundação Carlos Chagas.

Especialista pelo Ministério do Trabalho e Emprego para elaboração e aprovação do novo Cadastro Brasileiro de Ocupações (CBO).

Foi Diretor Técnico Cultural da Associação dos Ópticos do Estado de São Paulo, Fundador e Diretor da Associação dos Profissionais Ópticos do Estado do Paraná, Diretor da Associação Brasileira de Ópticas (ABCI), atualmente é Vice-Presidente do Sindicato do Comércio Varejista das Empresas de Material Óptico, Fotográfico e Cinematográfico do Estado de São Paulo (SINDIÓPTICA SP).

Atua em consultoria de treinamento especializada em lentes de contato e óptica.

Luis Alberto Perez Alves é autor dos Cursos temáticos de Lentes de contato em CD ROM

A coleção dos Cursos Temáticos de Lentes de Contato conta com 11 CDs ricamente ilustrados, cada um deles abordando profundamente os temas descritos abaixo, constantemente novos temas serão lançados, de acordo com a exigência do mercado, também poderão ser feitos CDs específicos para necessidade individuais de cada técnico ou empresa.

Os pedidos dos Livros digitais em CD Rom dos “CURSOS TEMÁTICOS DE LENTES DE CONTATO” poderão ser feitos através do E-mail: perezalves@uol.com.br ou através do telefone: 011-3085.7298

RELAÇÃO COMPLETA DOS CDs

Cd 1 - Lâmpada de Burton (avaliação de pólo anterior e avaliação da adaptação de lentes de contato com e sem contraste).

Cd 2 - Identificação de depósitos e manutenção de lentes de contato (natureza dos depósitos de LC, microbiologia e suas conseqüências para os olhos, sistema de manutenção de LC).

Cd 3 - Sobre-refração (um guia prático para sobre-refracionar e fazer a aferição das LC).

Cd 4 - Adaptação em ceratocone (para você conhecer o ceratocone e familiarizar-se com os mais diversos tipos de LC e adaptações para estes casos).

Cd 5 - Adaptação de lentes rígidas esféricas (guia completo de adaptação com cálculos, testes, etc.).

Cd 6 - Correção da presbiopia com lentes de contato (adaptação de LC mais óculos adicional, monovisão, bifocais e multifocais rígidas e hidrofílicas descartáveis e não descartáveis).

Cd 7 - Correção do astigmatismo com lentes de contato tóricas (as mais diversas LC tóricas rígidas e hidrofílicas e como adapta-las).

Cd 8 - Anatomia e metabolismo do olho para contatologia (conheça o olho e seu funcionamento e como a LC impacta em seu metabolismo).

Cd 9 - Óptica geométrica para o contatólogo (manual simplificado de óptica geométrica com cálculos direcionados para LC, equipamentos e controle de qualidade em LC).

Cd 10 - Indicações e contra indicações de lentes de contato (saiba que lentes adaptar em cada deficiência visual).

Cd 11 - **“Porque trabalhar com lentes de contato e como montar seu departamento de adaptação”**, ele conta com os seguintes tópicos:

- a) Qual o mercado atual e futuro das lentes de contato no Brasil.
- b) Mercado de LC fora do Brasil. (breve perfil)
- c) Desejos e hábitos de uso dos clientes de LC.
- d) Estatísticas de uso relacionadas a problemas com LC.
- e) Comentários sobre legitimidade de a óptica adaptar LC.
- f) Integra das leis que regem a óptica.
- g) Equipamentos necessários para adaptar LC.
- h) Moveis específicos para LC (lay out).
- i) Espaços físicos e adequação de equipamentos.
- j) Tipos de LC e sua adequação a cada tipo de departamento.

Este Cd nos dá um panorama geral de um centro de adaptação de LC, permitindo escolher o perfil do novo negócio.

Luis Alberto Perez Alves

E-mail: perezalves@uol.com.br