
Презентация контактных линз носителям очков

Цели

- Умение определить лучших кандидатов на контактные линзы среди носителей очков
- Знать причины по которым люди рассматривают или отклоняют идею ношения контактных линз
- Знание методов эффективной презентации преимуществ контактных линз

Около четверти пациентов, нуждающихся в коррекции зрения, используют контактные линзы в США

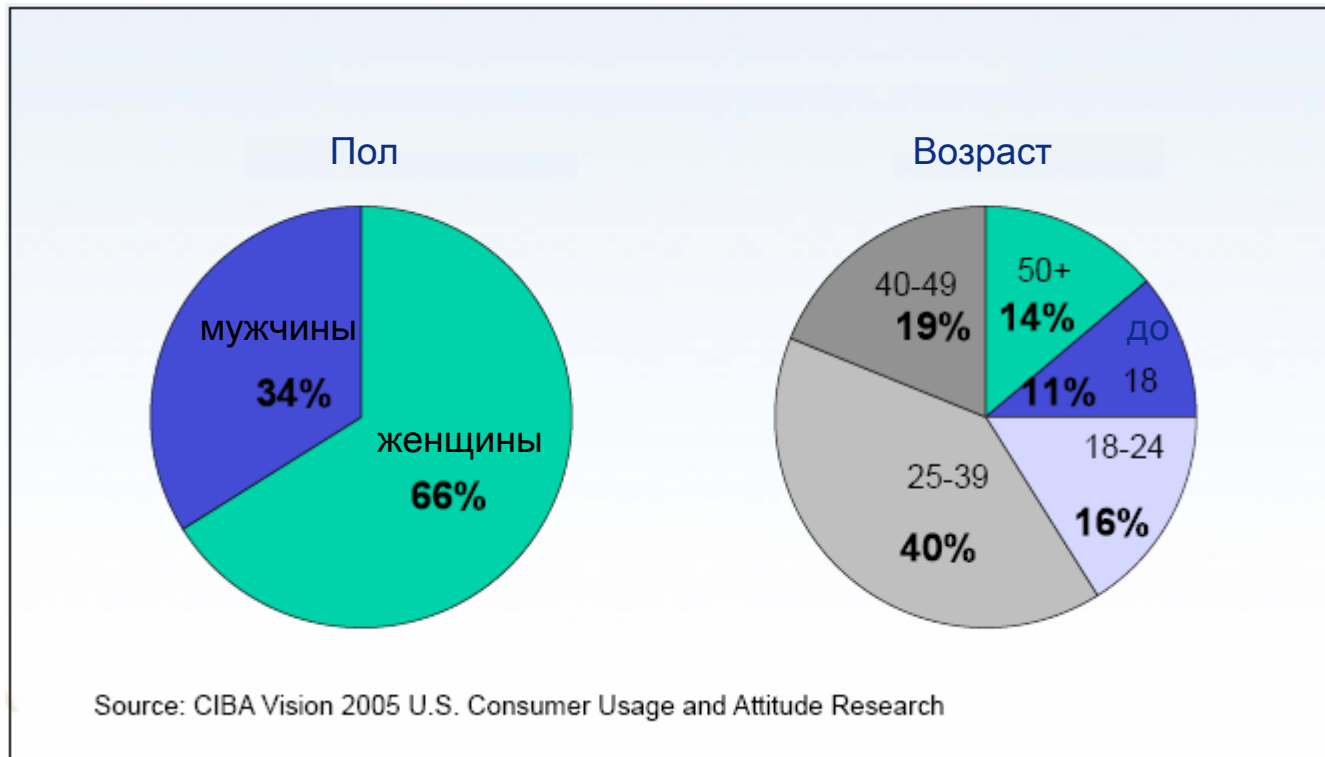
Использование средств коррекции зрения : 2007



