



**How to Fit
Emerging
Presbyopia?**

**Comment
corriger la jeune
presbytie ?**

The Challenge of Selling Multiple Pairs / Paires multiples: un vrai défi!

Family Ties / Affaires de famille: McCray Optical Supply

CONTINUING EDUCATION / FORMATION CONTINUE

20/20
OPTICIANRY STUDY CENTRE

**Premium Sun Selling
La vente de solaires de qualité supérieure**



directrice marketing de Transitions Optical. Notre recherche met en évidence que 33 % des Canadiens, indépendamment du fait qu'ils sont des porteurs de verres Transitions ou non, achètent une deuxième paire de lunettes. Cela démontre que le fait de proposer des verres Transitions n'est pas un obstacle à la vente d'une deuxième paire, et renforce l'avantage principal des verres photochromiques comme première paire, soit de générer des profits plus élevés sur la première paire de lunettes, tout en laissant la porte ouverte à la vente d'une deuxième paire. »

Mais l'étude de Transitions révèle également que 38 % des Canadiens ne portent pas ou ont arrêté de porter (32 %) les verres Transitions parce qu'ils préfèrent des lunettes de soleil distinctes. Cela implique qu'ils n'ont pas été informés des différences entre les verres Transitions et les lunettes de soleil.

Les occasions de promouvoir les ventes d'une deuxième paire de lunettes sont nombreuses durant la visite d'un patient. Tout en discutant des besoins visuels du patient, l'optométriste peut mentionner les avantages des verres Transitions et aussi parler des avantages supplémentaires qu'offrent des verres solaires polarisés lorsque le patient passe du temps en plein soleil ou dans des conditions où il y a beaucoup de réflexion, comme à la plage ou sur la neige.

« Au terme de la consultation dans la salle d'examen, l'opticien devrait se joindre à la conversation. L'optométriste peut alors résumer la discussion qu'il a eue avec le patient au sujet des options multiples de paires, ouvrant ainsi la voie à l'opticien pour poursuivre la transmission de l'information sur les produits disponibles », précise Isabelle Tremblay-Dawson.

Des incitatifs et des promotions

Stephanie Gingras, spécialiste du marketing et de la promotion chez Hoya Vision Care Canada, souligne que « quand un professionnel de la vue commande deux Rx pour le même patient avec la même prescription, il reçoit un escompte de 60 % sur la liste de prix standard pour la paire la moins chère. Pour les bureaux indépendants, nous offrons un programme avantageux qui permet au professionnel d'offrir une deuxième paire facilement. »

De plus, depuis avril 2015, Hoya a mis au point une application pour iPad, HVC Viewer, qui permet aux patients d'expérimenter les avantages des verres. En quelques secondes, le patient est capable de percevoir les bénéfices des lentilles et il vivra une expérience personnalisée très motivante. Une belle façon de se démarquer de la concurrence !

Un autre avantage provient de la conception du *design* des verres pour promouvoir une deuxième paire. Notons en particulier les lentilles fabriquées avec la technologie ID FreeForm Design qui sont des lentilles progressives supportées par un surfaçage double-face à addition partagée dont l'avantage est d'offrir un champ visuel plus large. Ou encore la lentille progressive Array free-form avec des longueurs de corridor variables qui permettent une meilleure adaptabilité et acuité même lorsque le porteur est en mouvement.

Le coin lecture

La plupart du temps, les jeunes quadras constatent qu'ils éprouvent des difficultés à lire les menus dans les restaurants ou sur leur téléphone intelligent.

À travers le monde, 1,7 milliard de personnes sont actuellement presbytes et les prédictions estiment qu'ils seront 2,1 milliards d'ici 2020. Un sondage mené aux États-Unis a mis en évidence que presque la moitié des jeunes presbytes ne veulent pas porter de lunettes de lecture parce qu'elles les font paraître vieux⁴.