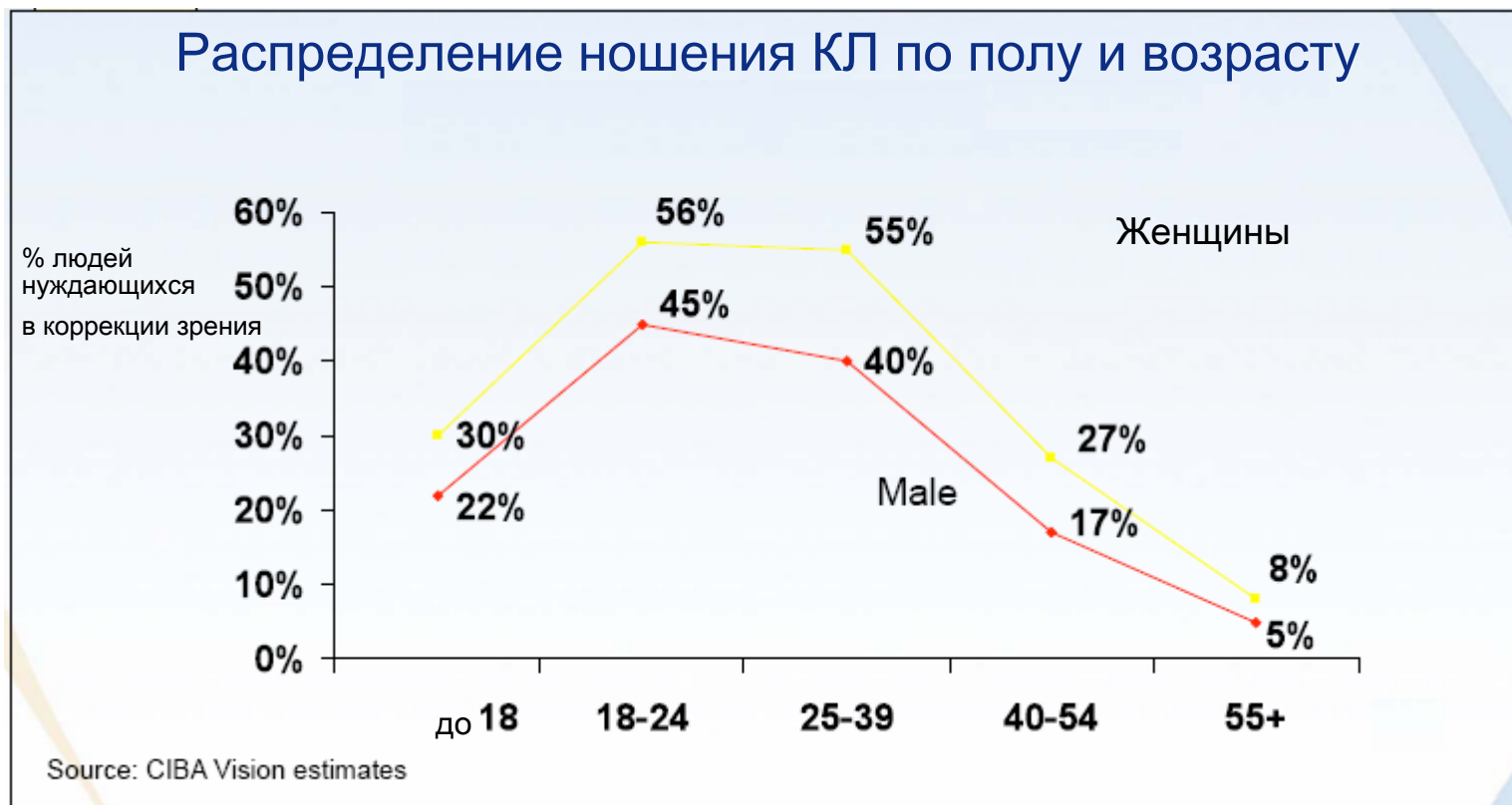
Источник : оценка CIBA Vision 2007

Две трети носителей контактных линз женщины;
Две трети младше сорока лет

Носители контактных линз



Большинство молодых женщин, нуждающихся в коррекции зрения, используют контактные линзы



Вывод: Каждой женщине до 40 лет необходимо рассказывать о КЛ

Большинство носителей контактных линз начинают носить их в возрасте до 20 лет, и почти все начинают носить до 35 лет

Возраст начала ношения контактных линз

<u>Возраст начала</u>	<u>% от всех носителей КЛ</u>	<u>Кумулятивный %</u>
18 и младше	50%	50%
19 – 25	27%	77%
26 – 35	12%	89%
36 – 45	5%	94%
46+	6%	100%
	100%	100%

Source: Jobson Research 2006 Contact Lens Insight Survey

Вывод: Возможность коррекции зрения контактными линзами должна обсуждаться с каждым тинэйджером

Интерес к возможности попробовать контактные линзы среди носителей очков



Вывод: Избегайте стереотипа, что носители очков не заинтересованы в ношении КЛ

Главные преимущества, которые видят в контактных линзах, заинтересованные носители очков (их словами)

- Лучший внешний вид без очков
- Контактные линзы более более естественное зрение, как будто тебе вообще не нужны очки
- Контактные линзы это для молодых, современных людей

Вывод: Люди не хотят носить контактные линзы – они хотят освободиться от очков

Улучшение внешнего вида главная причина по которой носители очков решают попробовать контактные линзы



Боязнь дискомфорта самая частая причина отказа от предложения попробовать КЛ

- «Мне не нравится идея засовывать что-то себе в глаз»
- Страх перед процессом надевания , снятия линзы
- Страх дотронуться до глаза

Все кто попробовал контактные линзы легко преодолели эти инстинктивные страхи

Вывод: Отнеситесь дружелюбно и с пониманием к страхам Ваших пациентов. Убедите их в том, что они смогут научиться легко надевать снимать линзы.

Знания клиентов о контактных линзах очень низкие

- Пациенты не стараются сами разобраться в типах контактных линз – они предпочитают полагаться на рекомендации врача или персонала оптики
- Большинство пациентов не знают что спросить, поэтому часто просто молчат
- Вместо корректной информации в сознании пациента доминируют стереотипы:
 - Все линзы одинаковы
 - Контактные линзы не могут корригировать астигматизм
 - Спать в линзах небезопасно
 - Уход за линзами отнимает много времени
 - Однодневные линзы недоступны по деньгам
 - Нет линз для коррекции пресбиопии
 - Линзы неудобны при надевании и снятии

Вывод: Пригласите пациента пообщаться на тему контактных линз. В процессе общения рассказывайте о новинках. Проводите образование пациентов

В долгосрочной перспективе контактные линзы более выгодны для оптики

- Стоимость подбора контактных линз может давать большую прибыль
- Носитель КЛ чаще проверяет зрение
- Большинство носителей контактных линз делают покупку 1 раз в три с половиной месяца. Носитель очков заказывает новые в среднем раз в два с половиной года.
- Большинство носителей КЛ , также носят очки

Способы создать интерес к КЛ среди носителей очков

- Бываю ситуации, когда Вам хочется отказаться от ношения очков?
- Вам бы хотелось иметь возможность отлично видеть без очков?
- Вы рассматривали возможность попробовать КЛ?
- Хотите попробовать КЛ прямо сейчас? Мы можем предложить Вам бесплатную пару линз, чтобы Вы могли убедиться как это комфортно.

Методы увеличения процента носителей контактных линз

- Определите наличие интереса к контактным линзам посредством опросчика или в процессе беседы
- Предлагайте бесплатно попробовать пару диагностических линз, каждому носителю очков из следующих групп:
 - все тинэйджеры и все женщины от 12 до 39 лет
 - работа связана с большим количеством контактов с другими людьми
 - активный образ жизни / спорт
 - жалующиеся на неудобство или дискомфорт в очках
- Информируйте носителей гидрогелевых КЛ том, что однодневные и силикон – гидрогелевые линзы уменьшают дискомфорт в конце дня и сухость – главные причины прекращения ношения КЛ

Для обсуждения

- Какие изменения должны быть внесены в работу оптики, чтобы была уверенность , что каждому клиенту заинтересованному в КЛ, будет дана необходимая информация
- Как создать условия, чтобы пациент спросил о контактных линзах
- Есть ли какие то процессы, которые сейчас мешать предлагать заинтересованным пациентам бесплатно попробовать пару линз
- Вы обсуждаете возможность контактной коррекции с тинэйджерами?

Вопросы

Maxim Abramov

Professional affairs manager Russia and CIS

CIBA Vision

Novartis Consumer Health Services
S.A., Moscow Representative Office
Naberezhnaya Tower Business Center
Krasnopresnenskaya nab, 18, 14th Floor
Moscow, 123317, Russian Federation
Phone: +7 495 9692165
Fax: +7 495 9692166
Cell: +7 495 9981165
Email : maxim.abramov@cibavision.com