Cette clientèle est donc susceptible d'être sensible à la vente de paires multiples en mettant l'accent sur l'apparence. Les lunettes de lecture ne sont plus ce qu'elles étaient et des fabricants savent présenter des modèles originaux et

Les clés du succès

- Écouter pour mieux comprendre
- Engager la conversation de paires multiples dans la salle d'examen
- Vendre la seconde paire avant la première
- Aborder des lunettes pour les activités à l'extérieur avant celles à l'intérieur
- Parler sécurité et avantages visuels
- Transférer les informations à l'opticien pour uniformiser le discours afin d'éviter toute ambiguïté face au client
- Améliorer la formation de votre équipe à la vente de montures multiples
- Utiliser les outils marketing disponibles pour mettre bien en évidence les promotions
- Identifier un espace pour les montures en promotion afin de réduire le temps de sélection d'une seconde monture
- Offrir éventuellement des facilités de paiement
- Mettre à jour le dossier du client pour la prochaine visite

Source: Inspiré par notre sondage VuePointIDS, par Arnaud Reichenbach d'Essilor et par *Review of Optometric Business* (plusieurs articles signés Mark Wright, O.D., FCOVD, et Carole Burns, O.D., FCOVD).





seyants. C'est le cas de Read Loop, une société française, qui se singularise en proposant une soixantaine de montures hyper stylées et très colorées... de taille à séduire bien de jeunes (et moins jeunes) presbytes! Récemment, ThinOptics a mis sur le marché des lunettes très discrètes, ultra légères et extra fines qui peuvent se glisser facilement dans une poche de veston ou de blouson et sa pochette universelle peut même s'attacher au dos d'un téléphone intelligent.

Enfin, une étude récente a confirmé que sur les 77% de Canadiens qui nécessitent une prescription pour voir, 10% d'entre eux utilisent des lunettes de lecture qu'ils changent en moyenne tous les ans. Au cours de la dernière année, il s'est donc vendu plus de 3,4 millions de paires⁵! Ce marché, tout comme les solaires plano ou encore les lunettes de sécurité, sont des marchés porteurs qui permettent d'engager favorablement la conversation au sujet des multiples paires. ■

Finally, a new study has confirmed that of the 77% of Canadians that require a prescription to see, 10% of them use reading glasses that they change every year or so. Over 3.4 million pairs were sold in the last year!⁵ This market, along with single vision sunglasses and protective eyewear, are key markets for starting a conversation about multiple pairs. ■

¹ www.theopticalvisionsite.com/marketing-trends/the-vision-council-report-fashion-v-s-function-in-eyewear/

² www.visionmonday.com/business/dba/article/doctorretailer-recommendations-among-top-reasons-consumers-cite-for-lens-choice/

³ www.2020mag.com/CMSDocuments/2010/1/2ndPair_Guide_LR.pdf

⁴ www.reviewob.com/new-study-nearly-half-of-americans-want-to-avoid-reading-glasses.aspx

⁵ Study published by VuePoint IDS together with VisionWatch and VisionWatch Canada. <https://infoclip.ca/en/insights-into-canadian-and-us-vision-consumers/>



YOUR VuePoint

VOTRE VuePoint

Thank you readers for all the entries into the Your VuePoint Editor's Choice award contest. This month's Winner of a \$50 Visa Gift Card is:

Merci à nos lecteurs d'avoir participé à notre sondage Le choix de la rédaction VuePoint et d'avoir tenté votre chance de gagner la récompense. Ce mois-ci le gagnant de la carte Visa de 50\$ est:

Johan Gall, OD, Johan Gall & Associates, Aylmer Ontario www.drgall.com



Dr. Gall's entry: "... sell the second pair first. They already want the first pair so that's an easy closer. After frame showing always take three frames to dispensing table and discuss which one is for the second pair first, then their daily dress frame or first pair. They still have choice between the top 3 frames they liked."

Visit www.InfoClip.ca/en/YourVuePoint to enter our current VuePoint Survey Contest.

Dr Gall a émis le commentaire suivant sur la façon de vendre des paires multiples: « Il faut vendre d'abord la deuxième paire. Comme ils sont déjà convaincus de l'achat de la première paire, il est facile de conclure cette vente. Après avoir fait le tour des montures, prenez trois paires de lunettes et posez-les sur votre comptoir pour commencer à discuter au sujet de la seconde paire, de la paire pour tous les jours ou de la première paire. Ils ont ainsi toujours le choix entre les trois montures qu'ils préfèrent. »

Visitez www.InfoClip.ca/VotreVuePoint pour participer à notre actuel sondage.